

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

kadoLife

KADOİL'İN 2011 HEDEFİ
“ilk 10”

2. SAYI

 kadooğlu
group



Gelecek Kadoil



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



İÇİNDEKİLER

SAYI 2 / 2011

04 BAŞKANIN MESAJI Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu: "2011 yılında ilk 10 arasına gireceğiz"

06 MEDYA Kadoil, Müslüm Gürses ve Aysun Kayacı'yı buluşturduğu reklam filmiyle sektörde yakında dengelerin değişeceğine dair ilk sinyalleri verdi.

08 GÜNDEM Kadoil Genel Müdürü M.Aslan Değirmenci 2010 ve 2011'i değerlendiriyor.

10 GELİŞME Kadoil ve Mogaz münhasırlık anlaşması imzalayarak, beş yıl boyunca Kadoil istasyonlarında Mogaz Maxi LPG satışı konusunda mutabakat sağlandı.

14 TEKNOLOJİ Cep telefonlarında, notebook'larda ve tablet bilgisayarda teknolojik yenilikler tüm hızıyla devam ediyor. Teknolojide gelişime açılan pencereden bakmaya hazırlanın.

16 YATIRIM Kadoil Oil Master artık 3,5 milyon dolara mal olan 5500 metrekare kapalı alan üzerine kurulu Gebze'deki yeni fabrikasında üretiliyor.

18 PROFİL Kadooğlu Group'un neden bu kadar başarılı olduğunu merak mı ediyorsunuz? Mali İşler Grup Başkanvekili İbrahim Çöplü'nün dediklerine kulak verin, kafanızdaki soru işaretlerine cevap bulacaksınız.

22 BİLİRKİŞİ ABT Invest Yönetici Ortağı Burçin Tunca ile "Şirketlerde Finansal Kontrol ve Risk Yönetimi" üzerine...

26 MOLA Ankara Kent Rehberi

30 YENİ BAYİLER Kadoil bir sene içinde Orta Anadolu'daki bayi sayısını neredeyse ikiye katladı.

34 BİZCE Bizce markası üç yıl önce çıktığı yolda bugün 40 ürün çeşidi ve 10 Ortadoğu, iki Avrupa ülkesine yaptığı ihracatıyla bir dünya markası olma yolunda ilerliyor.

38 SEKTÖR Kadoil Mühendislik Müdürü Gökalp Gözübenli otomasyon sistemine geçiş sürecinde gelinen noktayı aktardı.

42 SEYAHAT 15 Adımda Moskova.

46 ENDÜSTRİ Kadoil yönetim kurulu üyesi Şanser Kadooğlu akaryakıt sektörünün nabzını tuttu.

50 HEDEF Gün geçtikçe büyük şehirler başta olmak üzere tüm yurt sathına hızla yayılan Kadoil, bu yıl çitayı daha da yükseğe koydu: Hedef ilk 10 şirketin arasında yer almak.

52 GAYRİMENKUL Gaziantep'in ilk alışveriş merkezi olan Bedesten yeni atılımlarla cazibe merkezi olmayı sürdürüyor.

54 YATIRIM Kadoil, artan talepler karşısında lojistik filosundaki araçlarını yenileyerek sayısını 70'e çıkardı.

56 STİL Yaşamı zenginleştiren stil önerileri.

58 SAĞLIK Sağlıklı bir yaşam için alabileceğimiz pratik önlemler.

60 BİLGİ KÜPÜ Gündelik hayatı kolaylaştıran ipuçları.

62 BİLMECE-BULMACA Keyifli bir mola için hem eğlenceli, hem bilgilendirici sayfalar.

64 ORGANİZASYON Kadooğlu Group şirketlerini daha yakından tanıyalım.

66 İLETİŞİM Kadoil Bölge Müdürlükleri..



kadoLife

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taahhütlük 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 / 34381, Şişli, İstanbul
Tel: 0212 224 93 30 (pbx) Faks: 0212 224 86 46
www.mayailetisim.com

Yayın Koordinatörü (Sorumlu)

Nezvat Çalışkan / nezvat@mayaitisim.com

Genel Koordinatör

Nejla Burnazoğlu Turner / nejla@mayaitisim.com

Kreatif Direktör

Halil Özbayrak / halil@mayaitisim.com

Yazı İşleri Müdürü

Yaşar Burak Meriç

Grafiker

Cansu Özçömert

Editör

Tuğçe Kayar

Fotografılar

Tuna Yılmaz

BASKI

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

Baskı Yeri ve Tarihi: İstanbul, Şubat 2011

Yayın Türü: Yerel süreli yayın

Yayın Periyodu: 3 Aylık

kadoLife dergisi, Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük Taahhütlük 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 Taahhütlük 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.

BAŞKANIN MESAJI



“2011 YILINDA İLK 10
ARASINA GİRECEĞİZ”

2011 YILINDA HEDEFİMİZ 350 BİN METREKÜPLÜK SATIŞA ULAŞARAK ADIMIZI İLK 10'A YAZDIRABİLMEK.

Ne mutlu ki zaman bizi haklı çıkardı ve geçtiğimiz yılı, özellikle de son üç ayını en iyi şekilde değerlendirdik. Aslında bu bizim için yeni bir şey değildi. 2006 yılında daha tek bir bayimiz yokken, 2010 yılında 350 bayiye ulaşacağımızı söylemiştik. Bugün bu hedefin üzerine çıkmayı başardık. Çünkü biz kendimize asla hayali hedefler koymadık. Ayaklarımızı her zaman yere sağlam bastık, sektördeki gelişmeleri iyi etüt ettik, rakiplerimizi iyi inceledik ve her şeyden önemlisi alt yapımızı, profesyonel kadromuzu ona göre oluşturduk. Özümüzde bir aile şirketi olsak da bir aile şirketi gibi davranmadık. Aile şirketlerinin dar kalıpları içine sığmayı reddettik. Kendimizi bu ülkeyi daha iyi yarınlara taşıyacak bir dünya şirketi olarak yapılandırdık.

Bu yıl hedefimiz akaryakıt dağıtım şirketleri arasında ilk 10 içerisine girmek. Şimdi bazılarında bu hedefler afaki gelebilir ama geçtiğimiz yıllarda hedeflerimize nasıl ulaştysak bu yıl da bunu başarak güçteyiz. 2010 yılını istasyon sayısını en çok artıran şirketler arasında 3'üncü sırada kapattık. 18 Eylül'de devreye giren intifa sürelerinin 5 yıla indirilmesine ilişkin kararın ardından kısa bir süre içerisinde bayi ağımıza 100'e yakın yeni istasyon katmasını bildik. Birçok firmanın yatırımlarını durdurduğu bir ortamda LPG otogaz yatırımlarımıza devam ederek sektörün güvenilir ve önde gelen firmalarından biri olan Mogaz'la anlaştık. Satış-

larımızı bir önceki yıla nazaran yüzde 40 artırmayı başardık. Sektördeki karlılık oranlarına bakıldığında bunlar gerçekten önemli rakamlar. 2011 yılında da hedefimiz 350 bin metreküplük satışa ulaşarak adımızı ilk 10'a yazdırabilmek. 2011 yılı içinde de il ve ilçe merkezleri başta olmak üzere bayi ağımıza 120 istasyon daha katmayı planlıyoruz.

Geçtiğimiz yıl sadece Kadoil için değil, Kadooğlu Group bünyesinde faaliyet gösteren bütün iştiraklerimiz için de başarılı bir yıl oldu. Örneğin Bizce markası üç yıl önce çıktığı yolda bugün 40 ürün çeşidi ve 10 Ortadoğu, iki Avrupa ülkesine yaptığı ihracatıyla bir dünya markası olma yolunda ilerliyor. Bütün bu doneler grup olarak bizim dünya şirketi olma yolunda geldiğimiz noktayı göstermesi açısından önemli. Ancak bizim için bunlar daha başlangıç. Yolun daha başında olduğumuzun ve kimlerle yarışmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Ancak bir iddianız olmazsa başarı da olmaz. Bizler bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için yorulmak bilmeden çalışmaya devam edeceğiz. Sizler de bu dergi aracılığıyla yine hedeflerimizi gerçekleştirdiğimizi göreceksiniz. Çünkü biz müşterileri, bayileri ve çalışanlarıyla büyük bir aileyiz ve bu aileyi daha da büyütmek için neler yapılacağını iyi biliyoruz. Ve bu aileyi önce ülkemizin, ardından da dünyanın önde gelen aktörlerinden biri yapmaya kararlıyız.

Kadooğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı
TARKAN KADOOĞLU

MEDYA



Aysun Kayacı
Müslüm Gürses

YAKINDA ROLLER DEĞİŞECEK!

Kadoil, Müslüm Gürses ve Aysun Kayacı'yı buluşturan reklam filminde sektörde yakında dengelerin değişeceğine dair ilk sinyalleri verdi.
YAŞAR BURAK MERİÇ

“Kadoil size iyi gelecek”, “Yakında roller değişecek...” Bu sloganların size bir şeyler çağrıştırdığına eminiz. Evet evet, bildiniz. Tabii ki Kadoil’den ve geçtiğimiz günlerde tüm ulusal kanallarda yayınlanan ilk reklam filminden söz ediyoruz. Sadece medya dünyasının iki önemli figürü Aysun Kayacı ve Müslüm Gürses’i bir araya getirmekle kalmayan Kadoil, reklamın başındaki klakson sesiyle de yakın bir gelecekte sektördeki rollerin değişeceğine dair ilk sinyalleri vermiş oldu. Ünlü şarkıcı Müslüm Gürses’in pompacı, güzel manken Aysun Kayacı’nın minibüs şoförü olduğu reklam filminde ‘Yakında roller değişecek’ sloganına uygun olarak direksiyon başına geçen Kayacı, arabesk müzik çalan minibüsünden inerken kapıdan pompa görevlisi rolündeki Müslüm Gürses’e “Baba... Doldur Baba” diye sesleniyor. Müslüm Gürses de Kayacı’ya “Dolduralım seve seve, yağına suyuna da bakalım mı?” diye karşılık veriyor. Bu esnada fonda çalan Müslüm Gürses’in “Aşk bir ateşe benzer” şarkısına da Aysun Kayacı eşlik ediyor. Kayacı’nın “Zahmet olmasın” demesi üzerine Gürses, “İnsana hizmetin zahmeti mi olur?” diyor. Mutlu bir şekilde minibüsten inen Kayacı ve muavini istasyonun market bölümüne gidiyor. Minibüse dönüş sahnesinde ise Aysun Kayacı ve muavinin önüne kırmızı halı serilerek müşteri memnuniyetine vurgu yapılıyor. Ardından aracına dönen Kayacı ile muavini Gürses’le vedalaşılıyor ve “Bu Kadoil bize çok iyi geldi” diyerek istasyondan ayrılıyor. Reklamda asıl olarak geleneksel algıya getirilen yeni bir yorumun altı çiziliyor ve farklılığa vurgu yapılıyor.



Kamera arkası

Filmin çekimleri Kadoil'in Bilecik bayisi Orhanlar Petrol'de gerçekleştirildi. Akşam saat 20.00'de başlayan çekimler sabah saat 08.00'e doğru tamamlandı. Yorucu çekimlere rağmen performansından bir şey kaybetmeyen Aysun Kayacı ve Müslüm Gürses hayranlarıyla da hatıra fotoğrafı çektirmeyi ihmal etmedi. Tüketicilerin ve bayilerin beğenisini kazanan reklam filminin senaryosu ve organizasyonu Tayfa-WDO Ajans tarafından yapıldı. Reklam filminin yönetmenliğini ise Akel Prodüksiyon'dan Deniz Akel yaptı. Reklamın seri hale gelip gelmeyeceği henüz netlik kazanmasa da alınacak geri dönüşlere bakılarak devamının çekilip çekilmeyeceğine karar verilecek.

GÜNDEM

KADOİL AİLESİ'NİN DEĞERLİ ÜYELERİ,

Akaryakıt sektöründe dağıtım şirketinden bayiye, reklam firmalarından tedarikçilere kadar sektörün tüm oyuncularının heyecanla, gerginlikle, merakla beklediği 18 Eylül 2010 tarihi geldi ve geçti. Sektördeki birçok kesim için bu tarih bir dönemin sonu olarak görülmekle birlikte aslında bundan sonra belki de hiç bitmeyecek uzun bir sürecin ilk başlangıç noktasıydı.

18 Eylül'den yıl sonuna kadar geçen yaklaşık 3,5 aylık sürede gerek dağıtım şirketleri gerek bayiler açısından bakıldığında kazananlar ve kaybedenler oldu. Kadoil olarak biz bu süreci Genel Müdürlük ve Bölge Müdürlüklerimizdeki çalışanlarımızla Yönetim Kurulu'ndan da aldığımız maddi ve manevi destek ile en iyi şekilde değerlendirmeye çalıştık. Geldiğimiz noktada 2010 yılı sonu itibari ile Kadoil olarak istasyon sayısını bir önceki yıla göre en çok artıran ilk 3 şirket arasında bulunmaktayız.

Yine 2010 yılında 2009 yılına göre satışlarımız yüzde 40 oranında artırarak bir önceki yıla göre satışlarımız oransal olarak en çok artıran ilk 3 firma arasında yer almaktayız.

EPDK'nın 2009 yılı dokuz aylık sektör raporuna bakıldığında ise 48 dağıtım şirketi arasında Kadoil olarak 13. sırada yer almaktayız.

Ulusal ve uluslararası dev markaların ve şirketlerin yer aldığı sektörde Eylül 2006'da faaliyete geçen Kadoil'in dört yıl gibi çok kısa bir sürede ve bu kadar büyük bir rekabetin yaşandığı pazarda geldiği nokta çok büyük bir başarıdır. Bu başarı başta bayilerimiz olmak üzere tüm Kadoil çalışanlarının ve Kadoil Ailesi'nin ortak çalışması, emekleri ve çabaları sonunda ortaya çıkmıştır.



12 Eylül 2010 tarihinde başlayan kendi alanlarında Türkiye'nin sayılı isimleri arasında yer alan Müslüm Gürses ve Aysun Kayacı'nın rol aldığı ve hemen hemen tüm ulusal kanallarda yayında olan Kadoil markasının ilk ulusal reklam filmi Türkiye genelinde tüketiciler ve bayilerimiz nezdinde çok büyük bir beğeni toplamış ve Kadoil markasının Türkiye genelindeki bilinirliğini artırarak rakiplerinin arasından öne çıkmasını sağlamıştır.

Dört yıl gibi çok kısa bir sürede Kadoil'in marka bilinirliği, istasyon sayısı, satışları ve pazar payı olarak geldiği nokta ve elde ettiği başarı gelecekte ilk 10 şirket arasında olmak adına koyduğumuz hedefi önümüzdeki birkaç yıl içinde gerçekleştireceğimizin en büyük teminatıdır. Tabii ki bu hedef başta bayilerimizin ve çalışanlarımızın Kadoil markasına olan bağlılıkları, inançları ve özverili çalışmaları sayesinde gerçekleşecektir.

Yürekten inandığım bu hedefin gerçekleşmesine katkı sağlayacak tüm Kadoil Ailesi'nin yeni yılını kutlar, 2011 yılının sizlere, şirketimize ve ülkemize mutluluk, barış ve huzur dolu bir yıl getirmesini dilerim.

Sevgi ve Saygılarımla,
Genel Müdür
M. Aslan Değirmenci

GELİŞME

AKARYAKIT SEKTÖRÜNDE İŐ BİRLİĞİ

Kadoil ve Mogaz münhasırlık anlaşması imzalayarak, beş yıl boyunca Kadoil istasyonlarında Mogaz Maxi LPG satışı konusunda mutabakat sağlandı.

YAŞAR BURAK MERİŐ





MOGAZ SATIŞ MÜDÜRÜ
CEVDET GÖKŞEN

Bir yanda 1963 yılından beri sektörde varlığını sürdüren Mogaz, diğer yanda sadece dört yıl gibi kısa bir sürede Türkiye'nin en büyük 13'üncü akaryakıt dağıtım şirketi olmayı başaran Kadoil. Atalarımız "birlikten kuvvet doğar" diye boşuna dememişler. İşte sektörün bu iki güzide firması da bu sözü kendilerine şiar edinmiş olsalar gerek, geçtiğimiz günlerde aralarında bir münhasırlık anlaşmasına imza attılar. Şimdiden sonuçlarını merak ettiniz değil mi? İsterseniz lafı uzatmadan bu iş birliğinin öyküsünü anlatması için sözü Mogaz Satış Müdürü Sn.Cevdet Gökşen'e bırakalım.

KADOİL İLE HEDEFLERİMİZ BENZER

"Mogaz için en öncelikli konu bayi ve müşteri memnuniyetidir. Bunun sağlanmadığı bir yerde biz de olmayız. Daha önce de anlaşma harici çalıştığımız birkaç istasyondan Kadoil'in bayileriyle kurduğu diyalog itibarıyla edindiğimiz izlenimler oldukça olumluydu. Bir araya geldiğimizde Kadoil'in sahadaki duruşu ve renklerinin şirketimizle örtüştüğünü gördük. Kadoil bir taraftan kurumsallaşırken, diğer taraftan metropollerdeki dağıtım ağını genişleten bir şirket. Önümüzdeki dönemde biz de benzer bir hedefi paylaşıyoruz. Vizyonlarımız örtüştüğü için hızla bu işbirliğini hayata geçirebildik. Bundan sonra tüm Kadoil istasyonlarında beş yıl boyunca Mogaz Maxi LPG olacaktır."

OTOGAZDA 8. BÜYÜK FİRMAYIZ

"1963 yılında Mobil Oil A.Ş. ve Koç Grubu ortaklığıyla Mobilgaz ismiyle kurulan şirket, 1992 yılında Mobil Oil A.Ş.'nin Türkiye pazarından çekilmesi ve hisselerin tamamının alınmasıyla şirketimiz Mogaz A.Ş. olarak ticari hayatına devam etmiştir. 2003 yılı sonunda yine grubumuz bünyesindeki Lipet AŞ ile birleşme sağlanarak, iki marka Mogaz çatısı altında güçlerini birleştirmiş, daha güçlü bir şirket ortaya çıkmıştır. EPDK'nın son dokuz aylık faaliyet raporuna göre, tüplü gaz segmentinde 4. , oto gaz segmentinde 8. , toplam LPG pazarında ise 6. büyük firmayız. Türkiye'de 800 civarında tüplü gaz ve 500 oto gaz bayimizle faaliyet göstermekteyiz. İstanbul Sanayi Odası'nın en son açıkladığı verilere göre 500 sanayi kuruluşu arasında 76'ncı sıradayız. Grup olarak ürünlerimizi Türkiye'nin her yerine aynı kalitede ulaştıracak büyüklükte bir lojistik güce sahibiz. Son yaptığımız işbirlikleriyle oto gazdaki pazar payımızı daha da iyi bir noktaya taşıyacağımıza inanıyoruz. Müşterinin kolay ulaşabileceği bir marka haline gelmiş durumdayız. Bundan sonraki ana hedefimiz, bu mevcut ağı daha fazla genişleterek, hem istasyonlarımıza ulaşabilirliği hem de pazar payımızı daha da artırmak olacaktır."

GELİŞTİRİLMİŞ FORMÜLE SAHİP OTOGAZ

"Müşteri memnuniyeti bizim birinci hedefimiz. Bunu sağlamak için asla güvenlikten ödün vermiyoruz. Bu konu bizim için ticari faaliyetlerimizin de önünde gelmektedir. Müşterimize daima birinci sınıf ürünü ve hizmeti sunmak istiyoruz. Bu kapsamda ürünümüzü ve hizmetimizi geliştiren yenilikler yapmaktayız. Uzun zamandır AR-GE çalışmaları süren geliştirilmiş formüllü LPG satışına başlamış bulunuyoruz. Bu ürün sayesinde performans artışının dışında, kullanıcılara, hem ekstra tasarruf sağlanmakta hem de araçlarının motor ömrü uzamaktadır."

GELİŞME



YAPILAN MÜNHAŞIRLIK ANLAŞMASI ÇERÇEVESİNDE İLK OLARAK KADOİL'İN YENİ GÜNEŞLİ PETROL BAYİSİNDE MOGAZ MAXI LPG SATIŞINA BAŞLANDI.

BİZ OTOGAZ'A FARKLI BAKIYORUZ, FARKLI ÜRÜN OLARAK DEĞERLENDİRİYORUZ

1998 yılından beri otogaz pazarının gelişmesi için çalışıyoruz. Araçlara özel kalitede otogazı, kışa özel otogazı, fabrika üretimli LPG'li araçları bu çalışmalar neticesinde pazara sunduk. Türkiye'de otogazı ayrı kürelerde stoklayan tek firmayız. Otogazı farklı değerlendirdiğimiz için ayrı bir özen gösteriyoruz ve ayrı tankerlerle bayilerimize sevk ediyoruz. Kış aylarına özel olarak tüketicilere sunduğumuz kışa özel otogaz araçlarda her mevsim yüksek performans sağlıyor. Bu konuda çok ciddi yatırımlarımız ve lojistik gücümüz var. Müşterimize her zaman daha iyi hizmeti sunmak için grup olarak yürüttüğümüz AR-GE çalışmalarımız aralıksız devam etmektedir. Yaptığımız yeniliklerin müşterilerimiz ve bayilerimiz tarafından benimsenmesi ve ilgi görmesi bizleri de memnun etmektedir. Biz bu iki konunun birbirine yakın olduğunu düşünüyoruz. Müşterilerimiz mutluya, bizi tercih edecek, bu da bayilerimizi mutlu edecektir. Markamızı otogazda bugünkü durumuna getiren de bu özelliğimizdir.”

MÜŞTERİNİN DE BAYİNİN DE YÜZÜ GÜLMELİ

“Mogaz'ın bayi iletişimi konusunda 1963'ten beri gelen bir tecrübesi bulunmaktadır. Mogaz için her zaman bayi memnuniyeti çok önemli olmuştur. Mogaz olarak bayilerimizle üçüncü kuşaklara kadar ulaşan çok köklü ve güvene dayanan bir ilişkimiz bulunmaktadır. Satış teşkilatımız her ay mutlaka bayilerimizi ziyaret ederek, sıkıntı ve dertlerinde şirketimizin yanlarında olduğunu hissettirirler. Kadoil ile oluşturulan işbirliğiyle de aynı prensiplerle çalışacak, her problemin çözümü, her iki şirketin katkısı ve desteğiyle olacaktır.”

DÜNYANIN EN BÜYÜK İKİNCİ OTOGAZ PAZARIYIZ

Pazarın yapısını anlamak için önce günümüze bakmamız gerekiyor. Ülkemiz dünyanın ikinci, Avrupa'nın en büyük otogaz pazarına sahiptir. Bunun nedeni otogazın benzine göre daha ekonomik ve daha çevreci oluşudur. Birinci olan Güney Kore'de dizel kullanımının yasak olması nedeniyle otogaz pazarı çok gelişmiştir. 2010 yılı sonunda Türkiye otogaz pazarı tahminlerimize göre 2.500.000 ton olarak kapanacaktır. Bu verilere baktığımızda Türkiye LPG pazarının yüzde 68'inin otogaz olacağı düşünülmektedir.”

OTOGAZ PAZARI ÖNEMİNİ KORUMAYA DEVAM EDECEK

“Otogaz pazarının gelişimine destek olacak bir konuda egzoz emisyonlarına göre araç vergisi uygulaması olduğunu düşünüyoruz. Daha henüz hayata geçmemiş olmasına rağmen eğer uygulanırsa, bu yasa sayesinde LPG'nin ekonomik olmasının dışında, asıl çevreci özelliği de daha ön plana çıkacaktır. Biz LPG'nin çevreci tarafını da öncelikle vurgulamaya çalışıyoruz.”

YASALARA AYKIRI FAALİYETLER DENETİM ALTINA ALINMALI

“EPDK'nın sektöre getirdiği disiplinden ve faaliyetlerinden memnunuz. EPDK'nın varlığı sektöre bir düzen getirdiğinden, bu memnuniyetimizi de her yerde ifade ediyoruz. Fakat hâlâ yasa ve yönetmeliklere aykırı faaliyetlerin azalsa da devam ediyor olmasını üzülen takip ediyoruz. Bizim için en önemli sorunlardan biri otogaz istasyonlarında yapılan tüp dolumdur. İşin vergi ve pazar boyutunun yanı sıra tehlike boyutu bulunmaktadır. İstasyonda doldurulan tüp hem istasyon hem de tüpü kullanan kişi için tehlike oluşturmaktadır. Biz bir tüpü doldurmadan önce birçok kontrolden geçiriyoruz. Her dolumda boğaz lastiğini, contalarını değiştiriyoruz. İlegal otogaz istasyonlarındaysa geliş güzel bir dolumla insanların can ve mal güvenliği tehlikeye atılmaktadır. Bu konunun üzerinde dikkatle durulması gerektiğine inanıyoruz. EPDK da bu durumun farkında ve denetimlerini yavaş yavaş artırmaya başladı. Bu konu tüketiciler tarafından doğru anlaşılabilirse, sektörün biraz daha rahatlayacağını düşünüyoruz. Dökmegazın otogaz istasyonlarında satılması vergi kaybı yaratmasının yanında araçlarda bakım problemleri de oluşturmaktadır. Kalitesi araçlara uygun olmayan yakıtın, araç motorlarını yavaş yavaş etkilemesi kaçınılmazdır.”

LPG'Lİ ARAÇLAR OTOPARKLARA ALINMALI

“LPG'li araçların kapalı otoparklara alınmaması bizce sektörün önünde önemli bir engel olarak durmaktadır. Avrupada standartlara uygun olarak dönüşümü yapılan, emniyet valfi bulunan LPG'li araçların kapalı otoparklara girmesi serbest bırakılmıştır. Ülkemizde de önümüzdeki günlerde bu konunun çözümleneceğine dair beklentilerimiz vardır. Bu durum kamuoyunda ‘demek ki tehlikeliymiş’ şeklinde bir algı yaratarak otogaz ürününün hak etmediği şekilde olumsuz algılanmasına neden olmaktadır.”





KADOİL LPG OTOGAZ YATIRIMLARINA DEVAM EDİYOR

Kadoil sektördeki birçok firmanın yatırımlarını durdurduğu bir ortamda LPG otopaz yatırımlarına süratle devam ediyor. Kadoil LPG Müdürü Volkan Hüner, "Amacımız sektörün güvenilir ve önde gelen firmalarıyla anlaşarak bayilerimizin volümlerini artırmak. Mogaz'la yaptığımız anlaşmayla bunu başaracağımıza inanıyoruz" diyor.

Otomotiv sektöründeki alternatif enerji kaynağı arayışları 1930'lu yıllarda LPG'nin araçlarda yakıt olarak kullanımını gündeme getirmiştir. Özellikle kolay bulunması, ekonomik olması ve diğer yakıtlara oranla çevreyi daha az kirletici özellikte olması nedeniyle dünyada birçok ülke LPG'nin otomobillerde kullanımını özendirerek yaygınlaştırmıştır. Bu yüzden LPG son yıllarda ülkemizde de otomobillerde yaygın bir şekil-

de alternatif yakıt olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bugün gelinen süreçte Türkiye, LPG otopaz kullanımında G.Kore'nin ardından dünyada ikinci, Avrupada da birinci ülke konumundadır.

Genel anlamda doğalgaz kullanımının konutlarda ve endüstride yaygınlaşmasıyla birlikte LPG pazarının daraldığı düşüncesi ise doğru değildir. Tam tersine ufak tefek değişikliklerle pazar büyüklüğünü korumuş, ürün segmentlerinde oransal olarak önemli değişiklikler olmuştur. Tüplü LPG ve dökme tüketimi ciddi şekilde azalırken, bu iki segmentte yaşanan kayıpların çok hesaplı ve planlı bir şekilde olmasa da otopaza kaydığını söyleyebiliriz.

2006 yılında kurulan Kadoil akaryakıt sektörünün genç şirketlerinden biri olsa da, akaryakıt sektöründeki payı itibarıyla Türkiye'nin 13. büyük dağıtım firması olmuştur. Kadoil hali hazırda mevcut 350 bayisiyle akaryakıt sektörünün en önemli oyuncularından biridir. Kurulduğu tarihten bu yana bayilerine LPG otopaz sağlamak hususunda da çalışmalara başlayan Kadoil, 2010 yılının sonu itibarıyla istasyonlardaki LPG otopaz yatırımlarını da kendi yaparak bayilerine yeni bir açılım sunmuştur. Mevcut istasyonlarımızdaki faaliyetlerimizi üç ayrı başlık altında değerlendirmek mümkün. İlk olarak şirketimiz ile LPG tedarik sözleşmesi yapmış olan LPG firmalarına yönelik olarak bayilerimizin mevcut sözleşme hükümleri gereğince çalışması sağlanmaktadır. 2010 yılından önce 14 LPG dağıtım firmasıyla yapmış olduğumuz tedarik sözleşmeleri kapsamında, tamamen şirketimizin denetimi altında yürürlükteki mevzuat ve güvenlik kriterlerine uygun bir şekilde bayilerimize LPG tedariki sağlanmış ve sağlanmaya devam edilmektedir.

İkinci olarak şirketimizle tedarik sözleşmesi yapmayan LPG firmalarıyla çalışan bayilerimize yönelik faaliyetlerimiz sürmektedir. 2011 yılından itibaren şirketimizle LPG tedarik sözleşmesi yapmamış ve tesis kriterleri ulusal normlara uymayan LPG firmalarıyla çalışan bayilerimizde de kurumsal standardı sağlamak için çalışmaları hızlandıracağız. Son olarak da yasal mevzuatlara ve kriterlere göre LPG yatırımı yapılmasına bir engel olmayan ancak bugüne kadar LPG faaliyetinde bulunmayan bayilerimize de LPG tesis kurulumları yaparak LPG satışı yapmasının önünü açmaktayız. Bu süreçte bayilerimize LPG pazarında daha yüksek hacim kazandırmak amacıyla Türkiye'nin önden gelen LPG firmalarından biriyle kontrat yaptık. Dinamizmi, çözüm ve sonuç odaklı çalışma prensipleri Mogaz'ı seçmemizdeki en önemli etken olmuştur. Değişimin ve sürekliliğin çok önemli olduğu bu süreçte şirketlerin bu tip operasyonları olabildiğince hızlı ve sorunsuz çözebilmesi gerekiyor. Bu anlamda Mogaz'ın bizim için gerçek bir partner ve çözüm ortağı olacağına inanıyoruz. Sektördeki birçok firmanın yatırımlarını durdurduğu bir ortamda Kadoil olarak LPG otopaz yatırımlarımıza sürdürmeye devam edeceğiz. Gerek mevcut LPG otopaz yatırımlı istasyonlarımızda, gerek yeni yatırım yapacağımız bayilerimize ait istasyonlarda yatırımı Kadoil olarak biz yapıyor ve Mogaz gibi sektörün en güçlü ve bilinirliği en yüksek firmalarından birinden tedarik almalarını sağlıyoruz. Kadoil LPG otopazdaki satış potansiyeliyle tıpkı akaryakıtta olduğu gibi ilk 10 şirket arasında var olmayı hedeflemektedir.

TEKNOLOJİ

YENİLİKLERLE GELEN DEĞİŞİM

CEP TELEFONLARINDA, NOTEBOOK'LARDA VE TABLET BİLGİSAYARLARDA TEKNOLOJİK YENİLİKLER TÜM HIZIYLA DEYAM EDİYOR. TEKNOLOJİDE GELİŞİME AÇILAN PENCEREDEN BAKMAYA HAZIRLANIN.

SIEMENS GIGASET SL400

KÜÇÜK BOYUTA SIĞAN BÜYÜK ÖZELLİKLER

Siemens Gigaset SL400 küçük bir ayarla cep telefonlarından yayılan yüksek radyasyonları büyük ölçüde önleyen yeni cep telefonuyla göz dolduruyor. Renkli ekran, bluetooth, mini USB ara birimleri, eller serbest kullanım gibi özellikleri ve yeni menü konseptiyle karşımıza çıkıyor. Metal çerçevesi ve klavyesi ile tasarım ödülüne doymayan Siemens Gigaset SL400 küçük boyutuna rağmen geniş klavye ile kullanım kolaylığı sağlıyor. 500 adet kişisel telefon bilgisi girilebilen GigasetSL400 ile telefon rehberindeki kişiler PC'lerde ve Mac'lerde kullanılabilen QuickSync yazılımı www.gigaset.deden ücretsiz olarak yüklenerek senkronize edilebiliyor. Siemens Gigaset SL400, 369 TL'den satışa sunuluyor. www.gigaset.com



SAMSUNG WB210 - PL210

SAMSUNG İLE MÜKEMMEL KARELER

Samsung hareket halindeyken mükemmel fotoğraflar çekmeyi kolaylaştıran iki yeni fotoğraf makinesi modeli WB210 ve PL210'u pazara sundu. WB210, 22.4mm'lik ince hatlı gövdesinde uzaktaki nesnelere detaylı bir şekilde çekmeyi sağlayan 12X optik süper zoom lens ve 3,5" boyutundaki dokunmatik ekran barındırıyor. Sadelik ve mükemmel kareyi yakalama arayışı içindeyseniz, PL210 sizin için ideal. PL210 mükemmel kareleri, çok daha basit şekilde yakalamanızı sağlıyor. 19.7mm boyutundaki ince gövdesinde 10X optik zoom'lu 27mm geniş açılı lens ile fotoğraf 3.0" LCD ekran barındırıyor. www.samsung.com





LG OPTIMUS ONE GOOGLE LG OPTIMUS ONE TÜRKİYE'DE

Piyasaya çıktıktan iki ay sonra 2 milyon satış rakamına ulaşan LG Optimus One Google'in en son işletim sistemi Android 2.2 "Froyo" versiyonu ile çalışan ilk akıllı telefonlardan. LG Optimus One fotoğraf makinesi, 3,2 inc genişliğinde HVGA ekran ve uzun ömürlü pilinin yanı sıra, özel LG tasarımı kullanıcı arabirimi, Google Map özellikleri ile de dikkat çekiyor. www.lg.com



EXPER STYLE PEARL EXPER'DEN BEYAZ ŞIKLIK

Exper Style Pearl pili dahil 1,65 kg ağırlığı ve 13,3 inc büyüklüğündeki WSXGA LED ekranıyla kategorisindeki tek ürün olma özelliğini taşıyor. Netbook ekran boyutunu 13,3 inc'e çıkararak Exper Style Pearl, kullanıcıya 1280x800 piksel çözünürlük sunuyor. 2GB RAM ve 320GB SATA hard disk ile netbook'larda hafıza konusunda yaşanan sorunları ortadan kaldırıyor. Exper Style Pearl'ün dahili mikrofonu ve 1.3 megapiksel kamerası da bulunuyor. www.exper.com.tr



LG WINK QWERTY C305 STİL SAHİBİ QWERTY

2.0 megapiksel kamerası, 2.4" QVGA ekranıyla LG'nin yeni cep telefonu Wink Qwerty C305 teknolojiye trenin yakalamasını sağlıyor. Qwerty klavyesi ve ergonomik tuş tasarımı ile mesajlaşmak Wink Qwerty C305 ile çok kolay. Wi-Fi bağlantısı sayesinde internet sitelerine hızla erişebiliyorsunuz. 4GB'a kadar mikroSD hafıza kartının dışında radyo ve mp3 çalar özelliğinin olması cep telefonunu keyifli bir hale getiriyor. Ofis dışındayken de e-postalarınızı kolayca takip edebileceğiniz cep telefonu tasarımıyla da ilgi çekiyor. www.lg.com



GENIUS G-PEN F509 TABLET BİLGİSAYAR ARASINDA BİR YILDIZ DOĞUYOR

Bu yılın iddialı tablet bilgisayarlarından biri de Genius tarafından üretildi. Genius G-Pen F509 5,25" x 8,75" ile en yeni ekran boyutuna sahip. Genius G-Pen F509, Windows PC ve MAC kullanıcılarının yazma, çizme, taslak oluşturma, e-posta imzalama gibi aktivitelerini daha etkin şekilde kullanmalarını sağlıyor. Office, İnternet ve Vista fonksiyonları için kısa yollar yaratmakta kullanılabilecek 26 programlanabilir "Hot-Key" alanı mevcut. www.geniusnet.com



ASUS NX90 SES TEKNOLOJİSİNDE LİDER

Notebook'ta estetik Asus NX90 ile karşınıza çıkıyor. Alüminyum kasası, 18,4" inc'lik heyecan veren geniş ekranı, iki elle kullanımına izin veren ve sanal bir mouse işlevi gören çift touch pad sistemi ile Asus NX90 rakiplerine, hem tasarımıyla hem de gelişmiş özellikleriyle fark atıyor. Bundan böyle tüm bilgisayarların ses sistemlerinin değerlendirilmesinde önemli bir kilometre taşı olacak olan SonicMaster, NX90'ın ekranı boyunca konumlandırılmış hoparlörleri ile dizüstü bilgisayarlarda şimdiye kadar duymadığınız netlikte ve farklılıkta bir ses kalitesi sunuyor. Çift touch pad özelliği sayesinde resim yaklaştırma, web sayfası ve belge kaydırma gibi işlemlerin de kolaylıkla yapılmasını sağlıyor. ASUS NX90, kullanıcıya uzun süreli kullanımlarda daha konforlu bir bilgisayar deneyimi için büyük ebatlara sahip kol dayama paneli de sunuyor. www.asus.com.tr



EN İYİ İPHONE UYGULAMALARI

Artık iPhone bize bir cep telefonundan çok daha fazlasını vad ediyor. İşte en iyi iPhone uygulamaları.

● TURKCELL İBB TRAFİK

İstanbul'da yaşayanların en çok ihtiyaç duyduğu uygulamalardan. Turkcell İBB Trafik, anayol ve caddelerdeki anlık yoğunluk derecesini harita üzerinde yeşil, sarı, turuncu, kırmızı renklerle gösteriyor. Ayrıca şehrin değişik yerlerinde bulunan trafik kameralarından o noktadaki hareketliliği canlı olarak izlemeye imkân sağlıyor.

● iActu

Türkiye'de birçok gazete ve televizyonun iPhone uygulaması mevcut. Ancak eğer dünyanın geri kalanında çıkan gazeteleri de okumak istiyorsanız, iActu'ya ihtiyacınız var demektir. Bu uygulama dünyanın birçok yerinden 500 farklı gazeteyi okumanıza imkân sağlıyor.

● ECZANE

Çok sık ihtiyaç duyulmamasını ummakla beraber her iPhone'da bulunması gereken uygulamalardan olduğunu kabul etmeliyiz. Her gün güncellenen nöbetçi eczane uygulamasını kullanarak bulunduğunuz şehirde semt seçip size en yakın acık eczanenin adres ve telefon bilgilerine ulaşıyorsunuz.

● ZOHU OFFICE SUITE

İş adamları için olmazsa olmaz bir uygulama. Zoho Office Suit, telefonunuzdan word, powerpoint gibi belgeleri açmanıza izin veriyor. Eğer toplantıya girmeden yapmanız gereken bir şey hatırlarsanız, bu uygulamayı indirdiğinizde çok memnun olacaksınız.

● WHATSAPP MESSENGER

Eşinizin ve arkadaşlarınızın da iPhone'u ya da Blackberry'si varsa bu uygulama tam sizin için. Çünkü Whatsapp Messenger uygulamasının sahipleri aralarında bu uygulama sayesinde mesajlaşabiliyor, hatta birbirlerine fotoğraf yollayabiliyor.

● SKYPE

Skype uygulaması ile kullandığınız iPhone bir internet telefonuna dönüşüyor. Dünyanın her yerinden büyük oranda sabit hatları ve cep telefonlarını arayabilirsiniz. Skype'ı www.skype.com/go/iphone adresinden ücretsiz indirip kullanabilirsiniz.

● SINEMA KURDU

Eğer bir sinemaseverseniz, iPhone'unuzu kesinlikle Sinema Kurdu uygulaması indirmelisiniz. Sinema Kurdu, vizyondaki ve gelecek filmleri alfabetik sıra, vizyona giriş tarihi ve türe göre ayrı ayrı sıralayabiliyor, her filme ait kısa bilgi veriyor, filmin tanıtıldığı sayfadan gideceğiniz seans sayfasında GPS'le yerinizi tespit edip size 1, 5, 10km mesafedeki sinemaların seans, adres ve telefon bilgilerini gösteriyor.

● MEKANİST

iPhone'unuzda bulunan konumlandırma sistemini kullanıp size en yakın etkinlik, alışveriş, yeme içme, sağlık, taksi durağı gibi noktaları öneriyor. Seçtiğiniz yerin adres ve telefonunu öğrendiğiniz gibi, Google Maps ile o noktaya nasıl gideceğinizi tarifini de alıyorsunuz.

● FREE TRANSLATOR

Bu ücretsiz uygulama ile Google Translate uygulaması kullanır gibi bir çok dili birbirine tercüme edebilirsiniz. Free Translator ile dünyanın neresine giderseniz gidin, yanınızda Çince, Çekçe, Hollandaca, İngilizce, Fransızca, Almanca, Hintçe, Danca İtalyanca, Korece, Lehçe, Portekizce, Rumence, Rusça, Sırpça, Japonca ve İspanyolca Vietnamca bilen tercümanınız bulunacak.

● HOTEL BOOKER

Sık seyahat edenler için iPhone'un Cityscouter uygulaması hayat kurtarıcı özellikte. Dünya üzerindeki 60 binden fazla otelin iletişim bilgilerini, fotoğraflarını ve harita üzerinde detaylı olarak konumunu görebilir, otel rezervasyonunuzu yaptırabilirsiniz.

● BLOOMBERG

Bloomberg yükleyerek dünyadaki son dakika haberlerine, interaktif grafik ve tablolarla finans değerlerine hızla ulaşabilirsiniz.

● HAVA DURUMU

Dünyanın bütün şehirleri için 7 günlük hava durumu animasyonlu haritalarla gösteren Foreca.mobi uygulaması evden çıkmadan önce işi sağlama almak isteyenler için.

● SLEEP CYCLE

İşe gec kalmamanız için tasarlanmış bu uygulama sayesinde telefonunuzu kurduktan sonra yastığınızı altına koyuyorsunuz ve iPhone'unuz uykunuzun derinliğine göre titreşim düzeyini artırıyor ya da azaltıyor. Ayrıca uyandıktan sonra telefonunuza bakarak uykunuzda ne kadar hareket ettiğinizi, hangi yöne dönerken uyduğunuzu görmeniz mümkün.

LOGITECH RECHARGEABLE SPEAKER S715 GÜÇLÜ SES SİSTEMİ

iPhone ya da iPod'da oluşturulan müzikler Logitech Rechargeable Speaker S715'in zengin özellikleri sayesinde artık daha yüksek kalitede dinlenebilecek. Kablosuz uzaktan kumandası ile 10 metrelik uzaklıktan güç, ses, calma, durdurma, karışık calma, diğer parçaya gecme, tekrar calma gibi fonksiyonlar kontrol ediliyor. logitech-europe.com/turkey



YATIRIM



KADOİL OIL MASTER ESKİSİNDEN DAHA GÜÇLÜ

Kadoil Oil Master artık 3,5 milyon dolara mal olan 5500 metrekare kapalı alan üzerine kurulu Gebze'deki yeni fabrikasında üretiliyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ

Kadoil madeni yağ sektöründe de yeni yıla yeni yatırımlarla merhaba dedi. 2008 yılında üretimine fason olarak başlanan Kadoil Oil Master, üzerinden iki sene geçmeden 3,5 milyon dolarlık bir yatırımın ardından artık Gebze'deki madeni yağ fabrikasında üretiliyor. 5500 metrekare kapalı alan üzerine kurulu fabrikada son teknoloji kullanılarak üretilen Kadoil Oil Master markası 'Kadoil kalitesi'yle tüketicilerle buluşuyor. Tüm uluslararası normlar altında test edildikten sonra üretimine başlanan Kadoil Oil Master araçlarının yeni yol arkadaşı olmaya hazır. Aynı zamanda ülke ekonomisine önemli katkı da sağlayan yeni fabrika hakkında görüşlerini aldığımız Madeni Yağlar Genel Müdürü Tayfun Tezman, konuyla ilgili tüm gelişmeleri bizlere anlattı.

TAMAMIYLA KENDİ ÜRETİMİMİZ

"Kadoil Oil Master Madeni Yağ ürünleri; dizel, benzinli ve LPG'li motorlarla sanayide kullanılan araç ve ekipmanlara cevap verebilecek niteliktedir. Ayrıca en son teknolojik gelişmeler ışığında tüketicinin ihtiyaçlarına cevap verebilmek için özel olarak tasarlanmıştır. Bu doğrultuda uluslararası şartnamelere uygun olarak yüksek kalitede madeni yağları üretmek için geçtiğimiz yıl haziran ayında kendi fabrikamızı kurmaya karar verdik. Yapılan araştırma ve incelemeler sonucunda 1 Temmuz 2010 itibarıyla Gebze'de madeni yağ fabrikamızın kuruluş çalışmalarına başladık. Bu kararın alınmasının en büyük sebebi şimdiye kadar yürütülmüş olan fason üretimden kurtulup, bütünüyle kendi kalite ve kontrol anlayışımız içerisinde, müşterilerimize Kadoil Oil Master ürünlerin üretimini en iyi şekilde yapabilmektir."

3,5 MİLYON DOLARLIK DEV YATIRIM

"5.500 metrekarelik alan üzerine kurulu olan fabrikamız, 4.500 metrekarelik kapalı alana sahiptir. Fabrikamızın tamamlanması yaklaşık beş ay sürdü ve gerekli izinlerin çıkmasıyla 2011 yılının Ocak ayı içerisinde 30 kişilik profesyonel ekibimizle birlikte üretim



faaliyetlerimize başladık. Tüm süreçlerin tamamlanması ve fabrikanın kurulması için inşaat masrafı hariç toplam 3,5 milyon dolarlık yatırım yaptık.”

KALİTESİ GARANTİ ALTINDA

“ISO 9001 ve ISO 14001 kalite belgeleri esas alınarak üretim yapan fabrikamız, yıllık 75.000 kg üretim kapasitesine sahiptir. Aynı zamanda Ar-Ge’ye büyük önem verdiğimiz için ISO 17025 laboratuvar yeterlilik belgesine de başvurduk. Belge alındıktan sonra akredite onaylı laboratuvar olacaktır. Fabrikamız her türlü analizi yapabilecek, modern ve geniş bir üretim kapasitesine sahiptir.”

EN SON TEKNOLOJİLER KULLANILIYOR

“Madeni yağlar; değişik viskozitedeki baz yağlarla bu yağlara katılan aşınmayı, paslanmayı, köpürmeyi ve oksitlenmeyi önleyici viskozite ayarlayıcı ve basınca dayanıklı çeşitli katkılarla harman-

lanarak üretilirler.

Ayrıca, fabrikamızda petrol esaslı olmayan ve kimyasal sentez yöntemleriyle elde edilen sentetik yağlar da üretilmektedir. Bu yağlar sağladığı üstün kimyasal ve fiziksel özellikleri nedeniyle madeni yağ imalatında kullanılmaktadır. Bunları şu şekilde sınıflandırabiliriz.

- **Otomotiv yağları;** (motor yağları, dişli, rulman ve yatak yağları, transmisyon yağları, makine yağları, gresler, tam sentetik yağlar, vb.)
- **Endüstriyel yağlar;** (ısıl işlem yağları, metal, deri ve tekstil işleme yağları, hidrolik yağlar, şanzıman ve kızak yağları, pas önleyici ve çözücü müstahzar yağlar, tam sentetik endüstriyel yağlar, vb.)

Yağların mevcut özelliklerini geliştirmek, istenmeyen bazı özelliklerini minimuma indirmek veya yok etmek amacıyla katılan maddelere ise “katık” denir. Bir yağa, yukarıda açıklanan özellikleri kazandırmak için bir veya birkaç katık birlikte kullanılabilir. İşte fabrikamızda yukarıda anlattığımız süreçlerin neticesinde kaliteden ödün vermeden birinci sınıf madeni yağların üretimini gerçekleştiriyoruz. En son teknoloji makinelerle gerçekleştirdiğimiz ürünlerimiz müşterilerin her türlü ihtiyaçlarını karşılayacak niteliktedir. Müşterilerimizin ihtiyaçları bizim için her zaman öncelikli olmuştur.”

140 FARKLI ÇEŞİT

“İlk başta benzin ve dizel motorlar için 15 çeşit olan ürün yelpazemizi yatırımımızdan aldığımız güçle 140 çeşide çıkarmayı başardık. Bugün motor yağlarından makine yağlarına, hidrolik yağlardan tam sentetik endüstriyel yağlara kadar aklınıza gelebilecek her türlü madeni yağın üretimini yapıyoruz.”

20 BİN TONLUK SATIŞ GRAFİĞİ

“2010 yılının önemli bir bölümü fabrikamızın kuruluş çalışmalarıyla geçirmemize rağmen yine de 20 bin tonluk satış grafiğine ulaştık. 2011 yılında, fabrikamızın tam kapasiteyle devreye girmesiyle birlikte çok daha yüksek satışlara ulaşacağımıza inanıyoruz. İlerleyen günlerde bu yükselişin grafiğini hep beraber göreceğiz.”

2011’DE DAHA HIZLI BÜYÜYECEĞİZ

“Bu yıl da çevreye ve doğaya duyarlı bir marka olarak yurt içi ve yurt dışında bilinirliğimizi artırmaya devam edeceğiz. Yatırımlarımızın meyvelerini bu sene alacağımız için, bu yılın bizim oldukça verimli geçeceğine inanıyoruz. Bu yıl Kadoil Oil Master için tam bir şahlanma yılı olacak.”



ISO 9001 VE ISO 14001 KALİTE BELGELERİ ESAS ALINARAK ÜRETİM YAPAN FABRİKA, YILLIK 75.000 KG ÜRETİM KAPASİTESİNE SAHİP.



“BEN DEĞİL BİZ DEMELİYİZ”

Kadooğlu Group'un neden bu kadar başarılı olduğunu mu merak ediyorsunuz? Mali İşler Koordinatörü İbrahim Cöplü'nün dediklerine kulak verin, kafanızdaki soru işaretlerine cevap bulacaksınız.

YAŞAR BURAK MERİÇ

PROFİL

Bir şirketin başarılı olması için yönetime sunulan mali ve finansal raporların doğru, anlaşılır olması ve zamanında ulaşması hayati önem taşır. İşte Mali İşler Koordinatörü İbrahim Çöplü de bu raporlara imza atan ekibin lideri. 2001’de Kadooğlu ailesine katıldığı tarihten itibaren sunduğu sayısız raporla şirketin bugünlere gelmesindeki en önemli isimlerden biri. Tabiri caizse hızlı ve doğru karar alma mekanizmasının anahtarı, kilit ismi. Niye mi böyle diyoruz? Yazıyı okuduğunuzda bunu daha iyi anlayacaksınız. Ancak yazıya geçmeden önce onun mütevazı kişiliğine de ayrı bir paragraf açmak gerekiyor. Şirketin bugünlere gelmesinde pay sahibi olsa da bir türlü “ben” demeyen biri o. Hatta biz ne kadar çok “buraya sizin hayatınızı dinlemeye geldik” desek de bir türlü “ben” dedirtmeyi başaramadığımız biri. Tam bir işkolik. Hatta yoğun iş temposu sırasında otomobilini park ettiği yeri unutacak derecede iş hayatına ve firmasına bağlı bir isim. Ve bu uğurda gözünü kırpmadan özel hayatını feda edebilen biri. Taşlar yerine oturmaya başladıkça Kadooğlu Group’un neden bu kadar başarılı olduğunu anlamak da kolaylaşıyor. Arkanızda İbrahim Çöplü gibi biri varsa bir şirketin sırtı kolay kolay yere gelmez.

BABAM İNŞAAT İŞÇİSİYDİ

“1966 yılında Gaziantep’in Araban ilçesinde dokuz kardeşli bir ailenin üçüncü çocuğu olarak doğdum. Annem ev hanımı, babam inşaat işçisiydi. Tabii nüfus da kalabalık olunca zor bir çocukluk dönemi geçirdim. Okuyabilmek için fedakarlık yapmam gerekiyordu. Bu yüzden ortaokul döneminden itibaren bütün yaz tatillerimi mali müşavirlik bürolarında çalışarak geçirdim. Bu ilk etapta benim için oldukça zordu, ancak bugünlere gelmemde bana çok yardımı oldu. İlk orta ve lise öğrenimimi Gaziantep’te tamamladıktan sonra Cumhuriyet Üniversitesi Meslek Yüksek Okulu İşletmecilik bölümünü bitirdim. Son olarak Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi’ni bitirerek lisans eğitimimi tamamladım. Bunun dışında bugüne kadar onlarca meslek içi eğitim ve sertifika programlarına katıldım. Şu anda Gaziantep Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası’nın da üyesiyim.”

SIFIRDAN BİR ÇEVRE YARATMAK ZORDU

“Ortaokul ve lise yıllarında muhasebe mesleğini seçen arkadaşlarımda bana büyük faydası oldu. Ancak o dönemde üzerimde emeği olan birçok üstadımız oldu. En önemlisi Serbest Muhasebeci Mali Müşavir Cemil Karacan’dı. Beni öyle bir yetiştirdi ki lise dönemine geldiğimizde 60-70 mükellefi olan bir muhasebe bürosunu tek başıma yönetecek hale gelmiştim. Zaman içinde kendime yoktan bir çevre yaratmayı başardım. Bizim meslekte bu işi başarmak hiç kolay



“Benim için en önemli şey ailedir. Bugün durup baktığımda hedeflerime ulaştığımı görüyorum. Eğer siz de mevcutla yetinmeyip kendinizi geliştirir, problem yaratan değil, problemleri çözen taraf olursanız başarılı olursunuz.”

değildir. Meslekteki tecrübeleriniz ışığında kendinizi kabul ettirmeniz, iyi ifade etmeniz, şirketlerin muhasebe ve finansal altyapısıyla organizasyonlarını kurmanız gerekir. En önemlisi şirketlerin sonraki nesillere devredilmesi için mali ve hukuki mevzuat çerçevesinde onlara yol göstermeniz gerekir. Sanırım bunu iyi yaptım ki bugünlere gelebildim.”

O OLMASAYDI BUNLARI BAŞARAMAZDIM

“Eşimle tanıştığım da 25 yaşındaydım. Medine hanım komşumuzun kızıydı. İlk gördüğümde kendisini beğenmişim. Kendisiyle yaklaşık bir yıl nişanlı kaldıktan sonra 1991 yılında evlendik. 20 yıla yakın bir süredir de mutlu bir evliliğimiz oldu. Sorunlarımız da oldu tabii ama karşılıklı anlayış çerçevesinde hepsinin üstesinden geldik. Eğer o, bu kadar fedakar ve anlayışlı olmasaydı, iş hayatımda başarılı olmam mümkün olmazdı. Çocuklarımızın eğitimi ve sorunlarıyla genel olarak eşim ilgilenmiştir. Boşuna ‘Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın vardır’ dememişler. İşte bu mutlu evliliğimizden de üçü erkek ikisi kız, beş çocuğumuz oldu. En büyüğü 18 yaşında olan Uğur. Şu anda Zirve Üniversitesi İngilizce İktisat’a gidiyor. Orayı burslu kazandı. Onun küçüğü Oğuz, lise ikinci sınıfta. Kızım Elif ise ilköğretim sekizinci sınıfta. Bir de Mehmet Ali var, ailemizin göz bebeğidir. Ailenin en çalışkandır, o da ilkokul dördüncü sınıfta. En küçüğümüz Nisanur ise evimizin neşesi, hayat kaynağı. Beş çocuk fazla derler ama biz mutlu bir şekilde yaşıyoruz.”

27 YAŞINDA BÜROMU KURDUM

“Profesyonel iş hayatına 1990 yılında yabancı sermayeli bir şirkette muhasebe müdürü olarak başladım. Geçmişteki çalışmalarım burada bana hem tecrübe hem de geniş bir iş çevresi kazandırdı. 1993 yılında kendi muhasebe büromu kurdum ve serbest çalışmaya karar verdim. Müşteri portföyüm arasında Gaziantep’in tanınmış şirketleri ve şahısları vardı. Tabii bu insanlar arasında Güneydoğudan

PROFİL



Gaziantep'e yerleşmiş çok miktarda iş adamı da bulunuyordu. İşte o insanlardan biri de Kadooğlu Group'un kurucu ve Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu'ydü. Kendisiyle tanıdıklarımız vasıtasıyla 1997 yılında bir iş sebebiyle tanıştım. Kadooğlu Group'un muhasebe müdürlüğü teklif edilene kadar da birkaç kez çeşitli işler nedeniyle bir araya geldik. Kendisine ithalat ihracattaki bazı teknik meseleler konusunda müşavirlik hizmeti verdim. 2001 yılında bu teklif yapıldığında da Kadooğlu şirketi bölgemizdeki tanınmış şirketlerden biriydi. Onun için teklifi düşünmeden kabul ettim."

ŞİRKETİN BAŞINA GEÇTİĞİNDE DAHA 27'SİNDEYDİ

"Ben patron olarak Cemal beyi beklerken karşıma Tarkan bey çıktı. Cemal bey 2000 yılına kadar yönetimi elinde tuttukten sonra bayrağı Tarkan Bey'e devretmişti. O yıllarda Tarkan bey daha 27 yaşındaydı. Doğrusunu söylemek gerekirse ilk etapta bu kadar genç bir patronum olduğu için tedirginlik yaşamıştım. O da benimle başarılı olup olmayacağı noktasında tedirginlik yaşamış. Kısa süre içinde o beni, biz Tarkan beyi tanıdık. Tarkan bey yönetimin başına geçene kadar alt kademedeki departmanlarında işçilik ve yöneticilik yapmış, dolayısıyla genç yaşına

"Bir şirketin yapacağı en büyük hata tecrübesinin olmadığı alanlarda yatırım yapmasıdır. Oysa 'Bir işe başlamaktan çok onu nasıl bitirdiğiniz önemlidir.' Alt yapımızı sağlam olmasaydı biz de bugünlere gelemezdik."

rağmen büyük bir tecrübe edinmişti. Yaptığı işi en ince detaylarına kadar bilen, hangi alan olursa olsun rahatlıkla fikrini söyleyebilecek alt yapıya sahip biriydi. Onunla zaman içinde çok iyi bir diyalog kurduk. Tarkan beyin hedeflerini, nereye varmak istediğini çok iyi anladım. Bu hedeflere ulaşmak için ilk olarak grubumuzun Yeminli Mali Müşaviri Ali Yerli önderliğinde mali ve finansal alt yapımızı kurduk. Ardından Tarkan beyin önderliğinde hedeflerimizi gerçekleştirmek için muhasebe ve finans servisi olarak elimizden geleni yaptık."

ÖNEMLİ OLAN BAŞLADIĞINIZ İŞİ SONUCA VARDIRMAKTIR

"O dönemde Balkanlardan Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine kadar yoğun olarak ithalat ve ihracat yapan, inşaat, Renault Mais bayiliği ve akaryakıt istasyonu işletmeciliği gibi alanlarda faaliyet gösteren bir şirkettik. Ayrıca petrol sektöründe kısa adı TPIC olan (Turkish Petroleum International CO) şirketin distribütörü olarak petrol ürünlerinin pazarlama ve satışını yapıyorduk. Bu noktada Tarkan Beyin iki ana hedefi vardı. İlki petrolcülük konusundaki tecrübe ve birikimlerimizi bir akaryakıt dağıtım şirketi kurarak kullanmaktı. İkincisiyse Gaziantep'te sanayi alanında rafine bitkisel yağ fabrikası kurarak yurt içi ve yurt dışı pazarlara imalatçı olarak girmekti. Bu iki ana hedefi belirlerken bu sektörlerdeki geçmiş tecrübelerimizi de dikkate alarak bildiğimiz alanlarda yatırımlarımıza başladık. Çünkü bir şirketin veya firmanın yapacağı en büyük hata tecrübe ve birikiminin olmadığı alanlarda yatırım yapmaktır. Biz bu hususun bilincinde olarak 'bir işe başlamak önemlidir ama daha önemlisi sonuca ulaşmaktır' düşüncesiyle harekete geçtik. Şükürler olsun ki kısa sürede bugünlere gelmeyi başardık."



“Yorulduğumda ailemle sohbet etmek, babam ve kardeşlerimle bir araya gelmek beni dinlendirir. Son iki senedir aileme biraz daha fazla zaman ayırabiliyorum. Boş zamanlarımda çocuklarımdan dersleri ile ilgileniyorum.”

‘VEFA’ SADECE BİR SEMT ADI DEĞİL

“O yıllarda yağ ihracatı yaptığımız için bitkisel yağ alanında bir fabrika kurmaya karar verdik. Bu da büyük bir yatırım gerektiriyordu. Çevre illerin teşvik kapsamında olmasına rağmen Gaziantep’in bu statüde olmaması nedeniyle bu ilde yatırım yapmak ilk etapta çok cazip görünmüyordu. Sonuçta teşviklerden yararlanarak çok daha kârlı bir yatırım yapabildik. Konu Tarkan ve Cemal beyin önüne geldiğindeyse yanıtları basitti: ‘Biz Gaziantep’in ekmeğini yedik. Yatırımımızı Gaziantep’te yapacağız.’ O anda bir kez daha Kadooğlu için önemli olan şeyin ‘para’ değil, ‘vefa’ olduğunu anladım. Daha fazla para kazanmak yerine büyüyüp serpildikleri topraklarda borçlarını ödemeyi seçmişlerdi. O an bir Gaziantep’li olarak şirketimle bir kez daha gurur duydum.”

BAŞARI ‘BİZ’ DİYEBİLDİKÇE GELİR

“Türkiye’de aile şirketlerinin uzun ömürlü olmamasının nedeni kurumsal alt yapının oluşturulamamasıdır. Patronun işleri sürekli kendi üzerine aldığı, profesyonel ekip kurmadığı, hep ‘ben’ dediği bir yerde başarıdan söz edilemez. Bu çalışanları da ‘ben’ demeye yönlendirir. Bu ufak bir işletme için de, aile için de, devletler için de böyledir. Oysa ‘biz’ dersek, hedefe hep birlikte koşarsak o noktaya sağlıklı ve güçlü bir şekilde varabiliriz. İşte Mali İşler olarak bizim devreye girdiğimiz yer burası. Biz bir fabrika kurulacaksa o fabrikadaki yönetim kurulu odasının şeklinden veya maliyetinden çok bu işletmenin muhasebe, finans, pazarlama, dış ticaret, işletme, üretim, planlama gibi departmanları oluşturulmuş mu bu organizasyon uyumlu bir şekilde ekip ruhu ile çalışıyor mu onlara bakarız. Başarı ancak bu şekilde gelir.”

YANLIŞSA O İŞİ YAPMAYIN

“Bir iş yapıyorsanız ya en iyisini yapacaksınız ya da yapmayacaksınız. En iyisini yapmanız için de alt yapınızın güçlü olması gerekir. Aksi halde sürekli problem yaşarsınız. Eğer kabuğunuza çekilir, dünyaya hep belli bir açıdan bakarsanız, kendinizi geliştiremezsiniz.

Benim iş hayatında en sevmediğim şey somut bilgi, belge ve analizlere dayanmayan bilgilerin veya öngörülerin yönetime sunulmasıdır. En sevmediğim ikinci şey de yanlış olduğunu bildiğiniz halde sırf patronunuz söylediği için bir şeyi yapmaktır. Tabii ki patronun talimatları uygulanacak. Ancak verdiği talimatın yanlış olduğunu somut olarak kanıtlayabiliyorsanız, yanlış karar vermesini engellemiz gerekir.”

TEŞHİSİ DOĞRU KOYDUK

“Muhasebe bir işletmenin kalbidir. Bir yönetim kurulu başkanı her süreçte önünü görmek ister. Biz de mali, finans ve analiz raporlarımızla bunu görmesini sağlarız. Bu raporları günü gününe ve hızlı bir şekilde vermek kadar doğru olması da çok önemlidir. Tabii bir de hazırladığınız raporlar kısa ve anlaşılır olmalıdır. İşte biz de bugüne kadar bunu başarmaya çalıştık. Öngörülerimizi hep somut belgelere dayandırdık, zamanında ve anlaşılır olmasına dikkat ettik. Sadece bugünü düşünerek değil, geleceği düşünerek çalışmalarımızı yaptık ve raporlarımızı hazırladık. Eğer bugüne kadar mali işler departmanı olarak şirketimizin önünü açabildiysek ne mutlu bize.”

AYAĞIMIZI YERE SAĞLAM BASTIK

“Hatırlıyorum, 2006’nın sonlarına doğru dağıtım lisansını daha yeni almışız. Henüz hiç bayimiz yok. Tarkan Bey’le otomobilde giderken şoförümüz benzinimizin bittiğini söyledi. Ben de Kadoil’in tüm ülke sathına yayıldığı günleri hayal ederek ‘Otomobili en yakındaki Kadoil istasyonuna çek’ demiştim. O günler artık hayal değil. Bu hayali kurarken bile altında bir gerçeklik payı vardı. O zaman 2010 yılında 350 bayiye ulaşmayı hedeflemiştik. Bugün itibarıyla o hedeflerin çok çok ötesine geçtik. Büyük firmaların beş-altı yıl içinde geldiği noktayı biz yarı süresinde yakaladık. Çünkü kendimize somut verilere dayanan gerçekleştirilebilir hedefler koyduk.”

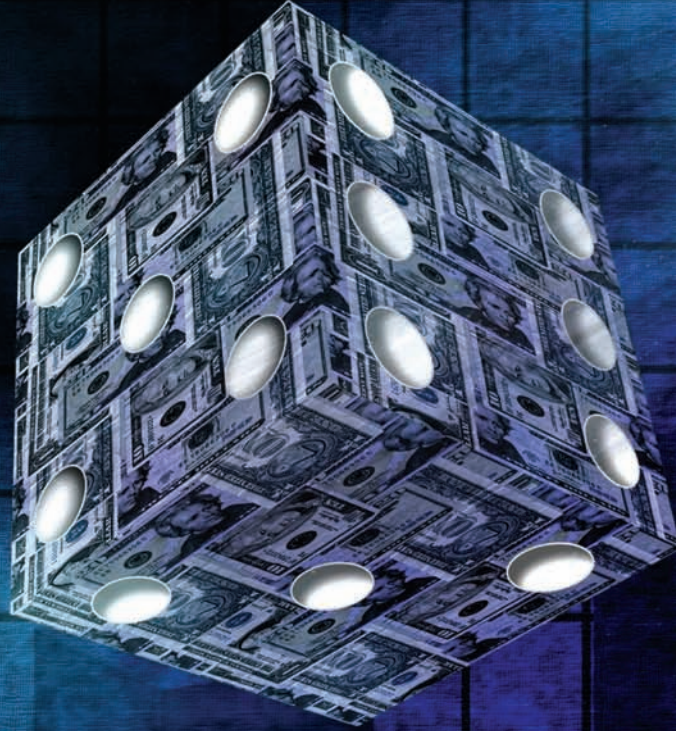
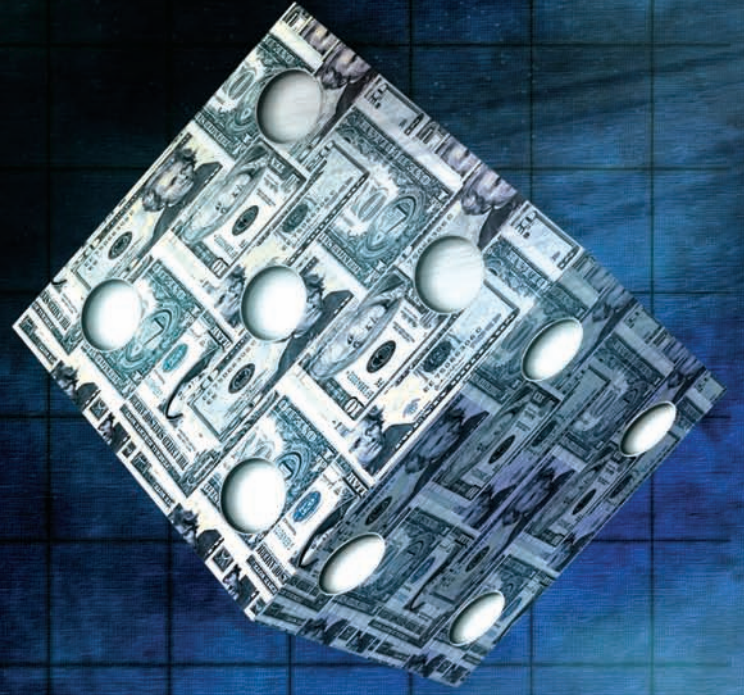
TÜRKİYE’NİN GELECEĞİ PARLAK

“Türkiye’nin yetişmiş elemanları ve ekonomik yapısıyla çok kısa süre içinde ekonomik olarak Avrupa’nın ilk üç devleti arasına gireceğine eminim. Bunun için ihracat rakamlarına bakmak yeterli. Türkiye’nin 15 yıl önce ihracatı 20-25 milyar dolarken, şu an 136 milyar dolarları telaffuz ediyoruz. Eğer bu miktar 10 yılda 5-6 kat artmışsa önümüzdeki 10 yıl içerisinde şu andaki tecrübelerimizle ihracatın 500-600 milyar dolara ulaşmaması işten değil. Tabii bunun için ülke olarak da ‘Ben’ değil, ‘Biz’ dememiz lazım.”

BİLİRKİŞİ

ŞİRKETLERDE FİNANSAL KONTROL VE RİSK YÖNETİMİ

Kurulduğu günden bu yana Kadooğlu Şirketler Grubu'na finansal hizmet ve destek veren ABT Invest'in yönetici ortağı Burçin Tunca şirketlerin değişen koşullara uyum sağlayabilmesi için konjonktürel risklerin değerlendirilmesinin çok önemli olduğunu belirterek bu süreci yönetmenin uzmanlık gerektiren bir iş olduğunu altını çiziyor.



Eğer bir şirket ortağı yani hisse sahibi iseniz sizin için en önemli şey hisselerinizin sahip olduğunuz değerdir. Ortaklar sahibi oldukları hisselerin değerini koruması ve yükseltmesi için bir yönetim kurulu atayarak ona yetki verirler. Yönetim Kurulu yönetimle ilgili kararları verirken ve şirket organizasyonunu şekillendirirken onları bekleyen son derece kritik görev; ortakların sahip oldukları hisselerin değerini önce korumak ve sonra yükseltmektir. Peki ortakların hisselerinin değeri nasıl belirlenir veya hesaplanır? Eğer halka açık bir şirketin hisselerine sahipseniz, tabii ki borsada oluşan arz ve taleple değer belirlenir. Şirketiniz halka açık değilse, hisselerinizin değerinin belirlenmesi kurumsal finans uzmanlarının yapacağı analizler sonucunda gerçekleşir. Her iki durumda da uzmanlar veya piyasa oyuncuları değerlendirmelerini birkaç temel nokta çerçevesinde yaparlar:

BİLİRKİŞİ

PORTRE FOTOĞRAFI: TUNA YILMAZ



BURÇİN TUNCA

ŞİRKETİN MEVCUT KARLILIĞI VE FON YARATMA GÜCÜ

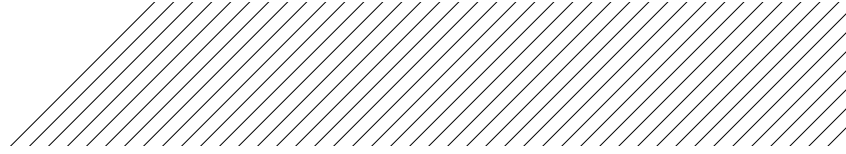
Burada önemli olan faaliyet ile ilgili satışlar ve bu satışların yapılmasını sağlayan tüm giderler (malzeme/işçilik/enerji/yönetim giderleri/satış ve pazarlama giderleri) sonrasında elde edilen vergi amortisman ve faiz öncesi karlılıktır. Buna kısaca VAFÖK (vergi amortisman faiz öncesi kar) veya EBITDA (Earning before interest, tax, depreciation, amortisation) denir. Bu arttıkça şirket değeri de artar.

ŞİRKETİN GELECEKTEKİ BÜYÜME POTANSİYELİ

Şirketinizin değeri şirketin gelecekteki büyüme potansiyeli ile direkt olarak ilgilidir. Buradaki önemli unsurlar şöyle sıralanabilir; Sektörün (pazarın) büyüme potansiyeli şirketinizin de büyümesini sağlayacaktır. Bu nedenle geleceğin parlak sektörlerindeki şirketler daha değerlidir. Ürünlerinizin pazardaki rekabet avantajları gelecekte pazar payınızı artırmanızı sağlayacaktır. Ürün geliştirme ve pazarlama teknikleri şirketlerin değerini artıran unsurlardır. Yönetiminizin yeni koşullara hızlı adapte olabilme kabiliyeti de gelecekteki değişen koşullarda avantaj sağlamanızda önemli bir unsurdur. Bu nedenle dinamik, hızlı ve etkin karar alıp uygulayabilen yönetimler pazar paylarını artıracaklardır.

ŞİRKETİN DEĞİŞEN KOŞULLARDA TAAHHÜTLERİNİ YERİNE GETİREBİLME KABİLİYETİ

Çoğu zaman ilk iki maddenin gölgesinde kalan ancak son zamanlarda özellikle ABD kredi kriziyle birlikte önemi daha çok anlaşılan bir şirket yönetim özelliğidir. Burada aranan şirketin karlılık ve pazar payını artırabilmek için ne tür riskler aldığı ve bu risklerin gerçekleştirilmesi durumunda ödeyeceği bedelin ne olduğudur. Eğer şirketler herhangi bir durumda herhangi bir taahhüdünü yerine getiremezse bu sonun başlangıcı olabilir; pazar payı, kârlılık vb. gibi her şey bir anda yok olur. Şirket değeri hızla düşer, bazen şirketler bu durumdan kurtulamaz ve yok olurlar. Bu nedenle şirketlerin bu riskleri tüm paydaşlar (hissedarlar, finansörler, tedarikçiler vb.) tarafından dikkatle izlenmelidir. Şirketin değişen koşullarda taahhütlerini yerine getirebilme kabiliyetine finansal literatürde şirketin **Finansal Risk Derecesi** (Ratingi) denir. Risk derecesi düşük (Rating'i yüksek) şirketlerin değerleri daha yüksektir. Bankalar ve finans kuruluşları ve hatta tedarikçiler kredi kararlarını verirken şirketlerin girdiği bu riskleri dikkatle incelerler ve ona göre karar ve fiyat mekanizmalarını oluştururlar. Bankacılıkta kredi verilecek şirketlerin bu tür risklerinin belirlenmesi tüm bankaların kendi yapılarında bulunan ve bulunması zorunlu olan rating (derecelendirme) sistemi aracılığıyla yapılır. Yüksek risk içindeki firmaların ratingleri daha düşük olur ve



şirketlerin bankalar nezdindeki kredi limitleri, teminat koşulları ve kredi fiyatları bu rating derecesine göre belirlenir. Aslında bu riskler en az bankalar kadar şirketi kurmuş, ona yıllarca destek olmuş hissedarların da şirketlerindeki yatırımlarını ilgilendirmektedir. Ancak günümüzde bu riskleri kurumsal olarak izleyen ve yönetimi buna göre yönlendiren sistemleri olan şirketler parmakla sayılabilecek kadar azdır. Oysa hissedarların temsilcileri olan yönetim kurulu bu riskleri izleyen sistemleri kurmalı ve riskleri sınırlayan yönetim kurallarını uygulamalıdır. Bu futbol oyununda FIFA'nın kuralları koymasına ve hakemlerin maçta kurallara uyulmasını sağlamasına benzetilebilir.

RİSK YÖNETİMİ NEDEN GEREKLİDİR?

Risk yönetimi adından da anlaşılacağı üzere kazanmaya (gol atmaya) değil, korumaya (ligin devamına; takımın bir sonraki maça çıkabilmesini sağlamaya) yönelik olarak alınan yönetim kararlarıdır. Şirketlerde yöneticilerin genellikle şirketin mevcut karlılığı ve başarıları üzerinden performansları ölçülür ve kazançları belirlenir. Şirket yöneticileri kazanca bir oranda ortaktır. Ancak kayıplar söz konusu olduğunda herhangi bir ortaklıkları olmamaktadır. Bu da zaman zaman yöneticilerin hissedarların paylarını gereğinden fazla riske atabilmesi ile sonuçlanmaktadır.

Piyasadaki genel koşulları ve konjonktürü kanıksayan piyasa oyuncuları bunlara alışır ve tüm kararları bu paralele verirler. Sürekli kontrol ve ölçümün yapılmadığı durumlarda alınan pozisyonların farkına varılmayabilir ve konjonktür değişimlerinde beklenmedik zararlar oluşabilir. Sonuç olarak kâr hırsı, doğru ve sürekli hesaplama ve ölçüm yapmama veya alışkanlıklar yüksek riskli pozisyonlar alınmasını sağlar.

PIYASA RİSKLERİ VEYA KONJONKTÜREL RİSKLER NELERDİR?

- Pazardaki ve konjonktürdeki kontrol dışı değişimler risk olarak tanımlanabilir. Bunlar;
- Pazarda çeşitli nedenlerle ürüne olan talebin hissedilir oranda azalması ve bunun sonucunda tüm satışların düşmesi.
- Pazarda hammadde veya mamul fiyatlarındaki ani ve beklenmedik değişimler.
- Döviz kurları, enflasyon veya faizlerdeki ani ve beklenmedik değişimler.
- Alacak tahsillerinde tıkanma veya gecikmeler.

YÖNETİCİLERİN ALDIKLARI RİSKLER NELERDİR?

Yukarıdaki değişimlerin olmayacağı veya lehte olacağı varsayımıyla alınan yönetim kararları riskli kararlardır. Örnek olarak;

Fiyat Riski: Fiyatların düşeceği veya artmayacağı varsayımıyla hammadde fiyatlarını bağlamadan yapılan satışlar.

Stok Riski: Fiyatların artacağı varsayımıyla yapılan hammadde alımları.

Kredi Riski: Pazarın büyüyeceği varsayımıyla kaynağı planlanmadan başlanan büyük yatırımlar.

Döviz Kuru Riski: Döviz kurlarının değişmeyeceği veya azalacağı varsayımıyla yapılan döviz ile vadeli alımlar veya döviz karşılığı olmadan kullanılan döviz kredileri.

Alacak Tahsilat Riski: Pazar payını artırmak için yapılan uzun vadeli satışlar.

Vade Riski: Daha ucuza mal almak için yapılan kısa vadeli alımlar.

Piyasalar bir yöne giderken genellikle yukarıda örneklenen risklerin birden fazlası aynı anda alınır. Hesaplama yapılmaz ve risklerden bir ya da birkaçı gerçekleşirse şirketin altından kalkamayacağı bir yükte karşı karşıya kalınır. Bu yük şirketin normal kârıyla yıllar boyunca karşılayamayacağı boyutlarda olabilir. Unutulmamalıdır ki böyle bir maliyetle karşı karşıya kalındığında tek çözüm hissedarların elini cebine atarak sermaye artışı yoluna gitmesidir. İşte bu maliyetle karşılaşmamak için yönetim kurulu risk izleme ve yönetim kuralları koyarak şirket yönetimini sürekli izlemeli ve alınacak risklerin sınırları çizmelidir. Ayrıca bu kuralların uygulanmasını denetleyecek bir mekanizmanın kurulmasını sağlamalı ve denetlemelidir. Bu mekanizma kurumsal yapılarda **Finansal Kontrol ve Risk Yönetimi** fonksiyonu olarak adlandırılmaktadır. Bu fonksiyon kurumsallaşmış şirketlerde yönetim kuruluna bağlı olarak çalışır ve yönetim kurulunda bir üye ile temsil edilir. **ABT Invest** işte bu fonksiyonu şirket yönetim kurulları adına yürüten bir firma olarak 2006 yılında kurulmuştur. Kurulduğu günden bu yana Kadooğlu Şirketler Grubu'na finansal hizmet ve destek veren ABT Invest, şirket çalışanları, yöneticileri ve hissedarlarıyla omuz omuza vererek grubu belirlediği hedeflere en doğru ve güvenilir biçimde ulaştırmak için çalışmaktadır.

KONJONKTÜR DEĞİŞİMLERİNDEN ETKİLENMEMEK İÇİN PİYASANIN RİSKLERİNİ İYİ HESAPLAMALISINIZ.

MOLA

BAŞKENTE YOLCULUK



ANKARA'YA
GENEL BAKIŞ

ANKARA EFSANEYE GÖRE İSMİNİ, KRAL MİDAS'IN BU TOPRAKLARDA BULDUĞU 'GEMİ ÇAPASI'NDAN ALIR. SOKAKLARI DENİZE ÇIKMASA DA BAŞKENTİN İSMİNİ BURADAN ALMASI ŞEHRİN KÜLTÜREL MİRASI, YAPILARI, MEYDANLARI GİBİ İLGİ ÇEKİCİDİR.

TUĞÇE KAYAR

Politika ve akademik yönünün verdiği disiplin ve düzen, genç nüfusunun canlılığıyla birleşince ortaya her semti, her sokağı sürprizlerle dolu bir şehir ortaya çıkarır.

GEÇMİŞİYLE BUGÜNÜYLE ANKARA

Köklü geçmişi ve bu geçmişe uyumlu olarak canlılığını da sürdüren başkent, önceleri Ankara Kalesi çevresine kurulmuş. Ankara Kalesi'nin tam olarak hangi yılda yapıldığı bilinmiyor; bunun yanında şehirden çıkarılan buluntular ışığında Hititlerin yapmış olabileceği düşünülüyor. Persler, Bizanslılar, Selçuklular ve Osmanlıların ortak tarihini barındıran Ankara Kalesi şimdiye kadar sayısız savaş ve felaket atlatmış; sütun başlıkları, heykel parçaları ve lahitler kullanılarak yapılan onarımlarla şimdiki halini almış. Ankara'nın tarihi dokusunun en yakın tanığı olan Kaleiçi Mahallesi'nde değişik dönemlerden kalma geleneksel 'Ankara Evleri' bulunuyor. Ankara'nın bu bölgesi hiç bozulmamış yaşantısı ve mimarisiyle kentin mutlaka görülmesi gereken yerleri arasında yerini alıyor. Geniş saçaklı evler şehrin dik yamaçlarında konumlanmış; iki ya da üç katlı ahşap, tuğla ya da kerpiç ile inşa edilmiş. Evlerin üst tarafı cumbalı ve ince

MOLA



FOTOĞRAFLAR: TUNA YILMAZ

ANITKABİR



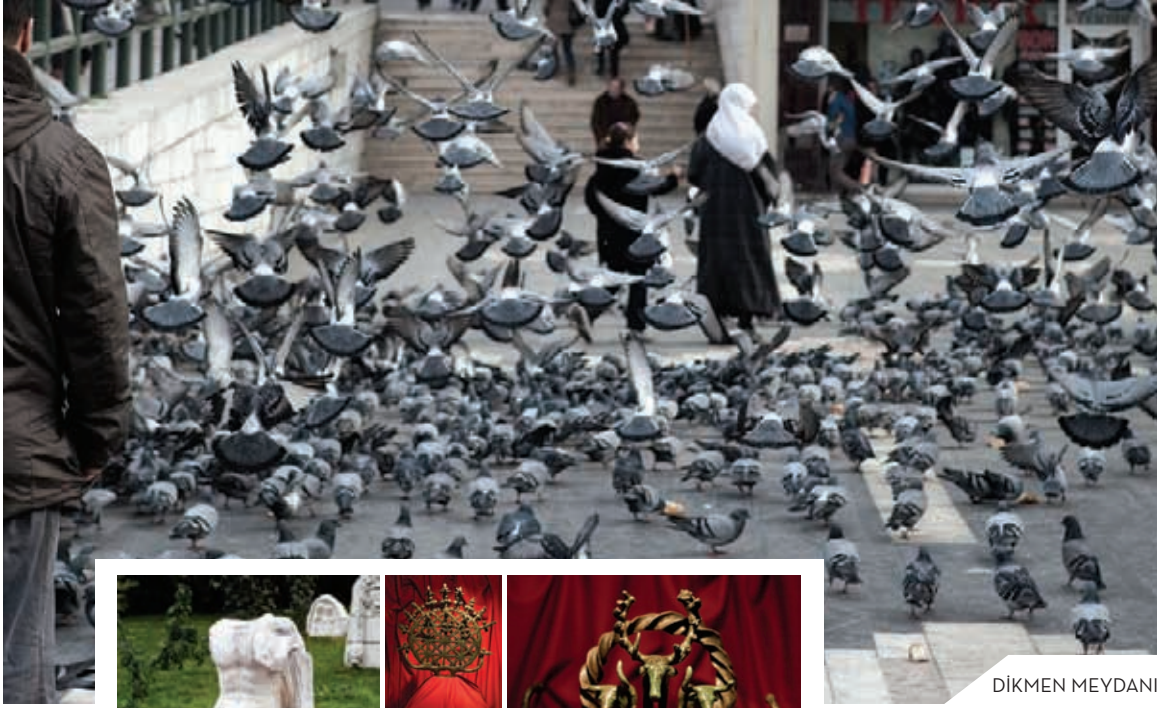
ANKARA KALESİ

ANKARA'NIN SOSYAL YAŞAMINI YANSITAN MAĞAZALARI VE RESTORANLARIYLA BESTEKÂR SOKAK, TUNALI HILMI VE ARJANTIN CADDESİ ÖZELLİKLE GENÇLERİN İLGI DUYDUĞU YERLER ARASINDA İLK SIRALARI ALIYOR.

duvarlı yazlık gibi kullanılmaya elverişli olarak, alt tarafı ise kalın duvarla kışlık olması gözetilerek yapılmış. Ankara Evleri'nin en belirgin özelliklerinden biri de Osmanlı mimarisinde cihannüma denilen, her tarafı camdan oluşan yazlık odaları.

Geçen yıllarla beraber Ankara'nın merkezi Ankara Kalesi'nden Kızılay Meydanı'na doğru kayıyor. Kızılay Meydanı, Ankara dendiğinde akla ilk gelen yerlerden. Bütün yolların kesişim noktası olarak meydan, şehrin tam ortasında, adeta bir mıknatıs etkisiyle kalabalığı günün her saati kendine çekiyor. Ankara'nın sosyal yaşamını yansıtan mağazaları ve restoranlarıyla Bestekâr Sokak, Tunalı Hilmi ve Arjantin Caddesi özellikle gençlerin ilgi duyduğu yerler arasında ilk sıraları alıyor. Yolunuz Tunalı Hilmi'ye ve Arjantin Caddesi'ne düşerse Ankara'nın en eski alışveriş merkezi Karum'u görmeden dönmeyin; zira ilginç mimarisi, içinde bulunan mağazaları ile görülmeye değer. Ankara'nın en eski semtlerinden Dikmen ise şehrin bir başka yüzü. Şehrin bu semtinde bulunan Dikmen Vadisi yerleşim yerlerinin yenileştirilmesi, yeşil alanların artırılması ve hemen ortasında bulunan seyirlik havuzu ile günün her saati ışıltılı.

Şehrin merkezinde bakanlık konutlarına yakın, eski gecekonduların yerini alan modern Çukurambar da şehrin gözde yerleşim yerlerinden. Semtte bulunan kaliteli restoranlar ve şık mimariyle Çukurambar'ın yıldızı daha da parlıyor. Son yıllarda bahçeli sitelerin, yeni restoranların ve alışveriş merkezlerinin açılmasıyla karmaşadan uzak modern yaşam merkezleri de bulunuyor Ankara'da. Çayyolu kentin lüks mekânlarını barındıran bu canlı yaşam merkezlerinden. Park Caddesi, Çayyolu'nda yer alan birbirinden şık mağazalar, gece



ANADOLU MEDENİYETLERİ MÜZESİ

kulüpleri ve kafelerin bulunduğu en ilgi çekicilerden biri. Atatürk'ün anıt mezarını, kişisel eşyalarını ve Kurtuluş Savaşı'na ait objelerin sergilendiği Anıtkabir Ankara'ya gidildiğinde görülmesi gereken yerler arasında. Atatürk, Cemal Gürsel, İsmet İnönü ve 27 Mayıs şehitlerinin mezarlarının yer aldığı cumhuriyet tarihine tanıklık eden Anıtkabir ihtişamıyla gidenleri etkiliyor. Atatürk'ün isteğiyle yaptırılan ilk modern çiftlik Atatürk Orman Çiftliği, Anadolu'ya ait eserlerin bulunduğu Etnografya Müzesi yine Ankara'da görülmeye değer yerler listesinde. Bunun yanında Ulus Meydanı'nda bulunan ilk meclis binası mimari açıdan ilgi uyandıran yerler arasında.

MÜZELER, ANITLAR

Başkent cumhuriyet tarihinin olduğu kadar bu topraklarda yaşamış medeniyetlerin de tarihinin aynası olan heykeller ve anıtlarla dolu. Ulus Meydanı'nda bulunan ve 1927 yılında dikilen Zafer Anıtı, Türklerin Kurtuluş Savaşı mücadelesini simgelemesi nedeniyle büyük önem taşıyor. Kızılay Meydanı'nda bulunan Güven Anıtı'nın ön cephesinde 'güven' kavramıyla özdeşleştirilen Atatürk'ün yanında yer alan figürlerle, kaynaşmış toplum düşüncesi görülüyor. Hitit Güneş Anıtı ise Anadolu'nun bilinen en eski uygarlığı olan Hattilerin Alacahöyük'te çıkartılan bir eserinin kopyası olarak Sıhhiye Meydanı'na dikilmiş. Yine Ulus Meydanı'ndan Yıldırım Bayazıt Meydanı'na uzanan cadde üzerinde bulunan tarihi Roma Hamamı kalıntılarını da görmemiz mümkün. M.Ö. 2. yüzyılda Frigya kralı adına yapılmış Augustus Tapınağı zamanla yıkılmış, sonrasına Galatya hükümdarının Roma İmparatoru Ceasar Augustus'a bağlılığının bir simgesi niteliğinde yeniden inşa edilmiş. Tapınakta bulunan kitabe ise dünyadaki en uzun ve sağlam kitabe özelliğiyle öne çıkıyor. Ankara'nın Altındağ ilçesinde yer alan Alaeddin Camii şehrin en eski camisi, Selçukluların da en eski yapısı. Yapıldığı tarih kesin olarak bilinmese de kapısı üzerinde

bulunan kitabeye göre Anadolu Selçuklu Sultanı II. Kılıçaslan'ın oğlu tarafından yaptırılmış ve 1178 yılında ibadete açılmış. Söz uygarlıklardan açılmışken Anadolu Medeniyetleri Müzesi'nden bahsetmemek olmaz. Dünyanın en önemli müzeleri arasında yer alan Anadolu Medeniyetleri Müzesi'nde, Paleolitik çağdan başlayarak günümüze kadar çeşitli dönemlere ait eserleri kronolojik sırayla sergileniyor. Tarihsel zaman içinde birçok uygarlığa ev sahipliği yapmış Ankara'da yalnızca şehrin merkezinde değil, şehri çevreleyen antik kentlerle de keşif yerlerinizin sayısı artıyor. Şehir merkezinden biraz uzaklaştığında Frigya Krallığı'nın başkenti Gordion, Tunç Çağı yerleşim yeri Ahlatlıbel, Bitik, Etiyokuşu gibi antik kentlerde geçmiş çağlara dönüş yapılıyor.

DOĞAYLA İÇ İÇE

Yolları denize çıkmayan Ankara'da bu özlem Gölbaşı ilçesiyle gideriliyor. Gölbaşı, Eymir ve Mogan göllerine sahip aynı zamanda lojmanları, lüks villa ve restoranları da içinde barındıran keyifli zaman geçirilebilecek bir yer. Şehir gürültüsünden uzaklaşmak, yürüyüş ya da piknik yapmak için ODTÜ arazisinin içerisinde bulunan çevresi ağaçlarla kaplı Eymir gölüne gidebilirsiniz. Dağlarla çevrelenmiş Eymir Gölü, Ankara'nın doğayla iç içe olabileceğiniz, balık avlama, kürek sporları için uygun bir yerdir. Mogan Gölü de manzarası, yürüyüş alanları, spor ve yiyecek tesisleriyle bir başka alternatif. Mogan Gölü içerisinde 'Doğa Parkı' alanı nesli tükenmekte olan kuşlara ayrılmış ve buraya gelenler için kuş gözlem yerleri oluşturulmuş durumda. Şehir dışında doğayla bütünleşebilecek bir başka yer Eryaman ilçesinde Susuz Gölet'i üzerine kurulmuş Göksu Park. Ankara'nın çevresinin de hızla gelişmesiyle şehir merkezine yakın konumda bulunan park çeşitli sporlarla, yiyecek tesisleriyle gününüzü renklendirebileceğiniz bir yer. Güvenli ve her zaman canlılığını koruyan başkente her gidişinizde başka bir sokağımı, başka bir semtini keşfediyorsunuz; burada her sokağın ayrı bir tarihi, her semtin ayrı bir hikâyesi var. Akademik ve politik yönüyle ön plana çıkan Ankara, iklimini bile ılımanlaştıran yapılarla, tarihe ve sosyallığe sahip. Şehrin düzenliliği ulaşım altyapısında da kendini gösteriyor; böylelikle keşif yolculuğunuz metroyla kolayca gerçekleşiyor.

Yeni Bayiler



Fuad Koçak, A. Tolga Maden,
Canan Candemir, Yusuf Ertürk
(soldan sağa)

KADOİL BİR SENE İÇİNDE ORTA ANADOLU'DAKİ BAYİ SAYISINI NEREDEYSE İKİYE KATLADI.

ORTA ANADOLU'NUN YÜKSELEN YILDIZI

Kadoil şehir merkezlerine yürüyüşünü sürdürüyor. Konu hakkında konuştuğumuz Orta Anadolu Bölge Müdürü Tolga Maden, Kadoil'in yatırımları ve güçlü finansal yapısıyla büyümesini sürdüreceğini söylüyor. İşte Maden'in Orta Anadolu'daki son durumu ve büyüme stratejileri.

YAŞAR BURAK MERİÇ

“Bölgemiz Ankara, Çankırı, Eskişehir, Kırıkkale, Kırşehir, Nevşehir, Kayseri, Sivas ve Yozgat olmak üzere dokuz ilden oluşuyor. 2010 yılında yaşanan 18 Eylül sürecini bölgemiz açısından iyi değerlendirdiğimiz düşüncesindeyim. 2009'da Orta Anadolu bölgesinde bayi sayımız 14 iken 2010'da 37 bayiye ulaşmayı başardık. Bunda yaptığımız televizyon reklamları ve Kadolife dergisinin de önemli etkisi olmuştur. Bölge olarak 2011 yılı hedeflerimizde yine şehir merkezleri başta olmak üzere 2010 yılındaki büyüme trendimizi devam ettireceğiz. Bayisi gibi düşünebilen, legal rekabette pazara uyum sağlayabilen, hızlı karar alabilen yapımız, sektörde tercih nedeni olmamızı sağlıyor. Biz en baştan beri farklı olacağımızın sinyallerini verdik. Akaryakıt dağıtım şirketi kurulmasıyla ilgili alınan kararın ardından Mersin'de kurulan Akdeniz Dolum Tesisleri, madeni yağ biriminin aktif hale getirilmesi bu sinyallerin en önemli-

leriydi. Zaten gücümüzü de bu bilincimizden alıyoruz.”

GÜÇLÜ BİR FİNANSAL YAPIYA SAHİBİZ

“Sektörde yaşanan sorunlar nedeniyle günümüzde bayi kalitesi ve lokasyon büyük önem kazanıyor. Akaryakıt sektöründe kayıt dışı faaliyetler, legal olmayan alternatif yakıtlar ve dağıtım şirketleri düzgün çalışan bayileri olumsuz yönde etkilemektedir. Sektörümüzde 18 Eylül'de intifaların rekabet kurulu kararıyla beş yıla indirilmesi neticesinde gözle görülür bir rekabet başlamıştır. Bu rekabette kar marjları sonuna kadar kullanılırken, güçlü olan dağıtım şirketi ve bayisi için de fırsat oluşturmuştur. Şirketimizin oldukça güçlü bir finans yapısına sahip olması nedeniyle rekabette var olduğumuzu her şekilde belirtiyoruz. Saha müdürlerimiz Yusuf Ertürk ve Fuad Koçak, sekreterimiz Canan Candemir'den oluşan kadromuzla 2011'in de bayilerimiz ve bizim için başarılı bir yıl olacağından eminiz.”

FOTOĞRAFLAR: TUNA YILMAZ



“KADOİL BİZİM İÇİN DOĞRU SEÇİM”

*Akköprü Petrol-Ergin Kuzu
Yeni Mahalle-Ankara*



Ergin Kuzu
Akköprü Petrol'ün
faaliyete geçtiği
7 Nisan 2010'dan
itibaren pek çok
şeyin değiştiğini
söylüyor. Ona

göre Kadoil'le birlikte istasyona disiplin ve temizlik gelmiş. “Kadoil olmamızdan sonra birçok yenilik yaptık. Kadoil'in verdiği güç ve denetimlerle istasyonun görünümünden tuvaletlerin temizliğine kadar birçok şey uluslararası standartlara uyacak şekilde yenilendi. Verdiğimiz promosyonlarla, düzenlediğimiz etkinliklerle ve güler yüzümüzle bölgenin

en fazla tercih edilen bayilerinden olduk”

Tercihimizde yanılmadık

Ergin Kuzu, Kadoil'i seçerek doğru bir iş yaptıklarının altını çiziyor: “Kadoil yeni bir şirket olabilir. Ancak herhangi bir sıkıntınız olduğunda saha müdürlerinden bölge müdürlerine hatta yeri geldiğinde üst yönetime bile ulaştık. Çünkü Kadoil her zaman sattığı malın arkasında duruyor. Tüm personeli üst kademedен en alt kademeye kadar işleriyle sonuna kadar ilgililer. Sıkıntınızı dinliyor ve kısa sürede sorununuzu çözüyorlar. Bu anlayışla kısa sürede çok daha iyi yerlere geleceklere inanıyorum.”



YENİ BAYİLER

“SATIŞLARI İKİYE KATLADIK”

Aydın Orhan Petrol-Ali İnce
Dışkapı-Ankara



Aydın Orhan Petrol'ün Kadoil ile ilişkisi, Kadooğlu Petrolcülük olduğu yıllara dayanıyor. Ali

İnce bu ilişki hakkındaki detayları şöyle anlatıyor: “Firmamızla Kadooğlu ailesi arasında uzun yıllara dayalı bir hukuk var. Uluslararası bir şirkete bağlı bir istasyonken bile onların gelişimini dikkatle izliyorduk. Sürekli büyüyen ve dağıtım ağını genişleten bir şirketti. O yüzden bir araya geldiğimizde anlaşmamız uzun sürmedi ve 2 Temmuz itibarıyla Kadoil olarak hizmet vermeye başladık.” İnce o günden bugüne

akaryakıt satışlarının ikiye katlandığını belirtirken bakın düşüncelerini nasıl dile getiriyor: “Bugün akaryakıt satışı Ankara'nın en lüks semtleriyle aynı. Bu da verdiğimiz hizmetten kaynaklanıyor. Örneğin eskiden yıkama hizmetinden para alırken Kadoil'le beraber bu hizmeti ücretsiz verebiliyoruz. Yaptığımız promosyonlarla istasyonumuza olan ilgiyi de artırdık. Kurumsal müşterilerimizle daha rahat çalışabiliyoruz. İşte bütün bunlarda Kadoil'in vade ve iskontolardaki yaklaşımının büyük payı var. Bu sayede günlük 3500 litre olan satışı 7000'lere çıkardık. Kadoil'in televizyonda oynayan reklamlarının da bundaki etkisi yadsınmaz. Bu gidişle el birliğiyle çok daha güzel yerlere geleceğimize eminiz.”



“KADOİL'LE HİZMET KALİTESİ YÜKSELDİ”

As Petrol-Mustafa Yiğiter
Ostim-Ankara



Onların Kadoil ailesine katılmasında dostluğun payı büyük. Mustafa Yiğiter, “Patronumuz Mahmut beyle

Kadooğlu Goup'un Kurucu ve Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu 20 yıldan beri birbirlerini tanıyorlar” diyor. Bu dostluğun ötesinde Yiğiter'i en çok etkileyense Kadoil'in üst yönetimimin mütevazı yaklaşımı olmuş: “Bir gün Cemal bey ziyaretimize geldi. Biz onu lüks bir arabayla korumalar ordusu eşliğinde beklerken yürüyerek tek başına çıka geldi. Sonra öğrendik geçerken bir arkadaşı bırakmış. Yıkamacıyla yağcıyla tokalaştı. Tüm çalışanlarla samimi diyaloglar kurdu. İşte Kadoil'i farklı kılan da bu anlayış zaten. Bu onlara olan

saygıyı bir kat daha artırıyor.” Kadoil bayisi olduktan sonra gelen müşterilerde firmayı tanımamaktan ötürü bir tedirginliğin olduğunu belirten Yiğiter, bakın söze nasıl devam ediyor: “Kadoil'le beraber artan ve çeşitlenen hizmet anlayışıyla ulusal kanallarda yayımlanan reklamlardan sonra bu düşünce kısa sürede değişti. Bugün müşteriler açılalı çok kısa bir süre olmasına rağmen temizlikten çevre düzenlemesine, promosyondan personel hizmetine kadar her şeyden çok memnundur. Çok iyi geri dönüşler alıyoruz. Tabii bu memnuniyet satışlarımızda da yansdı. Eskiden günde 10 bin litre akaryakıt satarken bugün 15-16 bin litre akaryakıt satıyoruz. Bunda bölge ve saha müdürlerimizle oluşturduğumuz sinerjinin de büyük payı var. Ve bu satışların daha başlangıç olduğunu biliyoruz. Oturdukça daha da yükselecektir.”





“KADOİL AİLESİNİN BİR PARÇASI OLMaktan MEMNUNUZ”

*Çift Atlı Akaryakıt-Musa Aşkın
Gülveren-Ankara*



Çift Atlı Akaryakıt'ın Kadoil istasyonu olması uzun sürmemiş. Tamamıyla karşılıklı güven ve samimiyet ilişkisi

çerçevesinde Kadoil ailesine katılım için Tarkan Kadooğlu'nun bir sözü Musa Aşkın için yeterli olmuş: “Bizim yıllar öncesine dayanan bir dostluğumuz var. Tarkan beyin bir sözü bize yetti. Çünkü onun samimiyetine inanıyoruz. Bu kararımızda ülkemize yatırım yapan yerli bir firma oluşu da önemli rol oynadı.”

Bizimki kazan kazan ilişkisi

Aşkın Kadoil'le aralarındaki ilişkisinin menfaatlere dayanmadığını yineliyor. “Bizimki karşılıklı kazan kazan ilişkisi. Zaten bu yüzden başka şirketlerin cazip önerilerini kabul etmedik. Akaryakıtın kalitesinden son derece memnunuz. İstedığımız zaman geliyor. Saha müdürleri ve bölge müdürleriyle her zaman iç içeyiz. Bugüne kadar herhangi

bir sıkıntımız olmadı ama olduğunda da çözüleceğini biliyoruz. Kadoil ailesinin bir parçası olmaktan çok memnunuz. Bu yüzden de bölgemizdeki diğer istasyonlara da Kadoil ailesine katılmaları yolunda ön ayak oluyoruz.”



“Bayileri ile bu iletişimi sürdürdükleri sürece büyümelerinin sürekli olacağı kanaatindeyiz. Zaman içinde Kadoil'in Ankara'da çok daha büyüyeceğine eminim.”



BİZCE

BİZCE MARKASI ÜÇ YIL ÖNCE ÇIKTIĞI YOLDA BUGÜN 40 ÜRÜN ÇEŞİDİ
VE 10 ORTADOĞU, İKİ AVRUPA ÜLKESİNE YAPTIĞI İHRACATIYLA BİR
DÜNYA MARKASI OLMA YOLUNDA İLERLİYOR

HEDEFİMİZ MARKA BİLİNİRLİĞİNİ ARTIRMAK

YAŞAR BURAK MERİÇ



FOTOĞRAFLAR: TUNA YILMAZ



Bizce'nin sadece bir bitkisel yağ markası olduğunu zannediyorsanız, yanılıyorsunuz. Evet, belki üç yıl önce Bizce markası sadece bir bitkisel yağ markası olabilirdi. Ancak bugün gelinen noktada Bizce 40'a ulaşan ürün çeşitliliğiyle artık bir dünya markası konumunda. Nasıl mı? Celal Kadooğlu ve ekibinin başarılarıyla tabii. Onların dur durak bilmeyen çalışmaları bugün meyvelerini veriyor. Çok değil daha bu yılın ilk aylarında ürün çeşitliliğini artıran marka altında bugün; undan makarnaya, şekerden tuza, bakliyattan salçaya birçok ürünü bulabilmeniz mümkün. Bizce, bugün temel gıda maddeleri denildiğinde başta Irak pazarı olmak üzere özellikle Ortadoğu ülkelerinin parlayan yıldızı konumunda. İşte bütün bu başarıların sırrını, izlenilen stratejileri ve hedefleri Kadooğlu Yağ San. Tic. AŞ. Genel Müdürü Celal Kadooğlu'yla konuştuk. Bizler bir markanın nasıl yaratıldığı noktasında büyük heyecan duyduk. Bakalım okurken sizlere de aynı heyecanı yaşatabilecek miyiz? İşte Celal Kadooğlu'nun ağzından bir markanın doğuş öyküsü...

2005 YILINDA MARKALAŞMAYA KARAR VERDİK

"Kadooğlu Group yer aldığı sektörlerde hep alım satım işleri yapmıştır. Gerek yurt içinde gerekse yurt dışında Irak başta olmak üzere Ortadoğu ülkelerinde uzun yıllar daha çok parti ve proje bazında çalışmalar gerçekleştirdik. O dönemlerde dış ticaret bizim için ikinci plandaydı. İnşaat alanında, otomotiv sektöründe, akaryakıt işletmeciliğinde vardık ama markalaşma bilincimiz yoktu. Ancak 2005 yılında yönetim kurulu olarak sanayiciliğe adım atmaya karar verdik. Pilot bölge olarak seçtiğimiz Irak'ta yaptığımız analizler sonucunda daha çok yemeklik bitkisel yağa büyük talep olduğunu fark ettik. Bakir bir alan olduğu için büyük bir potansiyel içeriyordu. Biz de bu potansiyeli değerlendirmek için 2007 yılının altıncı ayında Gaziantep'te ülkemizin en modern ve ileri teknolojisine sahip olan yağ fabrikalarından birini kurduk."

BİZCE'NİN İSMİ GÜVEN VERİYOR

"Bunun için bir isme ihtiyacımız vardı. Ürüne isim seçerken adeta kılı kırk yardık. Profesyonel ajanslardan destek alarak bulduğumuz isimlerin en iyisinin hangisi olduğunu anlamak için seçimi kadınlara bıraktık. Alışveriş'in yüzde 70'ine onlar yön verdiği için bu seçimi yine en doğru onların yapabileceğini düşündük. Aynı ürünü birçok

"HİÇBİR ÜRÜN LABORATUVAR ŞARTLARINDA ULUSLARARASI NORMLARA UYGUN OLDUĞU İSPAT EDİLMEDİKÇE BİZCE MARKASI ALTINDA SATILMAZ."

farklı isimle ambalajlayıp bir odaya koyduk ve 20 kadına hangisini tercih edeceklerini sorduk. Büyük bir çoğunluğunun kararı Bizce yönünde oldu. Çünkü Bizce, karşınızdakine yaptığımız ürüne güvendiğinizi anlatıyor. Bu da karşınızdaki insana güven veriyor."

ORTADOĞU'DA 10 ÜLKEYE İHRACATIMIZ VAR

"İhracatımıza ilk olarak Irak'tan başladık. Geçen yıllar içerisinde üç sene içinde Ortadoğu'da 10 ülkeye, Avrupada Hollanda ve Almanya olmak üzere iki ülkeye Bizce markası altında bitkisel yemeklik yağ ihracatı yapar duruma geldik. Ancak bizim ürün seçeneklerimizi bu kadar artırabilmemizdeki en önemli unsur Bizce yağıyla oturttuğumuz kalite anlayışı oldu. Irak halkı Bizce yağın kalitesinden o kadar memnun kaldı ki yeni ürünler talep etmeye başladı. Bunun üzerine biz de sırasıyla un ve makarnayla başlayıp, aklınıza gelebilecek her türlü bakliyat ürünüyle yola devam ettik. Bugün nohuttan pirince mercimekten fasulyeye kadar onlarca çeşit bakliyat ürünümüz bulunuyor."

BİZCE



Celal Kadooğlu

BU KADAR HIZLI BÜYÜYECEĞİMİZİ DÜŞÜNMEMİŞTİK

“Yağ ürünüyle başlarken bizi bu noktaya getiren kalitemiz oldu. Elbette yola çıkarken hedeflerimiz vardı ama doğrusunu söylemek gerekirse bu kadar hızlı gerçekleşeceğini biz de tahmin etmiyorduk. Bugün Irak'ta markete giden bir insan Bizce markası altında şekerden bitkisel yağa, bakliyattan makarna ve salçaya kadar bütün temel gıda maddelerini alabiliyor. Bizce çatısı altında şu anda 40 farklı ürünü-müz bulunuyor.”

BAŞARIMIZIN SIRRI UYGUN FİYAT, YAYGIN BAYI AĞI VE KALİTELİ ÜRÜN

“Bu işe başlarken dağıtım ağının öneminin bilincindeydik. Irak'ta her şehirde kapı kapı dolaşarak sağlam bir bayi alt yapısı oluşturduk. Bugün sadece Irak'ın kuzeyinde değil, güneyinde de iyi bir bayi alt yapısına sahibiz. Ardından kurumsal kimliği oturttuk, araç giydirmelerimizi yaptık. Irak medyasında reklamlarımızı yaptık. Özellikle Ramazan ayı süresince Bizce markasıyla ürün göstermeden tüm Irak halkının Ramazan bayramını kutladık. Ancak bütün bunların ötesinde asla kalitemizden taviz vermedik. Hatta zarar etme pahasına bundan vazgeçmedik.

Bazı ürünlerde iyi kârlar yakalarken, piyasaya yeni girmiş ürünlerimizin fiyatlarını, tanınabilirliği artsın diye hep uygun tuttuk. Ne var ki zaman bizi haklı çıkarmış oldu. Bugün herkes 'Bizce kalitelidir ama biraz daha pahalıdır' diye biliyor.”

BİZCE MARKASINI DÜNYAYA TANITMAK İSTİYORUZ

“İlk faturamızı 2007'nin yedinci ayında kestik. Üç sene içinde inanılmaz bir yol kat ettik. 2010 yılında ürün çeşitlerimize başladık. Evet belki çok çalıştık ve yine çok çalışacağız. Belki günün 24 saati iş

KALİTE BİZİM İÇİN OLMAZSA OLMAZ

“İlk başlarda bakliyatı Mersin'den tedarik ediyorduk. Ancak tonajlarımız artınca farklı ülkelerden ithal etmeye başladık. Örneğin mercimeği Kanada, nohudu Hindistan ve Rusya'dan getiriyoruz. Mersin limanına gelen ürünlere kendi markamızı vurmadan önce sıkı bir kalite kontrolden geçiriyoruz. Gelen ürünler laboratuvar şartlarında uluslararası normlara uygun olup olmadığı araştırıldıktan sonra bizim markamızı altına girebiliyor.”

SALÇAYI DA ÜRÜN GAMIMIZA KATTIK

“Gelen olumlu tepkiler üzerine ürün gamımızı daha da genişletmeye karar vererek bunların arasına salçayı da ekledik. Bunun için Mersin'deki bir dostumuzun salça fabrikasına ortak olduk ve salça üretimine başladık. Hatta üretime 2010'un sekizinci ayında geçmimize rağmen ürün o kadar beğeni topladı ki, bir kişi sırf bizi tebrik etmek için Bağdat'tan kalkıp Gaziantep'e geldi. Bunlar çok önemli şeyler. Bu kadar beğenilmesinin nedeni aslında çok basit. Biz her üründe olduğu gibi salça üretiminde de salçanın yoğunluğundan rengine kadar her türlü kalite aşamasına çok önem verdik.”

düşündüm, kimi zaman yorulduğum ama ekibim sağolsun. Onlar olmadan bugünlere gelemezdik. Biz hedefimizi doğru belirledik. Irak'ta yatırım yapan üç-beş yerli firmanın 20 yılda geldiği noktaya için biz kendimize beş yıl hedef koyduk. 2010 yılında ürün çeşitlerimize başladık. Ürün çeşitliliği anlamında bu bizim ilk yılıydı. İlk yıl açısından bakarsak yaptığımız tonajlar belki öyle çok büyük değil, ancak biz bu yolu bilinçli olarak seçtik. Piyasaya 40 ürünle çok büyük tonajlarla girip, zarar edip geri çekilmek yerine, küçük tonajlarla girip yavaş yavaş büyümek istedik. Zarar da etsek az zarar edelim ama bütün ürün çeşidimiz olsun istedik. Ve şu ana kadar da bu stratejimizde başarılı olduk.”

BÜTÜN ÜRÜNLERİMİZİ BİR NUMARA YAPMAK İSTİYORUZ

“Özellikle 2011 yılında Bizce markası olarak daha büyük cirolara ulaşmayı planlıyoruz. Sadece bitkisel yağımızla değil, bütün ürünlerimizle Irak'ta bir numara olmayı hedefliyoruz ve bunu başaracak güçteyiz. Irak'taki bu başarılı yapılanmamızı Ortadoğu'daki diğer ülkelere de yayarak bu ülkelerde Bizce markasının 10-15 çeşidini görebilecek duruma gelmek istiyoruz. Ortadoğu ülkeleri içerisinde bundan sonra yükselmeyi planladığımız ülke ise Lübnan. Bugün Lübnan'da Bizce markasını telaffuz etmekte zorlansalar da markamızı renklerimizden yola çıkarak Blue Color olarak biliyorlar. Lübnan'daki pazardan bu anlamda çok iyi geri dönüşler alıyoruz. Bizim için önemli olan Ortadoğu'da bir ülkenin marketine gittiğiniz zaman Bizce isminin insanların aklında yarattığı izlenimdir. Bizim hedefimiz bu anlamda marka bilinirliğimizi artırmak. Bunun yolu da cirodan geçiyor. Ciro derken sadece parayı kastetmiyoruz. Örneğin bugün en büyük gıda firmasının cirosu biliniyor mu? Ancak adı geçtiğinde kafalarda oluşan bir imaj var. Bunu parayla ölçebilir misiniz? İşte bizim ulaşmak istediğimiz yer de aynı.”

BAYRAĞI DAHA YUKARILARA TAŞIYACAĞIZ

“Bazı insanlar bize ‘niçin bu kadar çalışıyorsunuz?’ diye soruyor. Biz olduğumuz yeri korumak ve daha ileri gidebilmek için bu kadar çok çalışıyoruz. Her insanın zenginlik anlayışı farklıdır. Evet bugün bizim durumumuz gayet iyi. Fakat bizim zenginliğe bakışımız ülkemize olan vefa borcumuzu ödemekle ilgili. Yeni fabrikalar açıp nasıl 100-150 kişiye daha istihdam sağlayabilirizle ilgili. Biz bunları yaptıkça kendimizi zengin hissediyoruz. Onursal ve Kurucu Başkanımız Cemal Kadooğlu'dan aldığımız bayrağı nasıl daha yukarıya taşıyacağımızı peşindeyiz biz. Ve bu her zaman da böyle olacak. İtibarımıza leke sürmeden hep daha iyi işler yapacağız.”

KALİTE BİZİM İÇİN HER ŞEY DEMEK

Kadooğlu Group'un dış ticaret stratejisine yön veren isimlerinden birisi Dış Ticaret ve Satın Alma Direktörü Mehmet Çelik, grubun operasyonlarında gelinek noktayı anlattı.



Kadooğlu İç ve Dış Ticaret A.Ş. kurulduğu günden bu yana geçmişten gelen tecrübesi, nitelikli, dinamik işgücü ve mevcut dış ilişkileriyle grubun uluslararası pazarda iş geliştirme misyonunu üstlenmiştir. Grubun temel hammadde ihtiyaçlarıyla ilgili ithalatların yanı sıra özellikle Ortadoğu pazarında sahip olduğumuz gücü korumak ve artırmak için çeşitli ülkelerden ve yurt içinden

ürün tedariki ve ihracatlarını gerçekleştiriyoruz. Yürüttüğümüz temel işler, Kadooğlu Grubun dış ticaret stratejisi çerçevesinde şeker, bakliyat, tavuk, salça, un, makarna, temizlik ürünleri ve Kadooğlu Yağ A.Ş. tarafından üretilen ‘Bizce’ markalı yemeklik yağların yurt dışı bağlantılarını gerçekleştirmek ve operasyonlarını yürütmektir. Yağ üretimi maalesef Türkiye'deki hammadde yetersizliğinin yanı sıra dahilde işleme rejimindeki sıkıntıların sonucunda üretimi ve ticareti oldukça meşakkatli bir iştir. Ancak bu noktada şirket olarak yaptığımız öngörüler, güçlü öz sermaye desteğimiz ve kalite anlayışımız, bizi yurt dışında tercih edilen firmalardan biri haline getirmiştir. Ayrıca Birleşmiş Milletler ve Irak devleti ihaleleri gibi resmi ihalelerde de aranan firmalardan biriyiz.

Şeker de grubumuzun önemli ticari emtialardan birisidir. Türkiye'deki şeker fabrikalarının en önemli müşterilerinden birisiyiz. 2011 yılında şu an görüşmelerini sürdürdüğümüz yabancı şirketlerle transit ticaret kapsamında yabancı menşeli şeker ticaretinde de söz sahibi olmayı hedefliyoruz. Özellikle Ortadoğu pazarında ürünlerimizin bilinirliği ve ismimize duyulan güven bizi bu ticarete etkin rol oynamaya itiyor.

Son zamanlarda dış ticaret ürünleri portföyümüzde yer alan bakliyat, tavuk, salça, un, makarna ve temizlik ürünlerinde de kısa zamanda iyi noktalara geldiğimiz söyleyebiliriz. Bu ürünlerle ilgili AR-GE çalışmalarına devam ediyoruz. Kurduğumuz ekiple bütün ürünlerin ambalaj tasarımlarına, kalite kontrollerine hassasiyet gösteriyoruz. Gerek yurt içi gerekse yurt dışından alım yaparken tedarikçilerimizi iyi seçiyor ve ürün kalitesine çok önem veriyoruz. Kalitesini onaylamadığımız hiçbir ürünün portföyümüzde yer almasına izin vermiyoruz. Kısa vadeli ticaret anlayışıyla değil, uzun vadeli, marka güvenilirliği olan bir şirket olarak yolumuza devam ediyoruz.

Dış ticaret anlamında yaptığımız işlerle büyümeye ve yeni işler geliştirmeye devam edeceğiz. Globalleşen dünyadaki stratejik konumuz ve güçlü yapımızdan aldığımız destek burada da başarımızda anahtar rol oynayacaktır. Bugün Kadooğlu Group bünyesinde başarılı işler yapabiliyorsak, bunun sırrı göstermiş olduğumuz özveri, takipçilik ve işimizi sahiplenmenin yanında şirketimizin bizlere duyduğu güven ve verdiği destekten kaynaklanmaktadır.


SEKTÖR

KADOİL MÜHENDİSLİK MÜDÜRÜ GÖKALP GÖZÜBENLİ OTOMASYON SİSTEMİNE GEÇİ SÜRECİNDE GELİNEREN NOKTAYI AKTARDI.

“İLKBAHARDA
TÜM BAYİLERİMİZ
OTOMASYONA GEÇMİ
OLACAK”

Kadoil Mühendislik Müdürü Gökalp Gözübenli, EPDK'nın aldığı karar çerçevesinde çalışmalarda sona gelindiğini, belirtilen tarihten önce tüm istasyonların otomasyon şemsiyesi altında toplanacağını belirtti.

YAŞAR BURAK MERİÇ



Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu Petrol Piyasası Dairesi Başkanlığı'nın 2007 yılında aldığı kararla akaryakıt dağıtım şirketlerine otomasyon sistemine geçiş zorunluluğu getirdi. Karar gereğince akaryakıt dağıtım şirketleri 30.06.2011 tarihine kadar tüm bayilerini otomasyon sistemiyle genel merkeze bağlamak zorunda. Sistemle amaç akaryakıt istasyonlarındaki stok hareketlerini ve akaryakıt satım işlemlerini elektronik ortamda günlük olarak takip edebilmek. Bu takibin sonucunda akaryakıt dağıtım şirketleri kayıt dışı ikmal ve satış tespit edilmesi halinde durumu 7 gün içinde EPDK'ya bildirmekle yükümlü hale getirildi.

SEKTÖR

Bu kararın ardından biz de Kadoil İstasyon Otomasyon – Merkezi İzleme ve Raporlama Projesi'nin startını verdik. Amacımız Kadoil istasyonları tank, pompa (Taşıt ve Müşteri Tanıma dahil) ve market otomasyonlarının Kadoil yönetimince belirlenen standartlarda kurulması ve istasyonlarda yaratılan verilerin merkeze iletilip çok boyutlu olarak incelenmesinin sağlanmasıdır.

OPERASYONLAR DAHA KOLAY YÖNETİLECEK

İstasyon Otomasyonu-Merkezi İzleme ve Raporlama projesiyle bayilerin akaryakıt ve satış operasyonlarını daha kolay ve efektif yönetebilmesini sağlayacağız. İstasyonların stok ve satış bilgileri merkezden izlenerek perakende zinciri mal girişleri, satış ve müşteri bilgileri tespit edilebilecek. Ancak en önemlisi bu sayede bayilerimize alternatif ödeme sistemleri (Taşıt ve Müşteri Tanıma vb) getirilebilecek. Sistem sayesinde Kadoil'in üretim, stoklama, sevkiyat programları gerçekleştirebilecek, kategori yönetimini daha efektif olarak yapabileceğiz. Ayrıca istasyonlarda otomasyon altında bulunan donanımların envanter bilgilerini hazırlayarak daha başarılı bir CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi) alt yapısına kavuşacağız. Bu da müşterilerimizle var olan diyaloglarımızı çok daha iyi hale getirmemiz anlamına geliyor. Daha detaylı anlatmak gerekirse hazırlanmış olduğumuz bu projeyi iki kısımda değerlendirebiliriz. Birinci kısım İstasyon Otomasyonu bölümü. Bu bölüm tank, pompa (Taşıt ve Müşteri Tanıma dahil) ve POS cihazları, arka ofis ve market otomasyonunu kapsıyor. İkinci kısım ise söz konusu otomasyon sayesinde istasyonlarda yaratılan verilerin Kadoil merke-



MÜHENDİSLİK MÜDÜRÜ
GÖKALP GÖZÜBENLİ

zinde kurulacak veri ambarına aktarılması ve sistemlere erişim için gerekli arayüzlerin tasarlanması kısmıdır.

İSTASYON OTOMASYONUNDA HEDEF NİSAN SONU

Çalışmalarımız neticesinde istasyon otomasyonu bölümünü yasal zorunluluk olan 30.06.2011 tarihinden önce bitirmeyi hedefliyoruz. Öngörülerimize göre Nisan sonu itibariyle tüm bayilerimizi merkezi yönetim sistemimize bağlayarak EPDK'ya bilgi transferi yapacak duruma geleceğiz. Bu bağlamda sistemimiz aşağıdaki bileşenlerden oluşmaktadır.

TANK OTOMASYONU: Kadoil İstasyon Otomasyonu ve Yazılımının yönetiminde çalışacak, ara birimler ve tank problemleri ile yakıt stoklama tanklarına bağlanarak muhtelif stok bilgilerini toplayarak İstasyon Arka Ofis Bilgi Yönetim Sistemi'ne aktaracak olan ünitelerdir.

POMPA OTOMASYONU: Kadoil İstasyon Otomasyonu İstasyon Yazılımı yönetiminde çalışacak, ara birimler ile yakıt satış pompalarına bağlanarak muhtelif satış işlemlerini yönetecek ve satış bilgilerini toplayarak İstasyon Arka Ofis Bilgi Yönetim Sistemi'ne aktaracak olan ünitelerdir. Konunun daha anlaşılır olması için bu noktada İstasyon Arka Ofis Bilgi Yönetim Sistemi hakkında da bayilerimizi aydınlatmamız gerekiyor.

İstasyon Arka Ofis Bilgi Yönetim Sistemi istasyon bazında otomasyon bileşenlerini yönetecek, KADOİL otomasyon bileşenleri (Tank, Pompa, LPG, PC-POS) ile Bayi İstasyon İzleme ve Raporlama Sistemi arasında ara birim görevi görecek. Ayrıca istasyon sahibi bayilerin operasyona müdahalesini ve operasyonu raporlamasını sağlayacak yazılım ve donanımlardan oluşacaktır. Söz konusu sistemle de Bayi İstasyon İzleme ve Raporlama Sistemine aktarılabilecek veriler oluşacaktır. Bu verileri şu temel başlıklar altında inceleyebiliriz.

"BU SİSTEMİ AYAKTA TUTABİLMENİN
TEK BİR YOLU VAR. O DA 7 GÜN
24 SAAT SERVİS VE BAKIM. BİZ
DE KADOİL OLARAK BUNU
GERÇEKLEŞTİREBİLECEK GÜÇTEYİZ."

Pompa Otomasyonunda: Tüm pompacı satışları, istasyon cari satışları (Kartlı), Kadoil bireysel satışları, Kadoil kurumsal satışları, pompa satış alarm bilgileri
Tank Otomasyonunda: Tank tanım bilgileri, periyodik tank durum bilgileri, tank dolum bilgileri, tank alarm bilgileri (taşma, kaçak, sipariş v.s)
LPG Otomasyonunda: Pano alarm bilgileri, LPG dolum yetki ve dolum bilgileri, LPG satış sayaç bilgileri, LPG pano – sistem alarm ve log bilgileri

MALİYETİ 5 MİLYON DOLARA YAKIN

Kadoil olarak yukarıda anlatmaya çalıştığım proje üzerinde çok uzun zamandır çalışıyoruz. Otomasyon şirketlerinin tüm sistemlerini bizzat istasyonlarımız üzerinde uyguladık. Bunun üzerine Mepsan Stawiz otomasyon sistemini seçtik. Otomasyon sisteminin yatırım maliyeti yaklaşık 4 - 5.000.000 USD olarak görünmektedir. Projeyi, uygulamaya koymadan önce tüm bayi ağımız üzerinde gerekli saha çalışmalarını yaptık. Genel olarak karşımıza çıkan en büyük engel istasyonlarımızda otomasyon alt yapısının olmayıştı. Bu anlamda tank ve pompaların ana elektrik panosu arasında, data ve elektrik kablosu geçecek kanalların olup olmadığı sistem alt yapısı için çok önemli. Bizim için diğer önemli bir konu da tank menhollerin varlığı, bazı istasyonlarımız da tank menhollerini bulunmamakta, olanların bir kısmında da prob montajı için gerekli olan derinlik sağlanamamaktadır. Tabii

tank menhollerini üzerinde tank seviye ölçümü yapacağımız problemlerin montaj delikleri bulunup bulunmadığı da tank otomasyonunun var olabilmesi için önem arz etmektedir. Alt yapının yanı sıra istasyonlarımız ile merkezi yönetim sistemimiz arasında Teknotel firması aracılığı ile oluşturmaya çalıştığımız VPN (sanal özel ağ) ile internete çıkmaksızın sadece data transferini yapacak DSL hizmetini de istasyonlarımıza hızla kuruyoruz. Bu hizmetin kurulması için bayilerimizden sadece üzerinde başka bir ADSL modem kurulu olmayan telefon numarası istiyoruz. Bu sistemle EPDK bir şifreyle tüm satış ve stok bilgilerimize ulaşabileceğiz.

BAYİLERİMİZİN YÜKÜNÜ BÜYÜK ÖLÇÜDE HAFİFLETİYORUZ

Akaryakıt istasyonlarında karşımıza çıkan söz konusu alt yapı eksikliklerinin bayilerimiz tarafından yapılarak montaja hazır hale getirilmesi gerekiyor. Ancak Kadoil olarak bayilerimizin maddi yükünü büyük ölçüde hafifletiyoruz. Eğer önceden kurulu bir kablolu pompa otomasyon alt yapısı yoksa, pompa otomasyonu için bayimizin ekstra bir maliyete girerek alt yapı kurmasındansa, Kadoil olarak sadece pompa otomasyonu için sistemi kablosuz olarak uyguluyoruz. Bu da bizim için ekstra yüzde 75'lik bir ek maliyet demek. Tank otomasyonunu ise kablolu yapıyoruz. Bayilerimizin burada bize en büyük desteği bir an önce alt yapılarını bitirmeleri yönünde olacaktır. Otomasyon sistemlerinin istasyonlarda fiziki olarak kurulması projenin sonlanması için yeterli değildir. Bu istasyonlardan oluşacak bilgiler önce İstasyon Arka Ofis Bilgi Yönetim Sistemi'ne ulaştırılacak, ardından tek bir format haline getirilerek EPDK'nın erişimine açılacaktır. Sisteme bütün parçalarıyla baktığımızda bu projenin yaşayan bir proje olduğunu görebiliriz. Akaryakıt dağıtım şirketleri, bayiler ve EPDK arasında veri akışının sağlıklı olması için her zaman ayakta kalmasına ihtiyaç vardır. Bu sistemi ayakta tutabilmeninse tek bir yolu var: 7 gün 24 saat servis ve bakım. Biz de Kadoil olarak bunu gerçekleştirebileceğiz güçteyiz.

SEYAHAT



15 ADIMDA

KREMLİN SARAYI

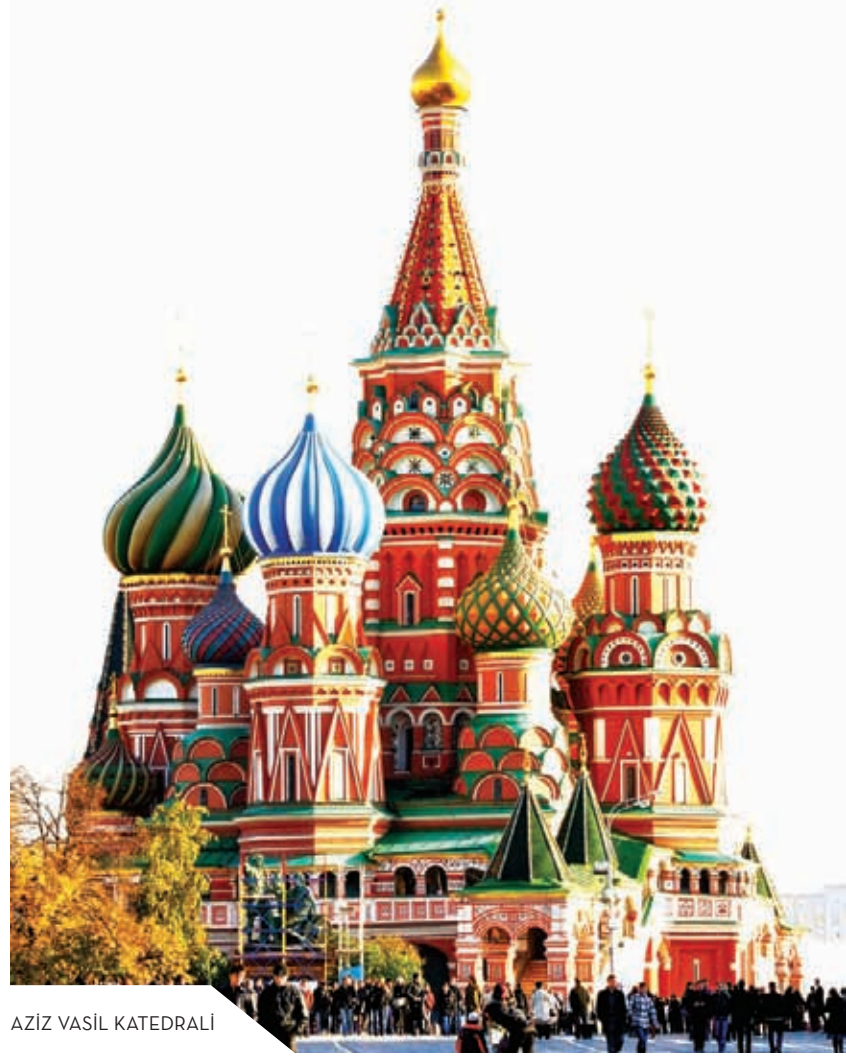
MOSKOVA

ROMANOVLAR, LEO TOLSTOY, MATRUŞKA BEBEKLER RUSYA DENDİĞİNDE İLK AKLA GELENLER. KREMLİN SARAYI, BOLŞOY BALEŞİ, TRETİYAKOV GALERİSİ, PUŞKİN MÜZESİ İSE MOSKOVA'DA MUTLAKA GÖRÜLMESİ GEREKEN KLASİKLER. BİZ BİR FARK YARATIYOR, SİZE YEPYENİ BİR MOSKOVA REHBERİ SUNUYORUZ. 15 ADIMDA MOSKOVA REHBERİ İLE MOSKOVA'NIN EN ŞATAFATLI, ZARİF, LÜKS VE BÜYÜLEYİCİ YANLARI...

TUĞÇE KAYAR



GUM



AZİZ VASİL KATEDRALI

1

GUM ve TSUM

GUM ve TSUM Moskova'nın en büyük iki alışveriş merkezi. GUM ve TSUM gösterişiyle ünlü; hatta bununla ilgili bir Rus fıkrası bile var: Boris Nikolayeviç yolda yürürken arkadaşı Andrey Ivanoviç'e rastlar. "Ne güzel bir kravat" diyen Nikolayeviç'e, arkadaşı "Teşekkür ederim. Paris'ten 900 dolara aldım," cevabını verir. "Delirdin mi?" der Nikolayeviç, "Moskova'da kalıp 2000 dolara alsaydın ya?" Bahsi geçen 2000 dolarlık kravat ya GUM ya da TSUM'dan alınmıştır. Burberry, Joop!, Hermès ve Moschino gibi markaların bulunduğu, mimari yapısı nefes kesen GUM'a yüklü miktarda para harcamadan, sadece gezmek için bile gidebilirsiniz.

Mağazalar arasında gezindikten sonra TSUM'a geçip o gösteriş ve tantanadan kurtulmak için dördüncü kattaki Café TSUM'da dinlenebilirsiniz. GUM Kızıl Meydan'da, TSUM ise caddenin diğer tarafında, Karl Marx Meydanı'nın karşısında bulunuyor.

Ulaşım: Buraya metro ile gitmek için Okhotny Ryad'a giden kırmızı hattı ya da Teatralnaya'ya giden yeşil hattı kullanabilirsiniz.

2

PATRIARSHY PRUDIY

Mikhail Bulgakov'un 'Usta ile Margarita' eserini okuyan herkes romanda geçen parkı ziyaret etmek ister. Stalinist Rusya dönemini ve hâlâ hüküm süren sürrealizmin etkilerini görmek için ideal bir yer. Patriarshy Prudiy, 'Patriğin Köprüsü' anlamına geliyor ve kare biçimindeki köprü Stalin dönemi yapılarla çevrelenmiş durumda. Bir kitap alın, kendinize biraz zaman ayırın, köprü boyunca yürüyüp, heykel bahçesini görmemezlik etmeyin.

Ulaşım: Mayakovski'ye giden yeşil ya da Puşkinskaya Ploshchad'a giden mor metro hattını kullanabilirsiniz.

3

BULVAR

Chistiye Prudy'den başladığında adına uygun olarak Chistiye Prudy Mahallesi'nde bulunan Bulvar'ı izlediğinizde dört şeritli yol, bir parkla ortadan kesilir ve bu sizi Chistiye Prudy metro istasyonuna çıkarır. Puşkin Meydanı'na gelene kadar Bulvar'da ilerlemeye devam ettiğinizde kendinizi şehrin tam merkezinde bulursunuz. Güvercin besleyenler, gazete okuyanlar, Rus edebiyatının babası Alexander Puşkin'in heykeli etrafında hava alan insanların hepsi buradadır.

Ulaşım: Buraya Sokolnicheskaya metro hattını kullanarak ulaşabilirsiniz.

4

35 MM

35 MM, Moskova'nın en eski sineması. Sovyet ve Rus film tutkunları yıllardır buraya geliyor. Filmler orijinal dilde ve gece geç saate kadar gösteriliyor. Garden Ring ve Pokrovka Ulitsa'nın köşesinde yer alıyor.

Ulaşım: Krasniy Vorota'ya giden kırmızı metro hattını kullanabilirsiniz.

5

O2 LOUNGE

Moskova'nın en işlek caddesi Tverskaya Ulitsa'da, Ritz-Carlton Oteli'nin 12. katında bulunan O2 Lounge, gidenleri seçkin ve zengin hissettiren bir restoran-kulüp. O2 Lounge yüksek fiyatlarıyla ünlü; küçük California roll ve standart bir votkaya 5000 ruble (200 dolar) ödeyebilirsiniz. O2 Lounge, Kremlin Sarayı'nı ve Christ the Savior Cathedral'ini gören, kuşkusuz Moskova'nın en iyi manzarasına sahip restoran-barlarından.

Ulaşım: Okhotny Ryad'a giden kırmızı metro hattını kullanabilirsiniz.

CHRIST THE SAVIOR
KATEDRALI

MOSKOVA TARİH MÜZESİ

6

SWISSÖTEL

Manzaradan bahsetmişken Swissôtel'in 34. katında bulunan City Space Bar & Lounge da uğramanız gereken yerler arasında. Hemen yanında yer alan en kaliteli klasik müzik dinletilerinin düzenlendiği House of Music (Müzik Evi)'te, her gün saat 19.00'da başlayan konseri yakalayabilirsiniz.

Ulaşım: Pavlyetzkoye Ploshad istasyonuna giden yuvarlak (kahverengi) hattı kullanabilirsiniz.

7 **GORKY PARK**

Gorky Park yalnızca herkes tarafından bilinen ve komik bulunan Martin Cruz Smith'in romanında geçmez, aynı zamanda bir külah dondurma almak ya da Moskova nehri kıyısında yürüyüp şehirde yaşayanların günlük ritüellerini görmek için de gidilmesi gereken bir yer.

Ulaşım: Oktyabrskaya (kahverengi) hattı ya da Park Kultury (kırmızı) hattı kullanabilirsiniz.

8 **WINZAVOD**

Winzavod Kurski Metro İstasyonu arkasında yer alan eskiden fabrika olan, şimdilerde Moskova'nın güncel sanat merkezine dönüşmüş bir yapı. Yeniden restore edilmiş binada bir dizi sanat galerisi -biri son zamanlarda ünlü fotoğrafçı Terry Richardson'ın sergisine ev sahipliği yapmıştı-, performans alanları ve tasarım mağazası Cara & Co bulunuyor.

Ulaşım: Kurskaya'ya giden yuvarlak (kahverengi) metro hattını kullanabilirsiniz.

9 **KRYSHA MIRA**

Moskova nehri, Stalin zamanına ait Ukrayna Otel ve Vladimir Putin'in çalışma ofisinin bulunduğu Beyaz Saray manzarasıyla, müzik eşliğinde dans edebileceğiniz muhteşem bir atmosfere sahip olan gece kulübü. En kolay ulaşım yolu, buraya nasıl gidileceğini bilen Rus bir arkadaş edinmek.

Ulaşım: Tarasa Shevchenko 2/3

10

LENİN MEZARI

Lenin mezarını ziyaret çok klasik gibi görünse de, görülmeye değer. Kızıl Meydan'ın ortasında kocaman siyah bir kutu biçimindeki mezar, Moskova'da en kolay bulunabilecek yer. Devrim liderinin güvenliğini koruma amacıyla ziyaret esnasında sırt ya da el çantası ile giriş yasaklanmış.

Ulaşım: Lenin'in mezarı Kızıl Meydan'da bulunuyor.



BISKVIT

EN İYİ YEME - İÇME ADRESLERİ

11 CAFÉ PUSHKIN

5 yıldızlı restoran günün 24 saati açık olup, 1825 yıllarındaki Rus aristokrat evlerinin mimarisine uygun şekilde renove edilmiş. Café Pushkin'de Rus mutfağının geleneksel lezzetlerini tadabilirsiniz. Burada garsonlar müşterilerine soylular gibi davranırlar; Pushkin'de servis anlayışı çok önemli.

Ulaşım: 26a Tverskoi Bulvar

12 BISKVIT

2001 yılında hizmete giren restoran, otantik Fransız mutfağından seçkin lezzetler sunuyor. Dekorunda klasik ve şık çizgiler taşıyan mekân, samimi ve sıcak atmosferiyle sizi unutamayacağınız bir akşam yemeği deneyimine davet ediyor.

Ulaşım: 19 Kuznetsky Most

13 BON

Bon'da lüksün sınırını ölçmek isterseniz, limitinizin gökyüzü olması gerektiğini bilmelisiniz. Philippe Starck tarafından tasarlanan mekân, tam bir 'aşırılıklar evi' olarak tanımlanabilir. Kalaşnikof lambalar, gergedanlara ait gümüş kafatasları mekândaki ilginç tasarım öğeleri. Altın tabaklarda İtalyan yemekleri yemek enteresan olabilir.

Ulaşım: 4/4 Yakimanskaya Naberezhnaya



PEPPERONI



BON

YERALTINDA BAŞKA BİR ŞEHİR

Gün gibi aydınlık tünelleriyle Moskova metrosu şehrin altında ikinci bir şehir gibi turistlerin ilgisini çeker. İstasyonlarının her biri farklı taşan, farklı biçimde yapılmıştır. Kimilerine göre yeraltında bir güzel sanatlar müzesi gibi estetik ve ihtişamlıdır. 12 hattın ve istasyonların ismi yolculuk sırasında anons edildiğinde anonsu yapan kişi erkek ise binilen trenin yönü Moskova'nın merkezine doğru gittiği, kadın ise merkezden dışarı doğru gittiği anlaşılır. Kırmızı hatta Moskova'nın Kremlin, Park Kulturi, Universitet, Kropotkinskaya ve nehir manzarasına sahip olan Vorob Evy gory gibi şehrin en güzel yerleri bulunur. Kaltso hattı (Ring) ise en görkemli mimari süslemeye sahip olan ve en yoğun olan hatlardan biridir.

14 PEPPERONI

İtalyan mutfağının geleneksel tatlarını bulabileceğiniz, son derece sade ve şık dekore edilmiş şirin bir İtalyan lokantası arıyorsanız Pepperoni doğru tercih olacaktır. Özellikle küçük, tatlı biberlerin tadına bakmalısınız.

Ulaşım: 17 Petrovka str.

15 GQ

Vogue gibi daha çok kadınlara hitap eden mekânların yanı sıra GQ gibi centilmen beylere hitap eden mekânlar da güzel Moskova gecelerine eşlik ediyor. Piyano bar özellikle iş yemekleri için ideal, ayrıca GQ'nun barında gecenize eşlik edecek en zarif içki çeşitlerini de bulabilirsiniz.

Ulaşım: 5 Balchug Street

ENDÜSTRİ



KADOİL YÖNETİM KURULU ÜYESİ ŞANSER KADOOĞLU AKARYAKIT SEKTÖRÜNÜN NABZINI TUTTU:

“SERBEST REKABET SADECE FİYATLA OLMAZ”

Kadoil’de yıllardır hem petrol istasyonu yöneticiliği yapan hem de Endüstriyel Satış departmanının başında olan Şanser Kadooğlu için sektörde kalıcı olmanın yolu müşteri ve bayiiyle aynı dili konuşmaktan geçiyor. Kadooğlu “Sektörde hızlı değişime ayak uydurmak için sürekli sahada olmalı, bayilerin ve müşterilerin nabzını iyi tutmalı, değişimleri zamanında kavrayıp adımlarınızı hızlı atmalısınız” diyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ



“Sektörümüzde reklama ve markaya büyük yatırımlar yapıyoruz. Kadoil markasının bilinirliğini artırmak için tüketiciler nezdinde büyük çaba harcıyoruz. Başta Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu olmak üzere hepimiz pazar kontrolü için sürekli sahadayız. Şirketimiz bu açıdan kendi kendini denetleyen, piyasa ihtiyaçlarına göre hemen şekillenen bir yapıya bürünmüştür. Kadoil çok genç ama iddiası olan bir yapı. İddiamızı sürekli kılabilmek için daima çalışmak zorundayız. Hedefimiz belli. 2011 yılında da sektörümüzün parlayan yıldızı olmak.”



Şanser Kadooğlu

YAŞAMIN HER ALANINDA ONLARIN YANINDAYIZ

Ticari ve Endüstriyel Satışların temel amacı, akaryakıt ürünlerini istasyonlardan karşılamayan profesyonel şirket ve kuruluşların, akaryakıt ihtiyaçlarını temin etmektir. Bu çerçevede müşterilerimiz arasında ticari taşıma filoları, inşaat ve madencilik firmaları, toptan satış şirketleri, endüstriyel kuruluşlar, zirai kuruluşlar, enerji sektöründe oto-produktör / kojenerasyon şirketleri, uluslararası nakliye ve taşımacılık firmaları, apartman ve ticari binalar (ısıtma amaçlı) bulunuyor. Kadoil Ticari ve Endüstriyel yakıtlar olarak bayilerimizden aldığımız güçle her zaman müşterilerimize en kaliteli ürünü, en iyi ve en hızlı şekilde ulaştırmaya çalıştık. Hizmet kalitesini artırmak için özel sektör şirketleriyle anlaşmalar yaparak servis hizmetlerini yaygınlaştırdık. Bu amaç doğrultusunda müşterilerimize ayrıca lojistik destek, teknik işbirliği, mühendislik hizmetleri desteği, uzun süreli sözleşme imkânları sunduk. Eğitim desteği verdik. Stok yönetiminin yanı sıra fiyat ve risk yönetimi gibi konularda da her zaman onların yanında olduk.

ÜLKENİN HER NOKTASINA ULAŞIYORUZ

Endüstriyel ürünler pazarında birçok marka yer alıyor. Fakat kısa vadede başarı gösteren birçok firmanın bir süre sonra yok olduğunu görüyoruz. Biz ise başarımızı sürekli kılabilmek için yukarıda da anlattığım üzere her anlamda müşterimize destek oluyoruz. Bizim başarımızın ve büyümemizin onların başarısı ve büyümesinden geçtiğinin farkındayız. Bugün endüstriyel yakıtlar olarak geldiğimiz noktada Kadoil çok seçkin bir yere oturmuş durumda. Türkiye'nin her noktasında endüstriyel ürünlerimizin satışı yapılıyor. Müşterilerimizin endüstriyel ürünlerimize duyduğu güven ve beğeniyi görmek bizi mutlu ediyor. Gelecekte de hizmet kalitemizi daha da artırarak güçlü lojistik ağımla onlara ulaşmaya ve yanında olmaya devam edeceğiz.

SEKTÖRDEKİ İLKLERİ GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Ben hem Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi hem de Kadoil akaryakıt bayisi olduğum için çift ceket taşıyorum. Bu yüzden bayilerimizin istek ve arzuları da benim için çok önemli. Bu anlamda Kadoil bayilerinin uygulamalarıyla sektörde ilkleri gerçekleştirmeleri için onlardan desteğimizi hiç esirgemedik. Müşterilerimize büyük, küçük ayrımı gütmeden bir akaryakıt bayisine değil de bir dosta ziyarete gidiyor mantığıyla yaklaştık. Milli ve dini bayramlarda özel uygulamalarla müşterilerimizin nabzını tutmaya çalıştık. Ulusal bayramlarda ve maçlarda müşterilerimizi milli takım formalarıyla karşılayarak halkımızın heyecanına ortak olduk. Anneler Günü ve Sevgililer Günü'nde tüm bayan müşterilerimizi kırmızı güllerle uğurlayarak kadınlarımıza duyduğumuz saygının altını çizdik. Verdiğimiz pro-

mosyonlarla da her zaman bayilerimizin ve müşterilerimizin yanında olduk. Verdiğimiz hediyelerde dönemsel olarak değişikliğe giderek halkımızın bütçesine yardımcı olmaya çalıştık. Sıcak ve soğuk içecek ikramlarımızla her zaman onları düşündüğümüzü gösterdik. Çünkü müşterilerimize her zaman en iyi şeyleri sunmak bizim asli görevimiz. O yüzden buradan müşterilerimize seslenmek istiyorum. Kadoil bayisine gelen bir müşteri yanında her zaman yaşamın her alanında onunla hareket eden bir dostu görecektir. Önümüzdeki dönemde bayilerimizin sosyal sorumluluk kampanyalarında daha çok yer alacağını göreceğiz. Çevre, spor, engelsiz yaşam gibi konular en çok önem vereceğimiz unsurlar olacak.

ÖTV ORANI DÜŞÜRÜLMELİ

Akaryakıtın bu kadar yüksek fiyatlara çıkmasının ana sebebi akaryakıt üzerinden alınan verginin büyüklüğüdür. Şu an Türkiye'de vatandaşın aldığı akaryakıt dünyanın en pahalı akaryakıtıdır. Ödediğimiz yüzde 67 vergi de dünyanın en yüksek vergi oranıdır. Yani dünyanın en pahalı akaryakıtına en fazla vergiyi ödüyoruz. Ülkemizin önemli bir dönemeçten geçtiğinin ve ekonomik anlamda büyük bir atılım içerisinde olduğumuzun farkındayız. Kullandığımız akaryakıtın devletin vergi toplaması için en önemli kaynak olduğu da bir gerçek. Fakat fiyatların bu şekilde yükselmesi özellikle taksi, minibüs, halk otobüsü, servis aracı ve nakliye taşıması yapan kamyonlar için dayanılmaz noktaya gelmiştir. Biz şu anda verginin bile vergisini ödüyoruz. Yani ödediğimiz yüksek ÖTV'nin KDV'sini ödüyoruz. Vergiler-



"ÖTV ORANLARINDA YAPILACAK BİR İNDİRİM, HEM TİCARİ ARAÇ ESNAFINA BÜYÜK DESTEK OLACAK HEM DE VATANDAŞIMIZA ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLAYACAKTIR."



de düzenleme yapılmadığı sürece fiyatların inmesi hayal olur. Örneğin şu anda aldığımız motorinin pompa fiyatı 3,32 TL/ litre'dir. Bunun vergisiz pompa satış fiyatı; 1,49 TL / litre'dir. Aslında şu anda 3,78 TL/litre'ye aldığımız benzinin fiyatı motorinden bile daha ucuz, benzinin vergisiz fiyatı; 1,31 TL/litre'dir. Fiyatların bu kadar yüksek olmasından dolayı tüketicilerimizin artık dayanma gücü kalmadı onları bu durumdan kurtarmak için devletimizden aynen denizcilerimize ve havayolu taşımacılarımıza verdiği desteği istiyoruz. ÖTV oranlarında yapılacak bir indirim hem ticari araç esnafına büyük destek olacak, hem de vatandaşımıza önemli katkılar sağlayacaktır.

İNSANLARIN HÜR İRADESİ KISITLANIYOR

EPDK'nın promosyonların 31.01.2011 tarihinden itibaren önemli ölçüde kısıtlanacağına dair aldığı karar sektördeki dengeleri bozacağına benziyor. Akaryakıt istasyonları günün 24 saati hizmet veren işletmelerdir. Her işletme de rekabet etmek adına her türlü yolu dener. Her tüketicinin istekleri ayrıdır. Bazı tüketiciler hediye almak ister, bazıları fiyata bakar, bazıları marka değeri yüksek olan firmaları seçer. Bu kararlar maalesef insanların kendi iradesiyle yakıtlarını istediklerini yerden alma özgürlüğü kısıtlanıyor. Yani serbest rekabet sadece fiyatla olmaz. Örneğin; sektörümüz dışında olan sektörlerle bir göz atalım.

Bankalar; her gün reklamlara kredi kartlarından şu kadar alışveriş yapana bu kadar uçur mili bedava gibi kampanyalar yapacaklarına kredi kartlarından alınan dünyanın en yüksek faizlerini indirsinler,

Beyaz eşya ve mobilya; 'Bir buzdolabı alana kurutma makinesi bedava', 'mobilya alana çocuk takımı bedava' gibi promosyonlar yapılacağına fiyatları indirsinler,

Tekstil; İki takım elbise alana 3'sü bedava gibi promosyonlar yapılacağına fiyatları indirsinler,

Süpermarketlerde; çeşitli hediyeler dağıtılacağına temel gıda fiyatlarını indirsinler. Bugün Türkiye'de bir simit alana bile karper peynir hediye ediyorlar. Buna benzer yüzlerce örnekler varken maalesef çok küçük detaylara takılıyoruz. Dolayısıyla hem serbest rekabet hem de hizmet ortamından uzaklaşıyoruz."

HEDEF



2011 HEDEFİ İLK 10 ŞİRKET ARASINA GİRMEK

Gün geçtikçe büyük şehirler başta olmak üzere tüm yurt sathına hızla yayılan Kadoil, bu yıl çitayı daha da yükseğe koydu: Hedef ilk 10 şirketin arasında yer almak.

YAŞAR BURAK MERİÇ

Kadoil yönetim kurulu ve çalışanlarının bir araya geldiği toplantıda 2011'de Kadoil'in sektörde izleyeceği yol haritasının ana hatları çizildi. Hedef ve stratejilerin tartışıldığı toplantıya Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Genel Müdür M. Aslan Değirmenci başta olmak üzere tüm şirket yöneticileri ve bölge müdürleri katıldı.

SATIŞLAR YÜZDE 40 ARTTI

Toplantıda söz alan Değirmenci, 2010 yılının son derece başarılı bir şekilde geçtiğini vurgularken geçtiğimiz sene içerisinde satışların yüzde 40 arttığını belirtti.

BAYİİ SAYISINI EN ÇOK ARTIRAN 3'ÜNCÜ ŞİRKET OLDU

Geçtiğimiz yıl büyük bir başarı göstererek 100'e yakın yeni bayiiyle çalışmaya başlayan Kadoil, bu sayıyla mevcut akaryakıt dağıtım şirketleri arasında istasyon sayısını en çok artıran 3. şirket oldu. Değir-



menci, 2011 yılı içerisinde özellikle il ve ilçe merkezleri başta olmak üzere 120 yatırımlı istasyon bayiliğini bünyelerine katacaklarının altını çizdi.

Değirmenci Kadoil'in içinde bulunduğu gelişmeyi şu cümlelerle özetledi: "Mersin'de 141 bin m³'lük dolun tesisi, Türkiye'de bir ilk ve halihazırda olan tek olan deniz platformu, 2007 yılından bugüne 'Oil-master' markasıyla pazara sunduğumuz madeni yağlar şirketimizin ve markamızın geldiği yeri göstermesi açısından önemlidir." Değirmenci sözlerine şöyle devam etti: "Dünyanın dev markalarının ve Türkiye'nin sayılı gruplarına bağlı şirketlerin faaliyet gösterdiği bir sektörde kuruluşundan bugüne Kadoil'in geldiği nokta daha ileride daha ne kadar büyülebileceğinin göstergesidir."

HEDEF 350 BİN METREKÜP SATIŞ

2011 yılı hedeflerini 350 bin metreküplük satışla ilk 10 şirketi arasında yer almak olarak belirten Değirmenci, "Sektörde çok ciddi bir rekabet var. Bu da şirketlerin kârlılığını olumsuz yönde etkileyen bir faktör. Şu anda birçok şirket bu yüzden doğru dürüst kâr edemiyor. Sürecin böyle devam etmesi halinde önümüzdeki dönemde bazı şirketlerin piyasadan çekilmesi veya en azından o güne kadar yaptıkları yatırımların boşa gitmemesi açısından çeşitli markalar altında birleşmeleri söz konusu olabilir" dedi.

ALT YAPISI GÜÇLÜ OLANLAR AYAKTA KALACAK

Sektörün bu kadar düşük kârlılık oranlarıyla birçok şirketi ayak tutmasının mümkün olmadığını altını çizen Değirmenci, "Önümüzdeki dönemde finans gücü yüksek, bayi ağı alt yapısı ve lojistik yapısı güçlü olan şirketler ayakta kalacak. Diğerleri ya kapanacak ya da birleşme yoluyla sistemden çıkmış olacaklardır diye düşünüyorum" şeklinde konuştu.



GEÇENİN ACILIS KONUŞMASINI YAPAN KADOİL YÖNETİM KURULU BAŞKANI TARKAN KADOOĞLU 2011'İN TÜM KADOİL AİLESİ İÇİN BAŞARILI GEÇMESİNİ DİLEDİ.

GAYRİMENKUL



TEKNOLOJİ MERKEZİ; BEDESTEN AVM

Gaziantep'in ilk alışveriş merkezi olan Bedesten, yeni atılımlarla cazibe merkezi olmayı sürdürüyor.

YAŞAR BURAK MERİÇ

1988 yılında üç bloklu arsa ile inşaat alanında faaliyet göstermeye başlayan Kadooğlu Group bugün büyük şehirlerde yaptığı yatırımlarla da adından söz ettiriyor. Kadooğlu Group'un bölgedeki projelerini ve son durumunu Gayrimenkul Direktörü ile konuştuk. Kadooğlu Group'un Kurucu ve Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu'yla çıktığı yolda yıllarca birlikte dirsek çürüten Seyfettin Karadağ, bu birliktelikten doğan projeleri ve detaylarını bize anlattı. Bahsedilmesi gereken o kadar çok proje ve öykü var ki lafı fazla uzatmadan sözü Karadağ'a bırakalım.

KÜÇÜK BİR YATIRIMLA YOLA KOYULDUK

"1988 yılında üç bloklu bir arsa ile işe başladık. 1991 yılında Gazi-

antep Fevzi Çakmak bulvarında 12 dairelik başka bir arsaya kat karşılığı bir firmaya yaptırдық. O tarihte Gaziantep'te kat karşılığı daire yaptırmak adeta bir furya halini almıştı. Halk arasında da özel yapı ortaklığı olarak anılırdı. Bu sistemle Doktorlar Yapı Kooperatifi'nin Gazi Muhtar Bulvarında 6.152 m² arsasını kat karşılığı olarak ilk müteahhitlik işimize başladık. Farklı metrekaralarda 152 doktor ofisi 152 adet dükkân olmak üzere toplamda 26.500 m² kapalı alana kurulacak Doktorlar Sitesi'nin inşaatına başlamamız uzun sürmedi."

VEFA BORCUMUZU ÖDEDİK

"Gaziantep'teki projelerimizden ve Kadooğlu ailesinin ticari terbiyesinden aldığımız güçle ailenin doğup büyüdüğü yer olan Cizre'de Alman Hastanesi'nin inşaatına başladık. Bunun için Kadooğlu Ho-



GAYRİMENKUL DİREKTÖRÜ
SEYFETTİN KARADAĞ

teli yıkarak bulunduğu yeri hastaneye tahsis ettik. İnşaatın bitimine kadar yaklaşık 150 kişi çalıştırarak bölgeye katma değer sağladık. Hastanenin açılmasıyla birlikte bölge halkından en az 50 kişiye iş sahası açılmış olacak. Bugüne kadar bu projenin grubumuza maliyeti 6 milyon dolar olmuştur.”

YATIRIMLARIMIZ KATLANARAK DEVAM ETTİ

“Bir yandan da Gaziantep’teki projelerimize devam ettik ve kollarımızı Gaziantep Toplu Konutlar projesi için sıvadık. 1. Özçankaya Kooperatifi ve 2. Bostancı Fetih Yapı Kooperatifi olmak üzere iki aşamadan oluşan projemiz çerçevesinde kooperatiflerle anlaşarak inşaatların yapımına başladık. Her kooperatifin 180 üyeli ve altı bloklu 40.500 m² toplam 81.000 m² kapalı alanı ve 12.000 m² yeşil alanı inşa ederek teslim ettik.”

GAZİANTEP’İN İLK BÜYÜK AVM’Sİ

“Bedesten Migros AVM’nin inşaatına başlamamız uzun sürmedi. Gaziantep’in ilk büyük AVM’sine imza atmak o tarihte bizleri çok heyecanlandırmıştı. 5.158 m² arsa üzerine inşa edilen AVM, 25.000 m² kapalı alan, 8.000 m² otopark, 2.000 m² ortak alan ve 15.000 m² satış alanları olmak üzere 1996’nın Haziran ayında inşaatına başladık. AVM o tarihte ülkemizde Beğendik Markasıyla ün yapan Be-

ğendik A.Ş’ye kiraya verilmek üzere inşa edildi. 30 kişilik mühendis ve 250 kişilik çalışandan oluşan toplam 280 kişilik kadrosuyla 25.000.000 dolara mal oldu. 20 aylık bir çalışmanın sonucunda 1998 yılı Ekim ayında hizmete girdi.”

BEDESTEN AVM CAZİBE MERKEZİ

“1998 yılında alışveriş merkezini devrettikten sonra o eski parlak günlerinden uzaklaşmaya başladığını görmek bizi üzüyordu. Ancak alışveriş merkezi Beğendik mağazalarına özel yapıldığı için parçalanarak tekli kiracılara verilmesi süreci dahil olmamızı zorlaştırıyordu. Fakat mevcut kiracıların burayı değerinden aşağıya düşürme çabalarını görünce 2009 yılında radikal kararlar alarak alışveriş merkezindeki kiracıları yenileme yoluna gittik. Bu kapsamda birinci katta bulunan giyim mağazalarını 2010 yılının Mart ayında çıkararak yerine Tekzen yapı marketi getirdik. Bugün Tekzen Yapı Market yaklaşık 5000 metrekarelik alanda beş trilyon liralık mal stokuyla Gaziantep’lilere hizmet vermekte. Zemin katta ise Migros market bulunuyor.”

BİMEKS’İ İLK GÜN 30 BİN KİŞİ ZİYARET ETTİ

“Migros’un yanı sıra boş olan alana da Bimeks mağazasını getirdik. Bimeks 27 Kasım 2010’da açıldı. Sadece ilk gün 30 bin kişi ziyaret ederek bir rekor imza attı. Bu aldığımız kararın ne kadar doğru olduğunun bir kanıtıydı. Dünya genelinde şehirler 50 yılda bir merkezini değiştirerek batıya doğru kaysa da Bedesten’in insanların hafızalarındaki yerini koruyacağını iyi biliyoruz. Çünkü İstanbul için İstiklal Caddesi neyse Gaziantep için Bedesten de odur. Biz de bunun bilinciyle burayı canlı tutmak için gayrimenkul yatırım danışmanlarından da destek alarak bazı yeni girişimcileri getirmek için gayret gösteriyoruz.”



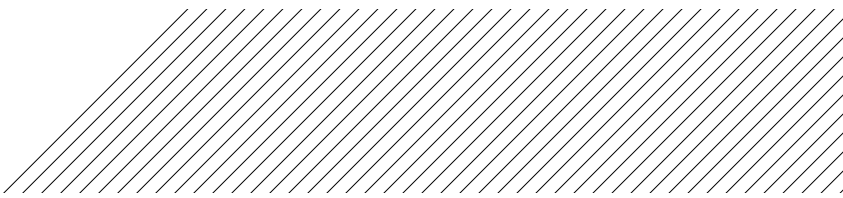
BEDESTEN

YATIRIM



KADOİL LOJİSTİK FİLOSUNU GENİŞLETTİ

Kadoil, artan talepler karşısında lojistik filosundaki araçlarını yenileyerek sayısını 70'e çıkardı.
YAŞAR BURAK MERİÇ



Kadoil artık kabına sığmıyor. Gün geçtikçe bayi sayısını artıran Kadoil, artan talepler doğrultusunda nakliye ve diğer lojistik hizmetler için araç filosunu baştan aşağı yeniledi. Tercihini Mercedes'ten yana kullanan Kadoil yapılan anlaşma kapsamında 57 adet 1840LS Axor modeli tırı filosuna katacak. İlk beş adet tırı temmuz ayında teslim alan Kadoil'in, sürecin tamamlanmasının ardından lojistik filosundaki araç sayısı 70'e ulaşacak. Kadoil 26 ton akaryakıt kapasiteli araçlarla bayilerine daha nitelikli ve daha hızlı hizmet vermeyi amaçlıyor. Konu hakkında görüştüğümüz Yönetim Kurulu üyesi Abdulillah Kadooğlu, lojistik filosunu yenilemek için yaptıkları araştırmanın sonucunda Mercedes'te karar kıldıklarını söylüyor. Kadooğlu "Mevcut araç sayısı artan ihtiyaçları karşılamakta zorlanınca hem lojistik filomuzu yeniledik hem de genişlettik" diyor.



ABDÜLLİLLAH KADOOĞLU

“MERCEDES’LE YAPTIĞIMIZ ANLAŞMA ÇERÇEVESİNDE 57 ADET 1840LS AXOR MODELİ TIRLA LOJİSTİK FİLOSUNDAKİ ARAÇ SAYISI 70’E ÇIKACAK.”



Uzun süren araştırmaların sonucunda kendilerine en uygun markanın Mercedes olduğunu söyleyen Kadooğlu sözlerine şöyle devam ediyor: “Mercedes’le yaptığımız anlaşma çerçevesinde 57 adet 1840LS Axor modeli tır alacağız. İlk beş tır geçtiğimiz senenin ortalarında teslim aldık. Bu araçlar 26 ton akaryakıt kapasiteleriyle bayilerimizin ihtiyaçlarını karşılama noktasında işimizi bir hayli kolaylaştıracak. Çünkü bizim için esas olan her zaman bayilerimizin mutluluğu olmuştur.”

Tamamının teslim edilmesinin ardından lojistik filosundaki araç sayısının 70’e çıkacağını söyleyen Kadooğlu, “Bu sayıya ulaştığımızda bayilerimizin ihtiyaçlarına çok daha hızlı karşılık verebileceğiz. Çünkü bizim için gecikmiş hizmet hizmet değildir. Anlayışımız ‘önce bayin kazansın ki sen de kazan’ olduğu için akaryakıt hizmetinin hızlı ve tabii ki en sağlıklı şekilde ulaşması bizim için büyük önem taşıyor. Bu anlamda ihtiyaç olduğunda araç filomuzu daha da genişleterek onlara her zaman en iyi hizmeti ulaştırmaya devam edeceğiz” diyor.

STİL

Takım elbisenize şekil verin!

Vücudunuza fit gösterecek bir takım elbise seçerken bir yandan da kusurlarınızı kapatmasına dikkat edin. İşin bu kısmını terziniz halledebilir. Zira takım elbiseyi şekillendirip sizi eski Yunan heykellerine dönüştürmek onun işidir.

Terzi elinden çıkma vücudunuza tam oturan bir takım elbise, mütevazı bir fiyata sahip olsa da daha pahalıymış gibi görünür (tıpkı üzerinize tam oturmamanın pahalı bir takım elbisenin ucuz görüneceği gibi). Kısacası hazır giyim, spor salonunda geçen saatlerinizin düşmanıdır. Çünkü geniş omuzlu bir erkeğe uyan bir ceket seçtiğinizde bacaklarda aynı bedeni tutturmanız mümkün olmayabilir.

Ceketi denerken kollarınızı iki buçuk-beş santimetre yukarı kaldırın. Eğer ceket yukarı kalkıyorsa, günlük kullanım için fazla dar demektir. Hazır bir takım elbise için omuzlara tam oturan bir kesim başlangıç noktasıdır. Zira en iyi terzi bile omuzu tam oturmamanın bir ceketini kurtarmaz.

Sonrasında ceketin belini kontrol edin; düğmeleri iliklediğiniz zaman tam oturması gerekir. Ceketin bel çizgisi belinizin en dar kısmının üst kısmında kesilmeli. Pantolonunuzun paçası ayakkabının içine girmemeli, yumuşak bir şekilde ayakkabınızın üstüne düşmeli. Kravatınızı da sıkı bir şekilde bağlayın. Böylece "ben buradayım" diye haykırmak yerine sade, şık ve zarif görünürsünüz.

Network ceket (425 TL) ve pantolon (195 TL),
Façonnable kravat (275 TL) ve gömlek (330 TL),
Hotiç ayakkabı (298 TL)

Omuz

Tam oturmalı ama dar olmamalı. En iyi terzi bile omuzu tekrar yapamaz.

Kravat düğümü

Yaka ağzı ne kadar geniş olursa düğüm de o kadar büyük olmalı.

Yaka

Kravat ve yaka genişlikleri birbirine uyumlu. Dar yakalar ince kravat ister.

Bel

Ceket üst gövdenizin çizgilerine teğet geçmeli.

Kol

Kollar gömlek manşetlerinin bir buçuk santimetre üstünde kalmalı.

Paça

Pantolonunuzun paçaları ayakkabınıza hafifçe dökülmeli.

Gömlek ve Kravatları Eşleştirme Kuralları

Stil sahibi olmanın yolu farklı model ve dokuları iyi bir şekilde birleştirebilmekten geçiyor. Bunun yolu da aşağıdaki rehberden...



Sofistike

Neden işe yarar: Gömlek ve kravatın renkleri aynı tondadır ama tam bir uyum da söz konusu değildir. Yün kravatın benekli doku, gömleğin kumaşıyla kontrast oluşturmaktadır.



Muhafazakar

Neden işe yarar: Çizgili ve ekose desenli gömlek ve kravatlar aynı renk tonundaysalar güzel bir uyum yakalar. İkisinden birinin daha koyu renk olması gerekir.



Gündelik

Neden işe yarar: Kareler ne kadar büyük olursa gömleğin o kadar rahat görünür. Bu hissi serbestçe bağlanmış örgü bir kravatla tamamlayın. Resmi bir hal içinse kravatı ipek yapın, düğümü sıkın.

Sofistike: Lacoste gömlek (238 TL) ile Hugo Boss kravat (139 TL)
Muhafazakar: Façonnable gömlek (388 TL) ile Hugo Boss kravat (156 TL)
Gündelik: Burberry gömlek (378 TL) ile Banana Republic kravat (85 TL)

Her zaman özenle eşleştirin

Her gün pantolonunuza uygun ayakkabı seçmekte zorlanıyor musunuz? Merak etmeyin, rehberimizi kullanarak bu işi kolaylaştırabilirsiniz. Bunun için ayakkabıların üzerine yerleştirildiği renklere dikkat edin. Çünkü hepsi de kendilerine en yakışan renklerdeki kumaşların üzerinde yer alıyor.

Siyah ayakkabılar doğrudan şık olarak algılanır; siyah ya da gri renkli kumaşlara bir cazibe katmak istediğiniz zaman giyin. Gece davetleri için lacivert ve siyahı da birleştirebilirsiniz.

Lacivert ya da taba renkli pantolonlar en iyi orta kahverengi ayakkabılarla eşleşir. Bu tonlardaki pantolonlar ayakkabınızın model, doku ya da cilasını belirginleştirmek için birebirdir.

Gri ayakkabılar siyah ve gri elbiselerle müthiş bir uyum sağlar. Ve işte size sofistike sonuç elde edebileceğiniz bir öneri: Griyi parlak kahverengiyle kombinleyin...

Koyu kahverengi; lacivert, kahverengi, taba rengi ya da gri ile iyi giden nötr bir renktir.

Matraş kahverengi ayakkabı (369 TL), Façonnable siyah ayakkabı (1.411 TL), Tommy Hilfiger koyu kahverengi ayakkabı (349 TL), Hotiç gri ayakkabı (298 TL)

SAĞLIK



SAKALLARA VEDA EDİN

İşin ehli berberlerden tıraşın incelikleri...

1

Mutlaka gliserin bazlı bir tıraş köpüğü kullanın. Mentollü olanlar sakalınızı sertleştirir ve gözeneklerinizi kapatır.

2

Çene ve boynun en son tıraş edilmesi gerekir. Böylece su ve köpük, sakalların en sert olduğu bu bölgeleri yumuşatmak için cilt üzerinde daha uzun süre kalır.

3

Birçok erkek dezenfektan olarak kolonya ya da alkollü after shave kullanır. Oysa bu cilde faydadan çok zarar verir. Çünkü alkol hücre öldürücü etkisiyle tıraşta meydana gelen olası kesiklerin iyileşmesini geciktirir.

SİNEKKAYDININ KAHRAMANLARI

Eğer elinizde doğru ürünler varsa, tıraş olmak tam bir keyfe dönüşür. Bunu sağlamak için ihtiyacınız olan en yeni ürünleri bir araya getirdik.



TEK SEFERDE PÜRÜZSÜZ TIRAŞ

Gillette Fusion Power Phenom Pilli Tıraş Makinesi (27,90 TL)

AMAÇ: Elektrikli tıraş makineleriyle yıldızı barışmayan erkeklere normal jiletten daha pürüzsüz bir tıraş sunmak.

NASIL: Pürüzsüz bir tıraş sağlıyor, doğru. Ancak bunun sebebi bıçak sayısındaki enfasyon değil, bıçakların üzerinde yer alan powerglide kaplama sayesinde sürtünmenin azalması. Alkışlar Gilette'e gidiyor.



KIL DÖNMELERİNE SON

Murad Tıraş Sonrası Bakım Jeli (95 TL)

AMAÇ: Tıraş sonrasında özellikle boyun bölgesinde oluşan kızarıklık, yanma ve kıl dönmesi problemlerine son vermek.

NASIL: Glikolik asit, kıl dönmeye ve batmalara sebep olan ölü hücreleri ciltten atıyor. Çay ağacıya son darbeyi vurup tahriş ve sivilcelere neden olan bakterileri ciltten uzaklaştırıyor. E vitamini ise cildi ferahlatıyor.



DAHA YUMUŞAK SAKALLAR

L'occitane Organik Tıraş Yağı (45 TL)

AMAÇ: Özellikle acelesi olan erkeklere tıraş hazır yumuşamış sakallar sağlamak.

NASIL: İçerisindeki 'cade' bileşeni ve organik bitkisel yağlar sert sakalları çok kısa bir sürede yumuşatır ve tıraş makinesi ya da jilet için kaygan ve nemli bir zemin hazırlar. Üstelik yumuşamış sakallar sayesinde potansiyel kızarıklık ya da kıl dönmeleri de engellenmiş olur.



KÖPÜK SEVENLER İÇİN

Lierac Rasage Express Tıraş Köpüğü (41 TL)

AMAÇ: Tıraş olurken cildi korumak ve rahat bir tıraş sağlamak.

NASIL: Bu nemlendiricili tıraş köpüğü jiletin daha kolay kaymasını sağlıyor. Dahası her sakal kalınlığı tek tek ayırıp jiletle cildiniz arasında koruyucu bir bariyer inşa ediyor. Böylece hiçbir tahriş yaşamadan yakın tıraşın keyfine varabiliyorsunuz.



EN YENİLER

Philips SensoTouch Elektrikli Tıraş Makinesi (260 TL)

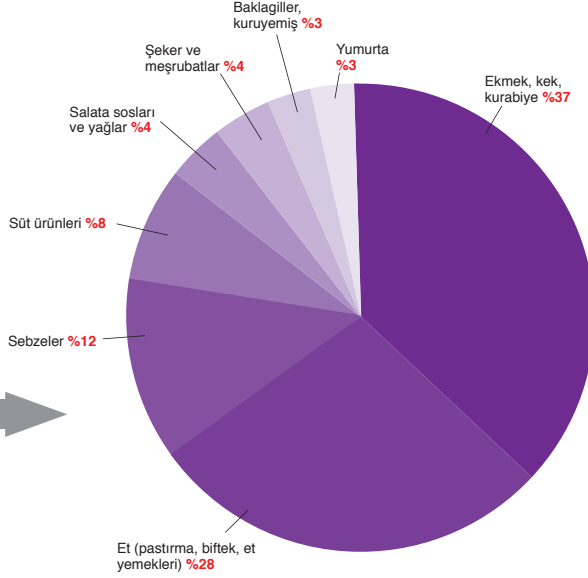
AMAÇ: Tıraş olmak için sakalların uzamasını beklememek ve en kısa sakal bile rahatlıkla kesebilmek.

NASIL: GyroFlex 2D sistemi, yüzünüzün kıvrımlarına kolayca uyum sağlayarak baskıyı ve tahrişi en aza indiriyor. Çift bıçak sistemi ise sakalı kaldırarak cilt seviyesinin altına inip kalları kökünden kesiyor.

TUZ KAYNAKLARI

ABD'de yapılan bir araştırmaya göre, 10 insandan 9'u alması gereken günlük sodyum miktarını aşıyor. Aşağıdaki işlenmiş gıdaların sodyum miktarını gösteren tabloya bir göz atın.

**GÜNLÜK
ORTALAMA
TUZ
TÜKETİMİ
3,5 MG**



SODYUM MİKTARI

KALBİNİZE FAYDALI OLAN ŞEY

İyi kolesterole artık süper kolesterol demenin vakti geldi. Amerikan Kardiyoloji Bülteni'nde yayınlanan araştırmaya göre, HDL (iyi) kolesterolü kanser riskinizi azaltıyor. Araştırmacılar 24 farklı çalışmayı 145 bin hasta üzerinde sürdürdü. Ortaya çıkan sonuca göre, bu kişilerde iyi kolesterol arttıkça kanser oranları da ciddi şekilde düşmeye başlıyordu. Kanserle HDL'nin ilişkisi tam olarak ortaya konamadı fakat HDL kolesterolde tümörleri iyileştiren güçlü anti inflamatuvar maddeler bulunduğu sanılıyor. Tabii her şeyde olduğu gibi iyi kolesterolü artırmak için de iyice ter atmanız şart. Bunun için her hafta 120 dakikalık bir egzersiz yaparak en az 900 kalori yakmalısınız.



AYAK SAĞLIĞI

Ayak, otomobil gibidir. Bir kere bozuldu mu tamir ettirseniz de aynı yerden sorun çıkarır. Ayak sağlığınızla ilgili sorunlarınızı uzmanına sorduk.

Uzman listesi: Dr. Donna Alfieri (New York Koleji Pediatri Bölümü), Dr. Dennis Frisch (Amerikan Pediatrik Tıp Birliği sözcüsü), Dr. Crystal Holmes (Michigan Üniversitesi'nde klinik araştırmacı), Dr. Jonathan Labovitz (Western Üniversitesi Tıp Fakültesi dekanı)

	NASIL İYİLEŞTİRİLİR?	NE ZAMAN DOKTORA GİDİLİR?
MANTAR	Etken madde olarak terbinafin barındıran bir mantar kremi sürün.	Belirtiler iki haftada yok olmazsa ve derinizde çatlaklar oluşuyorsa.
SU TOPLAMASI	Antibiyotik içerikli bir merhem sürün. Üzerini de hidrokoloid jel içeren bir bandajla sarın.	Su toplanan bölge kızarırsa ve kaşınıyorsa, akıntı geliyorsa.
NASIR	Ponza taşı ile derinin üst katmanını soyun. Nemlendirici uygulayın. Her gün tekrarlayın.	Tekrar ediyorsa doktora gidin. Kemik yapınızda bir sorun olabilir.
TIRNAK BATMASI	Her gün ayağınızı 10 dakika sıcak suda bekletin. Ayak tırnaklarınızı düz kesin.	Tırnağınızda kızarıklık varsa parmak şişmişse, iltihap geliyorsa.
SİĞİL	Salisilik asit içerikli bir siğil bandını siğil boyutunda kesip yapıştırın.	Siğil acı veriyorsa, iki ay içinde iyileşmediyse ve birden çok siğilin varsa.

TV DİYETİ

Artık televizyonda reklamlar başladığı an kanalı değiştirin. Zira American Dietetic Association dergisindeki bir araştırmaya göre, reklamlarda gösterilen yemeklerin kalori değeri günlük almanız gereken miktarların çok üstünde. Öyle ki yemek reklamları şeker miktarının 25 katı şeker, yağ miktarınınsa 20 katı fazla yağ içeriyor.

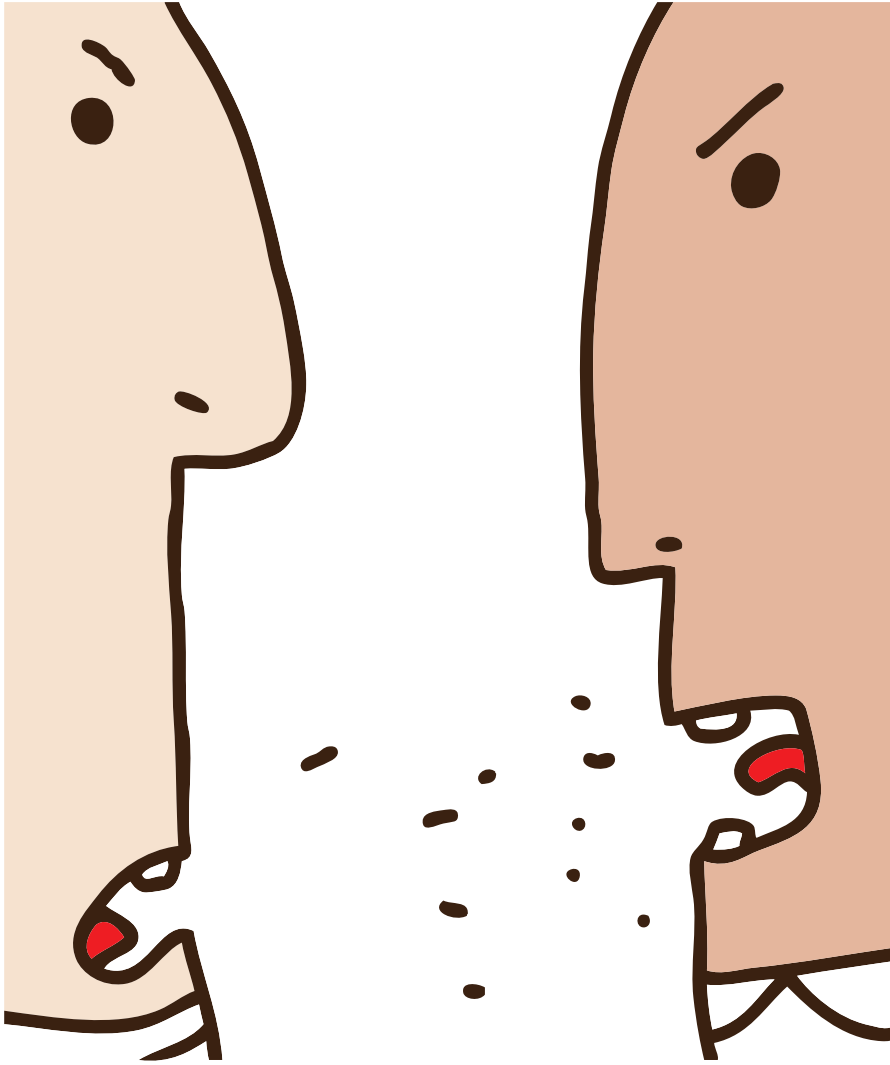


Reklamlara yakalanmamak için en doğru karar favori dizilerinizi internette takip etmek.

BİLGİ KÜPÜ

GÜNDELİK HAYATI KOLAYLAŞTIRAN İPUÇLARI

Günlük hayatta sık sık karşılaştığımız bazı durumlar vardır: O anda çözemeyiz ancak sonrasında çözüm için pek de çaba sarfetmeyiz. Bu rahatlığı üzerimizden atıp basit çözümleri hayatımıza sokmanın tam zamanı!



KAVGA ETMEDEN SİYASET TARTIŞIN

Ülkemizde siyasi tartışmalar her daim gündemdedir. Kavgayı sevmiyorsanız, gidişatı pek iyi olmayan bir tartışmayı yatıştırmayı öğrenmelisiniz.

ADIM 1 HAKİM ROLÜNÜ OYNAYIN

Bir taraf diğerine gümbür gümbür saldırıyorsa, defansif cümlelerle savunmaya girişmeyin. Onun yerine tarafları zorlayacak ve deşecek sorular sorun. Tartışanları "Uzlaşmak için ne yapmak lazım?" sorusunun yanıtını aramaya zorlayın.

ADIM 2 UZLAŞILAMAYACAĞINI KABUL ETTİRİN

Savunduğunuz şeyin yanlış olabileceğini ilk iddia eden siz olun. Bir taraf özür dilerse, karşı taraf da suçluluk duygusuyla dolar. Böylece rakibin saldırısı yavaşlar. Bu noktada bekle-gör politikasını uygulayın.

ADIM 3 ÇAKTIRMADAN KONUYU DEĞİŞTİRİN

Düşmanca tavırlar devam ediyorsa artık konuyu değiştirmenin vakti gelmiştir. Uzlaşmaya varılamayacağını söyleyin. İki tarafın da anlaşabileceği, hararetsiz bir konuya geçiş yapın.

CİLA BULAMADIĞINIZ DURUMLARDA AYAKKABI NASIL PARLATILIR?

Bir muz alın. Kabuğunu soyun. Kabuğun iç tarafıyla ayakkabınızı ovun. Kağıt bir havluyla kalıntıları temizleyip ayakkabınızı silin. (Muzu da yiyebilirsiniz.)

Mantarlı şişe nasıl tirbuşonsuz açılır?

Elinizde tirbuşon ya da sivri bir nesne olmasa da şişenin mantarını düzgünce açabilirsiniz.

- 1 Şişenin dibini kalın bir havluya sarın.
- 2 Hafif esnek ama sert bir yüzeye dibini vurmaya başlayın. Ağaç gövdesi idealdir. Dibini ayakkabının içine koyup duvara vurabilirsiniz.
- 3 Mantarın yarısı şişenin dışına çıkınca sıkıca tutun ve yavaş yavaş oynatarak şişeden ayırın. (Eğer şişenin içindeki içecek köpürmüştü ise çıkarmadan önce 15 dakika bekleyin.)



İki parmakla ıslık çalmayı öğrenin!

İki parmakla ıslık, arkadaşlarınızı uzaktan çağırırken sizi havalı gösterir. Tribünde de işe yarar.

Adım 1

Dudaklarınızı aralayın ve alt dudüğünüzü, üst dişlerinize değecek şekilde ağzınızın içine çekin.

Adım 3

Küçük parmaklarınızın uçlarını 90 derecelik bir açı yapacak şekilde birbirine değdirin.

Adım 5

Derin bir nefes alıp dilinizin ucuna doğru üfleyin. Ne kadar sert üflerseniz, o kadar şiddetli bir ses çıkartmış olursunuz. Daha çok insan dönüp bakar.

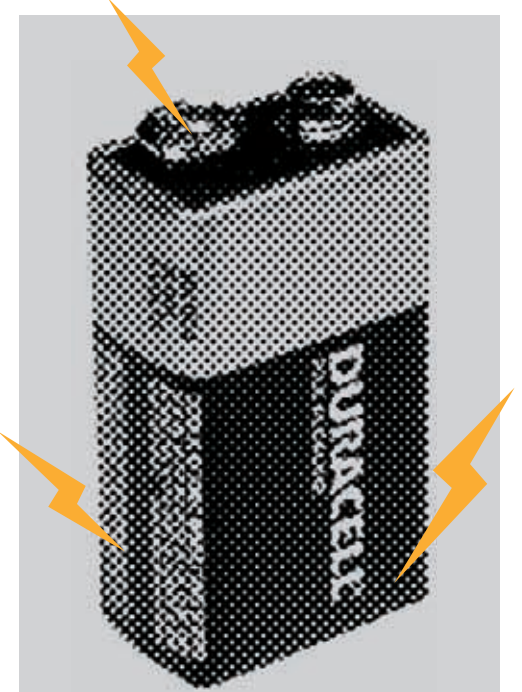
Adım 2

Dilinizi düzleştirin ve dışarı çıkarın. Alt dudüğünüzün üstünde durmalı.

Adım 4

V haline getirdiğiniz parmaklarınızı dilinizin altına koyun. Dilinizi rulo yapar gibi yukarı doğru kıvrarak damağınızın doğru içeri sokun.

Kaynak: MouthSounds kitabının yazarı ve ses efekti uzmanı Fred Newman



Telefonunuzun pil ömrünü nasıl uzatırsınız?

PİL KATİLLERİ

- Sosyal medya siteleri
- E-posta

Bu ikisi genellikle otomatik güncellemeye programlıdır. Ya arka planda bu programları açık tutmayın ya da güncelleme sıklığını düşürün. Twitter ya da Facebook'taki mesajları dakika başı görmesiniz de olur. İşiniz acil değilse e-postalarınızı da dakika başı kontrol etmeyin.

- Bluetooth
- Kablosuz Ağ
- GPS

Devamlı bağlanabilecekleri bir aygıt (ya da uydu) arayarak pilinizi sömürürler. Kullanmıyorsanız, bu kablosuz bağlantı araçlarını kapalı konuma getirin.

İYİ YERE KOYUN

Evde ya da işte telefonun en iyi sinyal aldığı yer neresiyse oraya koyun. Cep telefonları baz istasyonundan gelen sinyali ararken daha çok pil tüketir. Telefonu asla arabanızda bırakmayın. Sıcaklık 45 derecenin üstüne çıkınca pil ömrü azalır.

Kaynak: Nokia'nın yürüttüğü araştırmalar ve Palm'in ürün müdürü Tim Pettitt.

Jantlarınız pırıl pırıl olsun!

Frenlerdeki metal parçalar sürekli aşındığı için toz saçar ve jantların kirlenip aşınmasına neden olur. Düzenli olarak temizleyip parlatmanız gerekir.



ADIM 1 PÜSKÜRTÜN

PH dengesi ayarlanmış, yumuşak bir tekerlek ve jant temizleyici sıkın. Bu sıvı yapışan metal tozları kaldırır. (Eski tip temizleyicilerdeki güçlü asitler jantin cilasını aşındırır.)



ADIM 2 DURULAYIN

Janti suyla iyice durulayın. Mikro fiberli bir fırçaçla kalan tozu süpürün. Yumuşak bir bezle inatçı lekeleri çıkarın. Bu işlemleri her tekerlek için ayrı ayrı uygulayın ki temizleyici sıvı kuruyup iz yapmasın.



ADIM 3 CİLALAYIN

Kaliteli bir jant cilası kullanın. Temiz ve kuru bir yumuşak bezle cilayı uygulayın. Cila kuruyunca başka bir temiz bezle silin. Cila, jantin üzerini kaplayıp tortu oluşumunu önler.

BİLMECE BULMACA

ÇENGEL BULMACA

1.Haberleşme 2. Marka	3. Bir kta	5. Bir müzik aleti	7. Gösteriş	9. Tümör	11. Takım	13. Oksijenin simgesi	15. Yasal ölçü modeli
17. Un elenen araç	4. Alet	6. Ekilmiş olan	8. Bir peygamber	10. Analiz	12. Cemaate namaz kıldırır	14. Hemen	16. Aya'da bir göl
18. Gülmüş bahç			19. Mezar		21. Bir olayın başlangıcı		
			20. Şarkıda tekrar bölümü		22. Pece		
25. Yücelme				23. Sermaye		29. Ticaret eşyası	
26. Meslek			27. Bilgin	24. Arif olana yakışacak bir biçimde		30. Geçme. buluşma	
	31. Zayıf, ince kimse		28. Bilim				
	32. Kovuşturma				33. Tahıl ambarı		
35. Verme ödeme		37. Kıkırbıyısı			34. Düş		
36. Kör		38. Savaş tamsı				39. Fiyatın arttırma	
		40. Çok anlayışlı, sevgili		42. Engel, güçlük			44. Güllünc
		41. Akıllıca		43. Ağlayan, sızlayan			
45. Yafca	46. Bir ilim:						
	47. Kalsiyum ve demir fosfat						
			50. Yok			52. Molibdenin simgesi	
			51. Bizmutun simgesi			53. Sütle	
54. Olyanastım derin yeri					58. Notada durak işareti		60. Eski dilde su
55. Yapım		56. Hak edilen cesza			59. Bir renk		
		57. Fotoğraftaki bölge					
65. Tayin			67. Bir hayvan				
66. Kalayın simgesi			68. Bir bilgisayar oyunu			69. Yak	
	70. Aya'da bir ülke						
	71. Bir deri hastalığı				72. Seryumun simgesi		
73. Bir bağlaç							
74. Gelecek		75. Sıtrınca bir taş					
		78. Kas					
		79. Yemek					
80. Od	81. Isın						
	82. Biricik						83. Avuç içi
			84. İcar				
			85. Şikar				
86. Genişlik							
87. İkkel sıtış		88. Kamer					89. Bir seslenme sözü
	90. Emek vermeden edinilen kazanc						

ÇÖZÜMLER

1. İletişim 2. Alımların 3. Amerika 4. Alet 5. Ur 10. Eklil 7. Altı 8. İsa 9. Alet 5. Ur 10. Analiz 11. Ekip 12. İmam 13. O 14. Alımların 15. Etaton 16. Aral 17. Etek 18. Aterna 19. Sin 20. Nakarat 21. Millet 22. Nıkap 23. Anapara 24. Arfane 25. İtila 26. İş 27. Alım 28. İlim 29. Mai 30. Sırayet 31. Kıkırık 32. Takibat 33. Sılo 34. Ruya 35. İla 36. Ama 37. Alızarın 38. Ares 39. Zam 40. Arif 41. Akliane 42. Pürüz 43. Nalan 44. Komik 45. Etiket 46. Karaman 47. Tamarit 48. Yatak 49. Nane 50. Nanay 51. Bi 52. Mo 53. Soy 54. Abis 55. İmal 56. Bela 57. Kapadokya 58. Es 60. Ak 61. Ma 62. Ki 63. Me 64. Anatomi 65. İ 66. Atama 67. Sn 68. İnek 69. Atarı 70. Yak 71. Nepal 72. Liken 73. Ce 74. İle 75. Altı 76. At 77. Al 78. Lilet 79. Adale 80. Aş 81. Ates 82. Kalori 83. Tek 84. Aya 85. Kıra 86. Av 87. En 88. Ok 89. Ay 90. Ey 91. Avanta



SUDOKU

1

KOLAY

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

ORTA

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

2

KOLAY

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	

3

KOLAY

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

ORTA

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

ORTA

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

SUDOKU ÇÖZÜMLER

1

KOLAY

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

ORTA

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

2

KOLAY

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

ORTA

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

3

KOLAY

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

ORTA

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

ORGANİZASYON

KADOOĞLU

Kadoil markasının lokomotif görevi üstlendiği Kadooğlu Group, bünyesindeki beş şirket ile bir 'dünya devi' olmaya hazırlanıyor. 2010 cirosu 450 milyon TL olan grubun 2011 ciro hedefi, 600 milyon TL.

KADOİL

2000 yılında kurulan Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat AŞ, Eylül 2006'da dağıtıcı lisansını alarak 'Kadoil' logosuyla sektöre girdi. Geçen süre zarfında büyüyen ve Türkiye genelinde 330 bayiye ulaşan dağıtım ağıyla Kadoil, aynı alanda faaliyet gösteren 45 şirket arasında 13. sırayı aldı. Şirketin 2011 yılı yeni istasyon hedefi 150; yatırımların önemli bir kısmı ise büyük şehir merkezleri ve ilçe merkezleri olarak belirlenmiş durumda.

Kadoil aynı zamanda Mersin Kazanlı'da faaliyet gösteren, 148.000 m³ kapasiteli bir depolama tesisine sahip. Bir İngiliz şirketi olan, 'dünya devi' Noble Grubu da petrol operasyonlarını yönetmek için Türkiye'deki merkezi olarak Kadoil'in Kazanlı tesislerini seçmiş durumda. Türkiye ve bölge ülkelere yönelik petrol ticareti bu depolardan yapılıyor.

Bir diğer büyük yatırım ise 2008 yılında Akdeniz bölgesinde, içinde Kadoil'in de bulunduğu bir konsorsiyum tarafından 40 milyon dolarlık yatırımla kurulan deniz platformu. Platformun yıllık ticaret hacmi beklentisi, 300 milyon dolar.

Gebze'deki fabrikasında 'Kadoil Oil Master' markasıyla yılda 60 bin ton madeni yağ üretimine geçen Kadoil; Irak, İsrail, Suriye ve Lübnan'a yüksek tonajda ihracat gerçekleştiriyor.

GROUP

KADOOGLU YAĞ SAN.VE TİC. AŞ

2007 yılında rafine ünitesinde 300 ton/gün ve dolum ünitesinde 450 ton/gün kapasite ile Gaziantep 4. Organize Sanayi Bölgesi'nde 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 ile çalışan fabrikanın yıllık kapasitesi 100 bin ton. Bizce markası altında üretilen bitkisel yağlar (ayçiçeği yağı, mısır yağı, zeytinyağı) Ortadoğu'da 10 ülkeye ve iki Avrupa ülkesine, 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 yelpazedeki ürünlerini 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.

KADOOGLU 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 yer alıyor.

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 planlandı. Kars Sarıkamış'ta, firma hisse devri yoluyla Kadooğlu Enerji bünyesine katılan 17,8 megavatlık hidroelektrik santralin inşaatına 2011 yılı ilk çeyreğinde başlanması öngörülüyor. 150 MW kurulu güce ulaştıktan sonra termik santralle ilgili daha büyük yatırımlar yapacak olan Kadooğlu Enerji için bir sonraki adım, yıllık olarak 60 milyon dolar ciro üreten bir enerji oyuncusu olmak.

İLETİŞİM

KADOİL BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

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 YALTIKIRIK	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
Kubilay ÇETİN	Saha Müdürü	Tel: 0533 950 43 46	E-Mail: k.cetin@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
Mehmet Şirin AKGÜN	Saha Müdürü	Tel: 0533 968 48 16	E-Mail: s.akgun@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 322 18 05	E-Mail: f.kocak@kadoil.com
Erden GÜNAYDIN	EPDK Sorumlusu	Tel: 0533 270 01 93	E-Mail: e.gunaydin@kadoil.com

EGE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

Volkan AŞAR	Bölge Müdürü	Tel: 0533 443 89 76	E-Mail: v.asar@kadoil.com
Oğuzhan ÖZDEMİR	Saha Müdürü	Tel: 0530 780 95 23	E-Mail: oguzhan@kadoil.com

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
---------------	--------------	---------------------	------------------------------

TRAKYA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

Burcin ENGÜR	Saha Müdürü	Tel: 0530 780 95 21	E-Mail: b.engur@kadoil.com
--------------	-------------	---------------------	----------------------------

KARADENİZ BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

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

İlkay AKTAŞ	Saha Müdürü	Tel: 0533 322 18 02	E-Mail: i.aktas@kadoil.com
-------------	-------------	---------------------	----------------------------



For a Better Life
Daha iyi bir yaşam için



Size çok iyi gelecek...



kadoil

www.kadoil.com.tr

Genel Müdürlük

İst. Dünya Ticaret Merkezi A.1 Blok Kat: 10 Yeşilköy
Bakırköy / İstanbul - Türkiye 34149
Tel: +90 212 465 55 56 Faks: +90 212 465 07 86 - 87

Akdeniz Bölge Müdürlüğü

Yenişehirli Talran Mevkii Ni-5 Kazanlı / Mersin - Türkiye
Tel: +90 324 451 26 57 Faks: +90 324 451 26 53

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürlüğü

Cumhuriyet Mah. Uğur Apt. Kat:1 Merkez / Balıman - Türkiye
Tel: +90 488 215 33 66 Faks: +90 488 215 33 65

Orta Anadolu Bölge Müdürlüğü

Kırıkkale Rafineri Sahası Kadoil Petrol İstislar Mevkii
Kırıkkale - Türkiye
Tel: +90 318 266 92 23 Faks: +90 318 266 92 25

Ege Bölge Müdürlüğü

Atatürk Mah. İnönü Cad. No: 56/28 Tüpraş Park Sahası
Aliağa / İzmir - Türkiye
Tel: +90 232 616 06 10 Faks: +90 232 616 03 32

Marmara Bölge Müdürlüğü

Barbaros Mah. Seymen Sok. No:3 Körfez / Kocaeli - Türkiye
Tel: +90 262 527 85 10 Faks: +90 262 527 85 46

Karadeniz Bölge Müdürlüğü

Tüpraş Esenyay Dolun Tesisi

Trakya Bölge Müdürlüğü

Botaj Karpası Sultanlık / Marmara Eregli
Tel: +90 282 833 60 73 Faks: +90 282 833 80 12