

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

KadoLife

SAYI
4

Her yıl emin adımlarla ilerliyoruz
**Başarımıza başarı,
gücümüze güç katıyoruz**

Akaryakıt sektöründe rüzgarın yönünü değiştiriyoruz

Hem aracını hem hesabını düşünenler bu rüzgarla, güven içinde yol alabilsin diye
Türkiye'nin daha fazla yerinde, yolunuzun üzerindeyiz...



Çünkü biliyoruz ki Kadoil size de çok iyi gelecek

kadoil

kadooğlu
grubu

www.kadoil.com.tr

kadoLife İçindekiler

4- BAŞKANIN MESAJİ 6- GÜNDEM: Kadoil Satış Toplantısı gerçekleştirildi 8- YATIRIM: Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şerafettin Kadooğlu 12- YENİ BAYİLER 16- MERCEK 18- SOSYAL SORUMLULUK: Kadooğlu Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Kadooğlu 20- BİLİRKİŞİ: Bersay İletişim Grubu Onursal Başkanı ve İletişim Uzmanı Ali Saydam 22- MOLA: Der-i Saadet bir şehir: Edirne 24- BAYİLER 30- BİZCE: Kadooğlu Yağ San. Tic. A.Ş. Genel Müdürü Celal Kadooğlu 36- PROFİL: Bayilik İşleri Müdürü Gülsüm Masalcı Mercimek 40- GELİŞME: Kadoil Taşıt Tanıma Teknolojisi 42- TEKNOLOJİ: Sosyal medyayı yönetmek 44- YAŞAM: Barışın ve lezzetin anavatanı Antakya 46- SANAT: Türkan Şoray 50- KONUK: Yağız Avcı 52- SEYAHAT: Bakü 56- SAĞLIK: York Testi 58- DOĞADAN: Zeytin ve zeytinyağı 60- BİLGİ KÜPÜ 62- BULMACA 64- ORGANİZASYON



18



Akaryakıt sektöründe gerçekleştirdiği yatırımlarla müşteri memnuniyeti, pazar payı başarısı gibi temel hedeflerine ulaşan Kadoil, ilklere imza atmaya devam ediyor. Türkiye’de ilk defa Kadoil’in Akdeniz Dolum Tesisleri bünyesinde hayata geçirilen deniz platformu, sağladığı avantajlarla iş süreçlerini kolaylaştırıyor.

YÖNETİM

İmtiyaz Sahibi

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

Yönetim Yeri

İstanbul Dünya Tic. Mrkz. 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, Çağdaş Demirağ

YAPIMCI

kesişim
yayınçılık ve tasarım hizmetleri

b
bersay
iletişim
grubu

Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.

Cemal Sahir Sok. No:26/28 Profilo Plaza
A Blok Kat:2 Mecidiyeköy / İstanbul
Tel: (0212) 337 51 99
Faks: (0212) 288 62 36
www.kesisim.com.tr

Yayın Danışmanı

Lale Filoğlu

Editör

Özden Kılıç

Sanat Yönetmeni

Ahmet Akgül

Düzeltili

Seyit Göktepe

BASKI

APA UNIPRINT

(0212) 798 28 40 pbx

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



Birçok firmanın sahip olduğu değerlerle markalaştığını, ancak bu değerler korunurken kurum kültürünün farklılaşması ve değişmesi gerektiğini belirten Bersay İletişim Grubu Onursal Başkanı ve İletişim Uzmanı Ali Saydam, değerlerin bu beklentilere uygun bir stratejiyle konumlandırılması, takip ve de ifade edilmesi gerekliliğinin altını çiziyor.



Yeni yılda yeni hedeflerle,
hep birlikte ve
daha güçlü olacağız

2012 yılı, Kadooğlu Grubu'nun başarısına başarı katacağı yeni bir dönemin başlangıcını müjdeliyor.

Kadooğlu Grubu; çalışan, müşteri ve bayilerinden aldığı güçle başarısını her yıl artırarak sürdürüyor. Büyük bir aile olarak hedeflerin peşinde koşmak, ne istediğini ve ne istendiğini bilmek çok önemli. Biz bu noktada kendimizi çok başarılı kabul ediyoruz, ki "kalite" ve "güvenilirlik" kavramlarıyla anılan bir marka olmamız bu başarının bir göstergesi. Bu kavramlardan ne olursa olsun taviz vermeden, her daim müşteri perspektifinden bakabildik. Kendimizi müşterilerimizin, bayilerimizin yerine koyduk, ürettik ve geliştirdik.

Kadooğlu Grubu olarak 2011 yılında 1 milyar dolar seviyesine ulaşan ciromuzu, 2012 yılında 1.1 milyar dolar seviyesine çıkartmanın gururunu yaşıyoruz. 2011 yılında 503 milyon dolar olan dış ticaret ciromuz, 2012 yılında 600 milyon dolara ulaştı. Faaliyet gösterdiğimiz her sektörde doğruluk ve dürüstlük ilkesi ile hareket eden grubumuz hedeflediği noktalara hızlı adımlarla ulaşıyor. Yaşanan global krize karşın, Türkiye ekonomisindeki ilerlemeyi gören grubumuz yatırım yapmayı sürdürmüştür ve 2013 yılında da sürdürecektir.

Başarımız neticesinde Fortune Türkiye'nin 2012 özel sayısında açıkladığı, 2011 yılının en büyük 500 şirketi arasında grubumuzun üç şirketi önemli sıralarda yerlerini aldı. Kadoil markası ile Kadooğlu Petrolcülük A.Ş. kuruluşunun henüz altıncı yılında listede 134'üncü, Kadooğlu Yağ Sanayi ve Ticaret A.Ş. 193'üncü, Kadooğlu İç ve Dış Ticaret A.Ş. 441'inci sırada yer aldı.

Şirketlerimiz ayrıca "İstanbul Sanayi Odası (İSO) en büyük 500 sanayi kuruluşu" arasına girmeyi ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nde (TİM) ilk 500 şirket arasına girmeyi başardı.

Kadoil hız kesmeden büyümeye ve ilk 10 şirket içerisindeki konumundan ödün vermeden satış hacmini artırmaya devam ediyor. Son derece başarılı geçen 2012 yılının ardından, 2013 yılında da belirlediğimiz hedefler doğrultusunda başarı grafiğini yükseltmeye devam edeceğiz. Varlığımızı özellikle büyükşehir merkezlerinde artırarak sürdüreceğiz ve Kadoil hizmet ve ürün kalitesini daha çok noktada daha çok kişiyle buluşturacağız. 2012 yılında başlattığımız gelişim ve kurumsallaşma çalışmalarında yakaladığımız başarıyı 2013 yılında da sürdüreceğiz. Reklam kampanyalarımız ile tüketicideki marka bilinirliğimizi artırıp, grubumuzun finansal gücünü bayilerimizle paylaşmaya devam edeceğiz.

Kadooğlu Grubu olarak, faaliyette bulunduğumuz tüm alanlarda iddiamızı ortaya koyarak, ipi göğüslemeye devam ediyoruz. Başarının yolunun sürekli araştırma ve kendini geliştirmeden geçtiğinin bilinciyle kendimizi ve teknolojimizi sürekli yeniliyoruz. 2007 yılında günde 300 ton üretim hacmi ile üretime geçen Kadooğlu Yağ Fabrikası'nın üretim hacmi günde 550 tona ulaştı. Aynı zamanda 400 ton pet ve 150 ton teneke paketlemeyle Türkiye'nin en yüksek üretim kapasitesine sahip fabrikalarından biri haline gelen Kadooğlu Yağ Fabrikası, 'Bizce' markası ile Ortadoğu, Avrupa ve Afrika'da 20 ülkeye ulaşıyor. Hedefimiz 2013 yılında ihracat pazarımızı 25 ülkeye yükseltmek.

2012 yılında hızlı bir giriş yaptığımız inşaat sektöründe Gaziantep'te 670 konutluk büyük bir projenin temellerini attık. 2013 yılında inşaat sektöründe yurtiçi ve yurtdışında yeni projeler ile gelişimimizi sürdürmeyi hedefliyoruz.

2010 yılında kurulan Kadooğlu Enerji'nin ilk projesi olan Aras Nehri üzerinde 17,1 MWe gücünde HES projesinin inşaatına başlandı; bu projenin 2013 ortasında işletmeye geçmesi planlanıyor.

Grubun HES projesiyle ilgili diğer yatırımı Nazhan Regülatörü ve HES projesidir. Bu projemiz de Aras Nehri üzerinde kurulacak olup 15 MWe gücünde tesis edilecektir. Grubumuz enerjide yıllık 30 milyon dolar ciro hedefleyerek sektörde söz sahibi olmayı hedefleri arasına koydu.

Kadooğlu Grubu olarak kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerimizi belirleyerek, bu hedefler doğrultusunda stratejilerimizi hazırladık. Cumhuriyetimizin de 100'üncü yılı olan 2023 yılında ulaşmak istediğimiz seviyeyi tespit etmiş ve buna odaklanmış durumdayız. Ülke ekonomimiz ve global önemimiz her geçen gün artmakta. Biz de bu büyümeye destek olmak adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Veriler 2013 yılında da ülkemizin büyümesini sürdüreceğini göstermekte, grup olarak 2013 yılında da yatırımlarımızı artırarak sürdürme kararı almış durumdayız.

Her geçen yılın Kadooğlu Grubu'nun başarısına başarı kattığına ve yeni yılın da bayiler, çalışanlar ve tüm iş ortaklarıyla yeni başarılar getireceğine yürekten inanıyor ve herkese güzel bir yıl diliyorum.

TARKAN KADOOĞLU

Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Kadoil'in 2012 Üçüncü Çeyrek Satış Toplantısı

2012 üçüncü çeyrek hedeflerine ulaşan Kadoil, gelecek dönem stratejilerini Ankara'da gerçekleştirdiği Satış Toplantısı'nda belirledi.

Kadoil'in 2012 yılı üçüncü çeyreğinin değerlendirildiği ve son çeyrek stratejilerinin görüşüldüğü Satış Toplantısı, 12-13 Ekim 2012 tarihlerinde Ankara Crown Plaza Otelinde gerçekleştirildi. Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, Bayilik İşleri Müdürü Gülsüm Masalçı, Mühendislik Müdürü Gökalp Gözübenli, Yatırım Müdürü Volkan Hüner, Bölge ve Saha Müdürleriyle Kredi Departmanı'nın katıldığı toplantıda birçok önemli gündem maddesi değerlendirildi. Hukuk Müşaviri Şahin Kardeş, Muhasebe Müdürü Duygu Boralı ve Finans Müdürü Hüseyin Çırık'ın birer sunum gerçekleştirdiği organizasyon, 2012 üçüncü çeyrek

hedeflerine ulaşılması nedeniyle oldukça keyifli bir ortamda yapıldı. Kadoil'in hayata geçirdiği iki önemli yeniliğin duyurulduğu Satış Toplantısı'nda; hem bayi hem de müşteri ayağında önemli faydalar sağlayacak Taahhüt Tanıma Teknolojisi ve bankaların bayi adına fatura ödemesi yapmasını sağlayan Doğrudan Borçlandırma Sistemi (DBS) tanıtıldı. Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik koşullar ve bu koşullarda Kadoil bayilerinin uzun vadeli satışlarla desteklenmesi gibi konuların ele alındığı toplantıda, diğer destek yöntemleri de masaya yatırıldı. EPDK tarafından istenilen otomasyon sistemindeki raporlama değişiklikleri hakkında bilgilerin aktarıldığı toplantıda, son teknoloji kullanılarak, istasyonların satış verimliliğinin artırılmasına yönelik takip sistemi hakkında bir eğitim gerçekleştirildi.

Kadoil, bayileri ile birlikte büyüyor

Kadoil'in son yıllarda gösterdiği istikrarlı büyümede bayilerle geliştirilen mükemmel iletişimin katkısı oldukça büyük. Satış Toplantısı'nda da gündeme getirilen bu konunun daha da iyileştirilmesini hedefleyen Kadoil, muhtemel ekonomik daralmanın bayiler üzerindeki etkisini en aza indirmek için de çalışmalarını sürdürüyor. Ekonomideki gelişmelerin bayiler üzerinde yaratabileceği nakit sıkıntısını kolaylıkla aşabilmeleri için bankalar ile yapılacak yeni destek programlarının görüşüldüğü toplantıda akaryakıt ile bağlantılı sektörlerin durumu analiz edildi. Ortadoğu'daki gelişmeler ve bunların Türkiye ekonomisine yansımalarının tartışıldığı ve 2013 için yatırım stratejisinin





gözden geçirildiği toplantıda; yatırımlara hız vererek, devam etme kararı alınması da dikkat çekici bir diğer ayrıntıyı oluşturdu. Toplantıda ayrıca satış ekibi EPDK ve Rekabet Kurumu'nun sektörle ilgili yeni düzenlemeleri ve aldığı kararlar hakkında bilgilendirildi. 2012'den bu yana yürütülen kurumsallaşma çalışmalarında elde edilen başarıların, şirketi hedeflenen çok daha iyi bir konuma getirdiği ortaya konuldu. Toplantıda bu başarının en önemli göstergesinin bayiler ve şirket çalışanlarının memnuniyeti olduğu ifade edildi. Satış anlamında özellikle inşaat sektöründeki negatif görüntü, ÖTV artışı ve olumsuz hava koşullarına rağmen 2012 hedeflerinin şu ana kadar yakalandığı ifade edildi.



Kadoil

inşa ettiği platformla
sektöre öncülük ediyor

Akaryakıt sektöründe gerçekleştirdiği yatırımlarla müşteri memnuniyeti, pazar payı başarısı gibi temel hedeflerine ulaşan Kadoil, ilklere imza atmaya devam ediyor. Türkiye’de ilk defa Kadoil’in Akdeniz Dolum Tesisleri bünyesinde hayata geçirilen deniz platformu, sağladığı avantajlarla iş süreçlerini kolaylaştırırken, farklı sektörlere de çözüm sunma kapasitesine sahip.



İnovatif bir yaklaşımla 2010 yılından itibaren ülke ekonomisine katkı sağlamaya başlayan deniz platformunun detaylarını Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şerafettin Kadooğlu ile konuştuk. Akdeniz Dolum Tesisleri'ndeki Yönetim Merkezi'nde ziyaret ettiğimiz Kadooğlu, dev platformun sağladığı stratejik avantajlarla bölge için önemli bir misyon üstlendiğini dile getirdi.

Kadoil kurulduğu tarihten itibaren tüketicilerin en iyi hizmeti alabilmeleri adına yatırımlarını sürekli kılan bir anlayışla hareket ediyor. Bu anlayışın bir parçası olan deniz platformu fikri nasıl doğdu?

Öncelikle ilk söylenmesi gereken şey, platformun Türkiye'de ilk olma özelliği taşıdığıdır. Elbette ki böyle bir yatırım planlanırken belirli hedefler vardı ve bu hedeflerin bize sağlayacağı katma değer, Kadoil'in müşteri memnuniyeti anlayışını mükemmele ulaştırma beklentisini destekliyordu. Projenin fikir babası Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu'dur. Türkiye'nin stratejik önemi göz önüne alındığında özellikle akaryakıt trafiğinde benzersiz avantajlara sahibiz.



Ulusal ve uluslararası şirketlerin bu avantajları iyi değerlendirebilmeleri ve nihayetinde tüketicilerimizin en iyi hizmete ulaşabilmeleri için yatırımların artması hayati öneme sahip. İşte bu bakış açısıyla Kadoil, sektöre öncü olarak deniz platformu projesini gündemine aldı. Mersin Kazanlı sahiline 5 kilometre mesafede bulunan dolun platformu, iki yıl gibi kısa bir sürede tüm hava şartlarına rağmen, çevre ve iş güvenliği maksimum düzeyde gözetilerek inşa edildi. Önceleri şamandıralar vasıtasıyla gerçekleştirilen işlemlerden farklı olarak denizde sabit bir şekilde inşa edilen platformla, gemilerin boşaltma-doldurma yapabilmesini mümkün kılan bu sistem, maliyet ve zaman tasarrufu da sağlıyor.



Deniz platformunun inşa süreci aynı zamanda bir güç birliği örneği. İnşa sürecinde hangi şirketler yer aldı, işletmesi nasıl gerçekleştiriliyor?

Deniz platformu Kadoil ortaklığıyla Savka Platform A.Ş. tarafından inşa edildi. İşletmesi hâlâ Savka tarafından yürütülen platform, yalnızca şirketimize değil, hâlihazırda sürdürülen çalışmalar neticelendiğinde tüm sektöre hitap eden bir işleyişe sahip olacak.

Deniz platformunun kabiliyetleri ve teknik detayları hakkında bilgi verirsiniz?

Biraz önce de özetlediğim gibi platform, Mersin Kazanlı sahilinden 5 km açıkta yer alıyor. Yaklaşık iki yıl gibi bir sürede tamamlanarak 2010 yılında törenle faaliyete geçti. Platformun en temel özelliklerinden biri şu; aynı anda iki gemi doğu ve batı yönünden platforma yanaşıp, yükleme ve boşaltma işlemi gerçekleştirebiliyor. Birçok farklı güvenlik bileşeniyle donatılan platformda gemiler iki-üç hatla yükleme-boşaltma yapabiliyor. Hâlihazırda yanaşma yapabilen gemilerin kapasitesi 65 bin dtw civarında. Tesis tamamen uluslararası standartlara göre inşa edildi. Platformdan 12, 14 ve 16 inch'lik hatlarla boşaltma ve yükleme yapılıyor. Bulduğu konum ise Mersin Liman Başkanlığı yönetim sahası içerisinde 36° 46' 07" N ve 34° 43' 49" E koordinatlarında.

Aslında verdiğiniz bilgilerin satır aralarında değindiniz ama daha somut ifade etmek gerekirse, diğer şirketlerin Mersin'deki platformdan istifade etmeleri mümkün olacak mı?

Elbette. Rekabet ortamı yapıcı bir anlayışla desteklendiğinde bundan herkes, en başta tüketicilerimiz kazançlı çıkıyor. Bu nedenle platformun bölgedeki diğer şirketlerin ve yabancı şirketlerin kullanımına açılması için çalışmalar sürüyor. Bu konuda özellikle Mersin Valiliğimizin ve Gümrük Başmüdürlüğümüzün yoğun gayretleri söz konusu. Bazı teknik ilavelerle birlikte, platformumuzun tüm sektörün verimliliğine katkı sağlamasını hedefliyoruz.

Akdeniz Dolun Tesisleri'ne ilave olarak bu platformun hayata geçirilmesi, istihdama nasıl yansdı?

İstihdam hem sektörümüz, hem de ülkemiz için hayati bir konu. Biz Kadoil olarak yatırımlarımızı planlarken, bu konuya da ayrı bir önem veriyoruz. Deniz platformun-



Bu platform Türkiye’de bir ilk ve Kadoil’in ilkleri başarma hevesi düşünüldüğünde Türkiye’nin başka bölgelerinde de benzer platformlar inşa edilmesi gündemde mi?

Yatırımlarımızın temel hedefi hizmet çitımızı en yukarıya taşıyabilmek. Bu felsefeyle, ihtiyaç olduğunda Türkiye’de benzer platformlar inşa etme hedefindeyiz. Bölgenin stratejik konumu ve Kadoil’in her geçen gün gelişen yapısı buradaki yatırım hevesimizi destekliyor. Konum olarak ise İzmit Körfezi’ni düşünüyoruz. Henüz start verilmiş somut bir yapı yok ama planlar hazırlanıyor ve umut ediyoruz ki en yakın zamanda Türkiye ekonomisine yeni bir katkı yapmanın mutluluğunu yaşayacağız.

da şu anda 10 kişilik bir personel ekibi görev yapıyor. Akdeniz Dolum Tesisi'nde ise bu rakam 70 civarında. Ancak deniz platformunun stratejik konumu ve Mersin'in sektörel potansiyeli, yeni depo alanlarını ve benzeri tesis yatırımlarını da tetikleyecektir. Yani bu proje bölgede yeni istihdam alanlarının oluşmasında anahtar bir misyona sahip. İlerleyen zamanlarda bunun somut neticelerini de, inanıyorum ki, yine bu sayfalardan paylaşacağız.

Konu akaryakıt ve çevre olduğunda çok hassas bir denge söz konusu. Platformda bu denge nasıl sağlanıyor?

Çevre duyarlılığı işimizin en önemli parçalarından biri. Üstelik bunu deniz üzerinde yapıyorsanız sorumluluğunuz iki kat artıyor. Bu sorumluluğumuzun bilincindeyiz. Bildiğiniz gibi Mersin caretta caretta kaplumbağalarının üreme bölgelerinden biri. Bu deniz kaplumbağalarının üreme dönemleri projenin inşa sürecini yönlendiren unsurlardan biriydi. Bu ilginç ve hassasiyetimizi ortaya koyan bir ayrıntı. Platformun aktif güvenlik sistemleriyle ilgili bilgi vermek gerekirse; yangın tertibatı, gözlem sistemi ve yükleme-boşaltma süreci titizlikle kontrol altında. İşin başında platformun inşası tüm uluslararası gereklilikler gözetilerek yapıldı. Buna ilave olarak yükleme-boşaltma sırasında, deniz yüzeyinde teknelerimiz, deniz altında ise dalgıçlarımız güvenlik önlemleri alıyorlar ve en ufak bir sızıntı ihtimaline karşı tetikte bekliyorlar. Biraz önce değindiğim standartlar dâhilinde böyle bir durum söz konusu olmasa bile tüm ihtimalleri değerlendirerek hareket ediyoruz. Sonuç olarak platformun, çevrede yaşayan canlı türlerine, balıkçılık sektörüne ve doğanın kendisine hiçbir tesiri bulunmuyor. Yine sektörümüzün en önemli gerekliliklerinden biri olan iş güvenliği konusunda da tüm önlemler alınmış durumda. Personelimiz de bu alanda iyi eğitilmiş ve deneyimli isimlerden oluşuyor.

Peki, Şerafettin Kadooğlu'nun sektördeki kariyeri ve sosyal hayatta üstlendiği misyonla ilgili bilgi verir misiniz?

Kadoil bildiğiniz üzere bir aile şirketi ve kariyerim üzerinde ailemin etkisi çok büyük. Mesleğe daha en baştan bir akaryakıt istasyonunda pompacılık yaparak başladım. Cizre'den başlayıp Gaziantep'te devam eden ve bugün Mersin'de sürdürdüğümüz yolculuk süresince hep sektörün içinde oldum. Farklı görevlerde bulundum. Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu'nun



Kadoil'i hayata geçirmesinden sonra, kendisinin de verdiği destekle bugün Güneydoğu Anadolu ve İç Anadolu Bölgesi'ni kapsayan bir alanda tüketicilerimize en iyi hizmeti vermek için gayret gösteriyoruz. Şirketimizin gelişimine ve bugünkü konumuna baktığımızda

çabalarımızın yanıt bulduğu çok açık. Bu nedenle işini severek yapan bir ekiple, kaliteyi ön planda tutarak hem yatırımlarımıza, hem de sektöre katkı sağlamaya devam edeceğiz. Mersin her anlamda potansiyeli yüksek bir şehir. Şunu ifade etmeliyim ki, hem kurumsal anlamda, hem de kişisel anlamda bu güzel şehrin bugününe ve yarınına elimizden gelen katkıyı yapmaya çalışıyoruz. Bunun için de en iyi yollardan biri spor. Hâlihazırda şirketteki görevim dışında Mersin İdman Yurdu'nun Asbaşkanlığı görevini yürütüyorum. Eski Devlet Bakanımız Kürşad Tüzmen'in davetleri ve Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu'nun verdiği destekle yönetim içerisinde görev aldım. Üçüncü Lig'den Süper Lig'e uzanan bir yolda, Türk Futbol Tarihi'ne damga vuran bir takımın yönetiminde bulunmak, bizim için çok büyük bir değer ifade ediyor. Takımımız Mersin'in gelişimine her anlamda direkt ve dolaylı olarak katkı sağlıyor. Umut ediyorum bu yıl çok daha başarılı bir sezona imza atacağız. Yine 2013 yılı Haziran ayında düzenlenecek olan Akdeniz Olimpiyat Oyunları'na ev sahipliği yapacak olması, Mersin'in geleceği için çok önemli. Bu anlamda yürütülen tüm çalışmalara da destek olmayı bir görev biliyoruz.



"Platformu hızlı, güvenli ve kaliteli hizmet vermek amacıyla inşa ettik."



Abdullah İzgi Petrol / Lara - Antalya
Zeki Yamani Yıldırım

“Kadoil’in iyi niyet ve gayretlerini takdir ediyoruz”



1972 Siirt doğumluyum. 18 yaşımdan beri ticaretin içindeyim. Çeşitli sektörlerde yöneticilik yaptım. Şu an Abdullah İzgi Petrol’ün bünyesinde sorumlu yönetici olarak çalışma hayatına devam ediyorum. Sektöre 2006 yılında adım attım. Abdullah İzgi Petrol yöneticileri Erkan İzgi ve Abdullah İzgi, Kadooğlu Grup yöneticilerini tanıyordu. Ben de bu vesileyle tanıştım. Antalya Lara’da Abdullah İzgi Petrol olarak 2012 yılında Kadoil bayiliğini alarak bu birlikteliği başlattık. Dostane ilişkilerimizin yanında ticaret anlamında da birlikte yol alıyoruz artık. Kadoil’i diğer akaryakıt firmalarında ayıran en önemli özelliklerin başında “içtenlik ve samimiyet” geliyor. Bununla birlikte bayiiyle olan ikili ilişkilerini en üst düzeyde tutuyor olması da bizim için bir ayrıcalık. Kadoil, bayilerin talep ve görüşlerini dikkate alarak çözüyor ve hedeflenen noktaya en iyi şekilde ulaşması için büyük rol oynuyor. Şeffaf ve paylaşımcı olan Kadoil’in üst düzey yöneticileri ve saha müdürlerinin satış ve müşteri memnuniyetinin verimli olması için gösterdikleri tüm iyi niyet ve gayretlerini takdir ediyoruz. Abdullah İzgi Petrol olarak toplam kalite anlayışıyla yüzde 100 müşteri memnuniyetini hedefliyoruz. Bu kapsamda akaryakıtımızın kalite normlarının standardın üzerinde olduğunu biliyor ve sattığımız ürünleri rakip firmaların fiyatları altında tutarak müşterimize ekstra bir katkı sağladığımızı görüyoruz. Kadoil’in kısa zamanda Türkiye’nin dağıtıcı firmaları arasında ilk 10’da yer almasına karşılık rekabet gücünü daha da artırmasını ve yeni istasyonlar açmasını diliyoruz. Bu çalışma azmi ve kararlılığı devam ettiği sürece en kısa zamanda çok daha iyi duruma geleceğine eminiz.

Akser Petrol / Kocaeli Cem Işık

“Kadoil samimi, anlayışlı, yardımsever bir firma”

1969 İstanbul doğumluyum. 1987’de Özel Tarhan Koleji’nden mezun oldum. Akaryakıt sektörüne 1998 yılında girdik. Aile şirketimizi annemle beraber yönetiyoruz ve şu anda üç istasyon sahibi olarak hizmet veriyoruz. Kadoil ile yaklaşık bir yıl önce tanıştım. Kadoil ile bir aile gibi yakın dostluk bağlarımız bulunuyor. Kadoil bayisi olduktan sonra, bölge müdüründen, genel müdürüne ve hatta sahibine kadar herkesin ilgili, samimi, anlayışlı yaklaşımlarını, yakın dostluklarını ve yardımseverliklerini gördüm. Ayrıca bayisine çok önem veren bir dağıtım firmasıyla karşılaştığımız için çok şanslı olduğumuzu düşünüyorum. Kadoil’in lig maçlarındaki ve televizyondaki reklamlarını çok beğeniyorum. Her şeyi bayisinden beklemeden, bayisine gerek satışında gerekse zor zamanında desteğini esirgemeyen bir yapıda olması beni mutlu ediyor. Bizim için insan çok önemlidir. Müşterilerimize güler yüzle iyi hizmet vermek asıl görevimiz. Kadoil’in bize göstermiş olduğu dostluk ve iyi niyetten dolayı diğer iki istasyonumu da zamanı geldiğinde Kadoil çatısı altına almaya karar verdik.





Beyazıt Petrol / Doğubeyazıt - Ağrı
Kubbettin Beyazıt

“Kadoil’le hedeflerimize yürüyoruz”

1973 yılında Ağrı’da doğdum. Uzun yıllar yurtiçi ve yurtdışında ticari çalışmalarımız oldu. Yaklaşık beş yıldır da akaryakıt sektöründeyim. 2012 yılının ilk yarısında Kadoil Bölge Yetkilisi İshak Altıparmak ile tanıştık ve böylelikle Kadoil ailesine katılmış olduk. Kadoil’le iletişim anlamında hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Kadoil’in markalaşma anlamındaki çalışmalarını çok beğeniyorum. Kadoil, sağlam bir duruş sergileyen itibarlı bir marka. Kadoil çatısı altında inançla ve sağduyulu bir şekilde yolumuza devam ediyoruz. Ayrıca biz de aile ve şirket olarak yöremizde ticari bir potansiyele sahibiz. Ticaret ahlakını ve müşteri memnuniyetini çok iyi biliyoruz. Bu anlamda çok özenli davranıyoruz.



Harun Hadi Töre Akaryakıt / Sivas Hadi Töre

“Kadoil bize çok duyarlı davranıyor”



1973 yılında Sivas’ta doğdum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Sivas’ta tamamladım. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi’nden mezun oldum. Daha önce inşaat malzemesi satışı ve lojistik hizmetleri alanında çalışıyorduk. İki yıldır da akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Kadoil ile de geçen yıl tanıştık. İletişimimiz son derece iyi. Kadoil’in üst düzey yöneticileri bizi çok iyi anlıyor. Kadoil’de iletişim halinde olduğumuz herkes bizi ortak gibi görüyor. Kadoil’le çalışmaya başladığımızdan beri satışlarımızda artış sağladık. Bize son derece iyi, etkin ve duyarlı davranıyorlar. Biz de müşteri memnuniyeti için elimizden geleni yapıyoruz. En önemlisi temiz akaryakıt satıyoruz. Güler yüzlü personelimiz, bir marketimiz bulunuyor. İstasyonumuza gelen müşterilerimiz her türlü ihtiyaçlarını karşılayabiliyor.

Bu sektördeki firmalara ya da yeni gireceklere şunları söylemek istiyorum:

- Güvendiğiniz kişilerle veya firmalarla alışveriş yapın.
- Dağıtım firmalarının belirlediği kesafete dikkat edin.
- Kimsenin haksızlığına ortak olmayın.
- Ölçü ve tartı çok önemli, kimsenin vebaline girmeyin.
- Tuvaletler pırl pırl olsun, marketinizde her şey bulunsun.
- Geceleri ışık kapatmayın.
- Müşterilerinizin hiç değilse camlarını silin.
- Temiz istasyon, temiz akaryakıt, temiz personel, temiz tuvalet; temiz para demek.





Keypet Petrol / Gazipaşa - Antalya
Yasin Delebe

“Kadoil’le birlikte yol almak gurur verici”

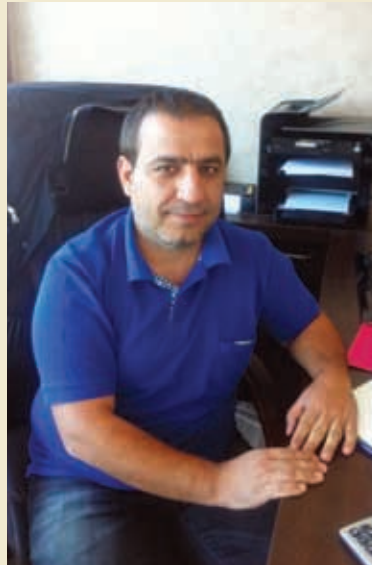
1976 yılında Şanlıurfa’da dünyaya geldim. İş hayatına da çok erken yaşlarda atıldım. Tekstil ve inşaat alanlarında çalışıyor olmakla birlikte akaryakıt sektörüne de adım atmış bulunuyorum. Şanlıurfa’da başlayan iş hayatıma şu an Antalya’da devam ediyorum. Yeni ve ilk istasyonum olan bu bayilik sayesinde 2008 yılında Kadoil’le tanışmış oldum. Uzun yıllar bu sektörde devam etmeyi düşünüyorum. Kadoil’i tercih etmemizin başlıca sebebi bizimle kurdukları sıcak ve samimi iletişim; bize gösterdikleri alakadır. Sorunlara yaklaşımları oldukça çözüm odaklıdır. İstasyonla ilgili kararlar alma noktasında birebir yardımcı olmaları bizi ne kadar önemsedikleri anlamına geliyor. Ki bu bizi çok mutlu ediyor. Önümüzdeki yıllarda Kadoil’i daha iyi yerlerde göreceğimize eminiz. Bu yöndeki pozitif ve kararlı çalışmaları diğer firmalarla rekabet edebilme gücünü artıracak. Bununla beraber reklam ve temiz akaryakıt konusundaki çalışmalarını da destekliyoruz. Keypet Petrol olarak profesyonel bir kadroyla çalışmak büyüme yolunda hızlı yol almaya yardımcı oluyor. Bu bağlamda dikkate alınması gereken konuların başında bölge temsilcisinin sıcak ve samimi yaklaşımı ve ortak çıkarların gözetilmesi geliyor. Bunu karşılıklı ve başarılı bir şekilde sürdürdüğümüze inanıyorum. Kısa sürede ilk 10’a giren Kadoil ile çalışmaktan gurur duyuyorum. Hep beraber bu çitayı yükseltmek için mücadele edeceğiz.



Has Petrol / Diyarbakır Rıdvan Cantürk

“Kadoil bizi çok iyi anlıyor”

1976 yılında Diyarbakır’da doğdum. İlk orta, lise ve üniversite öğrenimimi Diyarbakır’da tamamladım. 2006–2010 yılları arası inşaat sektöründe faaliyette buldum. Yaklaşık iki yıldır akaryakıt sektöründeyim. Böylesi kısa bir zamanda Kadoil’i çok yakından tanıma fırsatı bulduk. Kadoil’in bu sektördeki başarısını hem sektördeki insanlardan hem de ulusal basındaki reklamlardan ve almış olduğumuz iyi referanslardan biliyoruz. Kadoil ile aramızda son derece dostane ve anlayışa dayalı samimi bir iletişim söz konusu. Kadoil’e geçtikten sonra Kadoil farkını hemen anladık; müşterilerimiz potansiyelinden, yakıt kalitesinden ve kurumsal kimlik çalışmalarından oldukça memnunuz. Az önce de belirttiğim gibi Kadoil’in bizi anlamaya çalışması ve empati kurması işlerimizde ve çalışmamızda iyi etkiler yaratıyor.



Akaryakıt sektörü bugün baktığımızda tamamen hizmet sektörüne dönüşmüş durumda. Sattığımız yakıtın kalitesi, kampanyalar, ücretsiz bakım hizmetleri, market ihtiyacı, tuvaletler ve güler yüzlü hizmetlerimizle müşterilerimize sahip çıkıyoruz. Gerek biz bayiler gerekse müşterilerimiz Kadoil firmasından son derece memnunuz. Kadoil’in bu anlayışla önümüzdeki süreçlerde daha da büyüyeceğine inanıyorum ve bu yolda başarılar diliyorum.





Er-İnci Petrol / Pasinler - Erzurum
Nadirhan Ataç

“Kadoil’le birlikte büyüyüyoruz”

1974 Erzurum doğumluyum. Yaklaşık 17 yıldır akaryakıt sektöründe hizmet veriyorum. Kadoil ailesiyle tanışmamız şu anki Bölge Müdürümüz İshak Altıparmak sayesinde oldu. Sektörümüzün yatırımları ve vizyonu ile ilk beşine aday olan Kadoil ailesine 2011 yılında katıldım. Bu kararı aldığım için hiç pişman olmadım. Kadoil’in üst yönetimi ve bölge müdürümüzle 7/24 iletişim halindeyiz. Kadoil’in ülke genelinde yatırım vizyonunu, hedeflerini göz önünde bulundurduğunda istasyonumun yakın zamanda satış hedeflerini ikiye katlayacağına inanıyorum. Bu anlamda müşteri memnuniyeti konusunda çok hassas davranıyoruz. İstasyonun temizliğine, personelin giyim kuşamına, müşterinin güler yüzle uğurlanmasına, ışıklandırmaya ve güvenli takip sistemine dikkat ediyoruz. Daha önceki dağıtıcı firmamda günlük satışım 2 bin litre iken Kadoil’de 10 bin litreye ulaştık. Kadoil ailesine güvenimiz sonsuz ve bu doğrultuda hedeflerimizi gerçekleştireceğimize inanıyoruz.



Kadooğlu Otelcilik Turizm İnşaat ve Ticaret A.Ş. / Sefaköy - İstanbul
Tekin Kutlu

“Kadoil bizden desteğini eksik etmiyor”



Akaryakıt sektörüne 2000 yılında girdim. Kadoil’in kuruluşunu ve özellikle Anadolu’da hızla büyüyen bir marka olduğunu biliyordum ancak Kadoil ailesine 2011 yılında katıldık. Kadoil ile çok yoğun ve olumlu bir iletişimimiz var. Bayilerin başarısı ve yükselmesi adına yoğun bir şekilde çalışan, desteğini eksik etmeyen bir marka Kadoil. Bilindiği gibi son yıllarda akaryakıt sektöründe ciddi anlamda fiyat rekabeti var. Zamlarla beraber artan fiyatlardan dolayı müşterilerimizin akaryakıt giderini biraz da olsa azaltmak adına haftanın yedi günü indirimli satış yapıyoruz. Özel günlerde müşterilerimize özel indirimler uyguluyoruz. Bütün bunları yaparken Kadoil’in desteğini her zaman görüyoruz. Uyguladığımız indirimli fiyat politikasının yanında deneyimli ve güler yüzlü personelimizle müşterilerimize üst düzeyde hizmet vermeye çalışıyoruz. Ayrıca müşterilerimizin istasyonumuzda 24 saat boyunca istifade edebileceği ücretsiz-köpüklü araç yıkama ve çay ikramımız bulunuyor. Kadoil ailesinde bulunmaktan ekip olarak son derece memnun ve mutluyuz. Kadoil bize de, müşterilerimize de iyi geldi.



Tarkan Kadooğlu, üniversite öğrencileriyle bir araya geldi

Antalya Sanayici ve İşadamları Derneği'nce (ANSİAD) bu yıl dokuzuncusu düzenlenen Girişimcilik Haftası'nın üçüncü gününün ilk panelinde, Akdeniz Üniversitesi'ndeki (AÜ) öğrencilere yönelik 'Başarının İpuçları' anlatıldı. AÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) Dekanı Prof. Dr. Şafak Aksoy'un başkanlık ettiği panele, konuşmacı olarak Deulcom International Kurucu Başkanı Baybars Altuntaş, Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Sesli Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Hazim Sesli katıldı. Girişimcilik ve liderliğin insanın yüreğinde olduğunu söyleyen Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, zengin ya da fakir bir ailenin çocuğu olmanın girişimciliğin önünde bir engel olmadığını, güven ve



Bahçeşehir Üniversitesi'nde de konferansa katılan Tarkan Kadooğlu, gençlere iş hayatıyla ilgili önemli ipuçları verdi.



Tarkan Kadooğlu, Akdeniz Üniversitesi öğrencileriyle bir araya geldi.

dürüstlüğün esas olarak kabul edilmesi gerektiğini vurguladı. Türkiye'de sermaye bulmanın çok kolay olduğunu altını çizen Kadooğlu; "Paramız yok nasıl yapacağız," diyerek vazgeçmeyin. Eğer idealistseniz ve 'Yapacağım' diyorsanız yaparsanız," dedi. Son dönemde artık Anadolu'nun her tarafından dev firmaların çıkmaya başladığını dile getiren Kadooğlu, Türkiye coğrafyasında yaşayan insanların çok zeki olduğunu, istedikten sonra her şeyi başarabileceklerini belirtti.

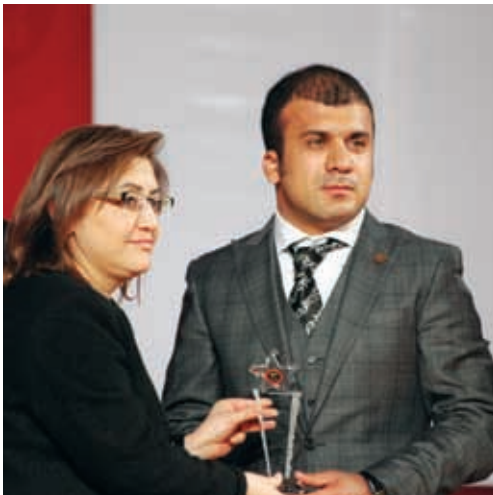
Tarkan Kadooğlu: Rekabet için "insan kaynakları" iyi planlanmalıdır



Gaziantep'te bu yıl ilki düzenlenen "İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı" (GİAF 2012) görkemli bir törenle açıldı. Şehitkamil Kültür Merkezi'nde işsizlerle işverenleri buluşturan fuarın açılış törenine Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu da katıldı. Küreselleşmeyle birlikte artan uluslararası ve işletmeler arası ilişkilerin rekabet edebilen, teknoloji devrimine ayak uydurabilen, yüksek yetenekli, bilgili ve öğrenmeye açık iş gücünü zorunlu kıldığını vurgulayan Başkan Kadooğlu, bu nedenle ülkelerin, "insan kaynakları" nı iyi planlaması ve iş gücünü bu değerlere uygun olarak yetiştirmesinin bir gereklilik olduğunu belirtti. "Sanayiciler olarak, Türkiye için birer tuğla koyup bu ülkeyi birinci sınıf bir ülke yapmak ve bu ülkede yaşayan herkesin birinci sınıf vatandaş olması için çabalamak zorunda olduğumuzun bilincindeyiz" diyen Kadooğlu, yaptıkları tüm yatırımları sosyal sorumluluk olarak düşündüklerini ve sorunların aşılması için üzerlerine düşen görevi bu bilinçle yerine getirdiklerini dile getirdi.

Gaziantep'in Yıldızı: Kadooğlu Yağ

Gaziantep Sanayi Odası (GSO) tarafından düzenlenen "Gaziantep'in Yıldızları Ödülleri" görkemli bir törenle dağıtıldı. Törene, Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, Vali Erdal Ata, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Hüseyin Çelik ve milletvekillerinin yanı sıra çok sayıda davetli katıldı. Türkiye'de "ilk 500 firma" arasına 296'ncı sıradan giren Kadooğlu Yağ da kısa zamanda yakaladığı başarıyla ödüle layık görüldü. Markası adına ödülü, Kadooğlu Yağ'ın örnek gelişim sürecine ve markanın oluşmasına büyük katkı sağlayan Kadooğlu Yağ Genel Müdürü Celal Kadooğlu aldı. Farklı kıtalardaki 20 ülke tüketicisinin beğenisini kazanan bir marka olan Kadooğlu Yağ, yakın zamanda bu rakamı ikiye katlayarak 40 ülkede Türkiye'yi temsil edecek ve Gaziantep'te alkışlanan markalardan biri olma başarısını daha da ileriye taşıyarak sürdürecektir.



Celal Kadooğlu
Aile ve Sosyal
Politikalar
Bakanı Fatma
Şahin'den
ödülü alırken...



Kadoil'e bir ödül de GAMEP'ten

Gaziantep Medya Platformu Derneği (GAMEP) tarafından Gaziantep'te faaliyet gösteren medya çalışanlarıyla sanayicileri bir araya getiren "Marka Şehrin Markaları" töreninde, 30 başarılı firmaya ödülleri verildi. Yaptığı yatırımlar ve sosyal-kültürel çalışmalarıyla şehrin bir dünya markası olmasına katkıda bulunan Kadoil de bu

başarısından dolayı ödüle layık görüldü. "Marka Şehir Markaları" arasında yerini alan Kadoil adına ödülü, Kadooğlu Yağ Sanayi ve Ticaret Genel Müdürü Celal Kadooğlu aldı. Ünlü televizyon sunucusu Ece Erken'in sunumuyla gerçekleşen törene Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, Gaziantep Valisi Erdal Ata, Basın İlan Kurumu Genel Müdürü Mehmet Atalay, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkan Vekili, AKP ve CHP Gaziantep milletvekilleri, Gaziantep'te eğitim çalışmalarını sürdüren üniversitelerin rektörleri, sivil toplum örgütü temsilcileri ve çok sayıda işadami katıldı.



Celal Kadooğlu, Kadoil adına ödülü alırken...





Adnan Kadooğlu:

Mertliği parayla değil gönül zenginliğiyle ölçüyorum

Günümüzde herkes emekli olup, rahat bir şekilde hayatını devam ettirmek isterken, Kadooğlu yöneticileri için durum biraz farklı. Zira grubun tüm Yönetim Kurulu üyeleri deneyimlerini ve birikimlerini halka aktarabilmek adına eğitim, sağlık, spor, sanat gibi alanlarda çalışmalarını sürekli kılıyorlar ve bundan büyük keyif duyuyorlar.

Kadooğlu Grubu bugün Kadoil, Bizce gibi markalarla elde ettiği başarıyı daha da geliştirmek için bir yandan yatırımlarını sürdürürken, diğer yandan topluma katkı sağlamak için projeler geliştiriyor ve uyguluyor. Bir aile şirketi olmasından öte, belirli bir felsefeden temel alarak bugünlere gelen Kadooğlu, maddi ve manevi birikimini toplumun menfaatleri doğrultusunda organize ediyor. Üstelik bunu grubu mevcut yapısına taşıyan kurucu üyeleri aracılığıyla yapıyor. Şirkette Yönetim Kurulu için emeklilik kavramı söz konusu değil. Zira bayrağı ikinci jenerasyon devraldıça, kurucu üyeler kendilerini sosyal sorumluluk projelerine adıyorlar ve bunda da çok başarılılar. Aynı zamanda bir rol model oluşturan bu sistemi, yine sistemin en önemli neferlerinden olan Kadooğlu Yönetim Kurulu Üyesi Adnan Kadooğlu'nun bizzat kendisinden dinledik. Memleketi Cizre'ye aşık bir isim

Adnan Kadooğlu. Gündeminde grubun başarı serüveninden çok "halkıma nasıl daha fazla katkı yaparım" kaygısı var. Özellikle eğitim ve spor gibi alanlarda uzun bir süredir elini taşın altına koyan Adnan Kadooğlu, cehaletin önüne geçilmesiyle her şeyin çok daha güzel olacağını söylüyor.

Kadooğlu Grubu toplumun gelişmesini sağlayacak çalışmalara imza atıyor ve bunu yaparken seçtiği yöntem çok başarılı. Bizi bu çalışmaların detayları hakkında aydınlatır mısınız?

Ticari faaliyetlerimizin temeli 1977 yılında ağabeyim Cemal ve ailenin diğer fertleriyle Cizre'de kurduğumuz kömür dağıtım şirketine dayanıyor. Devamında Gaziantep'te Kadooğlu Kömür bir marka haline geldi. Bununla beraber, inşaat, otomotiv, alışveriş merkezleri ve son olarak da bölgenin en büyük bitkisel yağ fabrikası olan Bizce'yi kurduk. Buna paralel olarak Türkiye'de kısa sürede marka haline gelen Kadoil Petrol Dağıtım firmasını kurduk ve bugünlere geldik. Ticari faaliyetlerimizi sürdürürken bir yandan da çocuklarımızın işi iyi öğrenebilmeleri için onlara sorumluluklar verdik, deyim yerindeyse onları çekirdekten yetiştirdik. Grubun geçmişiyle ilgili anlatacak çok şey var ancak bugün üzerinde yoğunlaş-

mak istediğim asıl konu bu geçmişten ziyade, hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk projeleri ve bu paralelde yürüttüğümüz faaliyetler. Grubumuz hem ülke ekonomisine katkı sağlamayı, hem de sosyal hayatın geliştirilmesine yönelik adımları hayata geçirmeyi kendine şiar edinmiş bir felsefeyle yoluna devam ediyor. Bu nedenle spordan sanata birçok alanda elimizden gelen desteği sağlamaya çalışıyoruz. Kadooğlu Yönetim Kurulu Üyesi unvanının yanında severek üstlendiğim başka unvanlar da bulunuyor. Uzun yıllar Cizre Sanayici ve İşadamları Derneği (CİSİAD) başkanlığını yürüttüm. Özellikle spor aktivitelerinin desteklenmesine ve gençlerimizin bu alana teşvik edilmesine büyük önem veriyoruz. Cizrespor'un üç dönem başkanlığını yürüttüm. Bu dönemde takım üçüncü ligden ikinci lige kadar yükselmişti. Ayrıca Diyarbakırspor, Mersin İdman Yurdu, Gaziantepspor ve Şırnakspor gibi güzide takımlarımıza da destek olmaya çalışıyoruz. Özellikle Cizre için spor çok önemli bir sosyal aktivite, bu nedenle değerli kaymakamımızın da desteğiyle yeni spor dallarının yaygınlaşması için çalışmalar yapıyoruz. Gençlerimizi voleybol, basketbol, boks, tekvando gibi spor dallarına da yönlendireceğiz. Sporun yanında sanat faaliyetlerinin yaygınlaşmasını hedefliyoruz. Bu amaçla 1994 yılında kurduğumuz musiki cemiyeti, bölge insanının sahiplenmesiyle çalışmalarını sürdürüyor. Yine tarihi yapıların korunmasına da öncülük etmeye çalışıyoruz.

Sosyal projeleri hayata geçirmek kadar, bunları sürekli kılabilmek ve organizasyonun bir parçası haline getirmek de başlı başına bir iş. Bunu nasıl yapıyorsunuz?

Kadooğlu Yönetimi'nin bir felsefesi var; şirketin kurucu üyeleri emekli olmuyor. Kurucu üye fiilen hâlâ işin başında. Bunun yerine şirketin sosyal alandaki işlerine odaklanıyorlar. Cizre'de de bu anlamda bayrağı ben memnuniyetle taşıyorum. 1956 yılından beri Cizre'deyim. Altı çocuğum başka şehirlerde yaşıyor ama ben Cizre sevdamdan dolayı buradayım. Cizre halkı da beni çok seviyor. Bir zamanlar bana Cizre'de "Gençler Reisi" diye hitap ediliyordu, kimi zaman da "Adnan Ağa" derler. Beni sevmeleri zenginlikle ya da marka olan bir firmanın sahiplerinden olmamla alakalı değil. Daha fabrikayı kurmadan bile beni çok severlerdi. Ben çocuklarla, gençlerle, kendi yaşitlarımla ya da büyüklerimle çok iyi anlaşıyorum. Bu yüzden 7'den 77'ye herkes bana burada değer verir. En büyük özelliğim paylaşımına her zaman açık olmam. Mesela tek başıma asla yemek yemem, inirim bahçeye kimi görürsem çağırırım, arkadaşlarımı ararım. En büyük hazinem de bu sevgi bağıdır. Bu sevgi, gerçekleştirdiğimiz çalışmaların beslendiği pınardır. Böylesine bir bağ sayesinde sosyal alandaki etkinliğimizi sürdürmek bizim için bir mecburiyet değil başlı başına bir zevk haline geliyor.



Kadoil aslında Cizre ikliminden kaynağını alıp, bugüne ulaşan bir şirket. Şehirde Kadoil'e nasıl bakılıyor?

Kadooğlu ailesi olarak Cizre'de çok iyi tanınıyoruz. Herkes "Fakir babası" diyor bana. Yurdunu ve halkını seven biriyim. Halka her anlamda elimizden geldiğince destek veriyoruz. Bu bölgede Kadooğlu'nun inanılmaz bir itibarı var. Bu saygınlıktan dolayı altı-yedi yıl gibi kısa bir sürede özellikle Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde en çok bayi sahibi olan, Türkiye genelinde ise 350 bayiye ulaşan bir markayız. Sayılı markalar arasında yerimizi aldık. Ve bunu sektörde bu kadar kısa sürede hiçbir firma başaramadı. Bu saygınlık yöneticilerin kurduğu sağlam temeller ve halkın bunu sahiplenmesi sayesinde oldu.



Bugüne kadar ne gibi sosyal sorumluluk projelerinde yer aldınız ve ne gibi destekleriniz oldu?

Ailemizin reisi rahmetli Hacı Fettah Kadooğlu adına 24 derslikli güzel bir lise yaptırıyoruz. İnşaatı tüm hızıyla sürüyor. Seneye inşallah bitireceğiz. Hacı Kemal, Hacı Beşir Kadooğlu için de birer okul yaptıracağız. Ayrıca Cemal Kadooğlu adına bir üniversite açmayı hedefliyoruz. Bu memleket için elimizden ne geliyorsa yapıyoruz. Ben bir daha dünyaya gelsem, bana "Ne olacaksın, ne yapmak istersin?" deseler; yine eğitimle ilgili çalışmalar yapardım, derim. Kaç kez sorarlarsa sorsunlar "eğitim" diyeceğim. Çünkü en büyük terörün cehalet olduğunu düşünüyorum. Bu nedenle Cizre'de eğitime önem veriyoruz. Burada halk eğitimden uzak olduğu için sıkıntılar yaşıyor. Örneğin diğer illerde bu anlamda çok ciddi teşvikler verilirdi ama biz özellikle burada işin maddi kısmına bakmadan manevi tarafına önem verdik. Çünkü bu bölgeye terörden dolayı yatırım yapılmadığı için bölge insanı hasta olduğunda Diyarbakır'a gidiyordu. Birçok insanımız yollarda ölüyordu. Biz bunlara duyarsız kalmadık ve özel bir hastane kurduk. Ayrıca üniversiteler için de elimizden gelen yardımı yapıyoruz.

Cizre'de ne gibi yatırımlarınız var?

Irak'la çok yoğun bir ihracatımız var. Buraya yakın olduğu için Irak'a çok ciddi yatırımlarımız var. Hem ihracat anlamında, hem de akaryakıt anlamında. Irak'ta dördüncü istasyonumuzu açıyoruz. Hedefimiz yedi tane daha istasyon açmak. Cizre'de kendi işlettiğimiz iki akaryakıt istasyonumuz var, bununla birlikte bayilerimiz de var. Biz ahde vefayı önemsiyoruz. Cizrespor başkanırken de bir sezon tüm harcamaları ben yaptım. Elbette maddi kısım önemli değil. Ama burada dernek olsun, spor kulübü ya da vakıf olsun sıkıntı yaşadıkları zaman benim yanıma geliyorlar. Ben de ailemiz adına, destek isteyenleri geri çevirmiyorum. Cizre Polis Vakfı Dernek Başkanı oldum. Polis lojmanlarında binalar ve havuz yaptırıldı. Bu dernek, polislerin her türlü araç-gereç ihtiyaçlarını karşılıyordu. Habur sınır kapısından gelen bir geliri var derneğin. Polislere sosyal tesis yapıldı. Motivasyon için yemekler, toplantılar düzenliyoruz.

Son olarak neler söylemek istersiniz?

Allah ailemizi korusun. Bu birliğimiz, sevgi ve saygı çerçevesinde sürüp gitsin. Yeşili çok sevdiğim için kendime doğal bir bahçe düzenledim. Misafirlerimi bu bahçemde ağırliyorum. Kendim parasız kalırım ama bana geleni boş çevirmem. Ağabeyim Cemal Kadooğlu da çok hayırsaver olduğu için ondan da çok şey öğrendim. Paramızın az olduğu zamanlarda da cömerttik. Ne varsa elimizde paylaşırdık. Ben mertliği payla değil gönül zenginliğiyle ölçüyorum.



“Duygusal vaadi tamamlayacak olan yer,

bayinin ta kendisi”

Birçok firmanın sahip olduğu değerlerle markalaştığını, ancak bu değerler korunurken kurum kültürünün farklılaşması ve değişmesi gerektiğini belirten Bersay İletişim Grubu Onursal Başkanı ve İletişim Uzmanı Ali Saydam, değerlerin bu beklentilere uygun bir stratejiyle konumlandırılması, takip ve de ifade edilmesi gerekliliğinin altını çiziyor. Marka algısında artık duygusal vaadin ön planda olduğunu ifade eden Saydam, “Markanın yönetiminde yüz yüze ilişkiyi sağlayacak olan bayinin rolü, her türlü iletişim aktivitesinden daha kritik ve sanıldığından daha önemlidir,” diyor.

Geçmişten günümüze marka anlayışında nasıl değişiklikler oldu? Bugün markanın önemi nedir sizce?

Geçmişte marka, ürün bazlıydı. İyi, sağlam, evladiyelik, satış sonrası hizmeti de fazla gerektirmeyen bir ürün sattığınız zaman, bu ürün zaten iş yapıyordu ve kendi kendini sattırıyordu. Marka böyle oluşuyordu. Nacar Saat, Singer dikiş makinesi gibi örnekleri aklımıza getirirsek, o ürünlerin en az 40 yıl kullanılabildiğini de hatırlarız. Fakat kapitalist ekonomi fark etti ki, bu anlayış ekonominin çarklarını döndürmüyor. Gerekenin bir an önce tüketim toplumuna geçmek olduğu tespit edildi. Sonra, Sanayi Devrimi'nin sonuna doğru ürünlerin artık birbirine benzer olduğu görüldü: Otomobiller, televizyonlar, telefonlar, saatler vb. birbirine benzedi. Bundan sonra marka, maddi 'kıymetler' üzerine değil manevi 'değerler' üzerine duygusal bir algılamaya süreci olarak karşımıza çıktı. Bugün marka dediğimizde o ürünün maddi özellikleri değil, "duygusal vaadi" anlaşılıyor. Geçmişten bugüne en önemli farkın ne olduğunu soruyorsanız, bu sorunun yanıtı sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte ve marka söz konusu olduğunda artık duygusal vaadin ön planda olduğu gerçeğidir.

Bayilerin markanın temsilindeki yeri nedir?

Yukarıda değindiğimiz gibi geçmişte ürün kendini satıyordu ve ürünü aldığınız yer de, satış sonrası hizmet de o kadar önemli değildi. Şimdi ise ürüne para verdiğimiz mekân da, satış sonrası hizmet de çok büyük önem taşıyor. Çünkü duygusal vaadi tamamlayacak olan yer, bayinin ta kendisi. Çünkü hiçbir üretici, iyi bir iletişimcinin, ilişki yöneticisinin yerini alamıyor. Televizyonda istediğin kadar reklam yap, sana hizmet veren bayiler o markanın ruhunu temsil edecek, duygusal vaadini taşıyabilecek hizmeti sunamıyorsa bu zincir tamamlanamıyor. Markanın yönetiminde yüz yüze ilişkiyi sağlayacak olan bayinin rolü her türlü iletişim aktivitesinden daha kritik ve sanıldığından da önemli.

Peki, bayilerle iletişim nasıl olmalı?

Kadooğlu Grubu'nun alt markalarıyla arasında çok ciddi bir bağ olduğunu unutmamak lazım. Bu yüzden de "Kadooğlu" markasının doğru yönetilmesi, bayilere de ciddi katma değer sağlar. Tersi de doğrudur; alt markaların doğru yönetilmesi Kadooğlu markasına da katkı sağlar. Bu çerçevede, grubun bayilerle bir araya gelmesini sağlayan toplantıların daha sık ve derinlikli olarak düzenlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Alt markaların birbirlerini desteklemeleri ve insanların satın alma isteklerini artırmaları gerekiyor. Bu yüzden bayilerin hem Kadooğlu adıyla hem de diğer alt markalarla ilişkisinin doğru biçimde yönetilmesi doğru bir stratejidir.

Kurumlarda sizce markanın devamlılığını sağlayan ne olmalı? Farklılaşmaya gidilmesi gereken yönler var mı?

Kesinlikle farklı olması gereken ancak tutucu bir şekilde de sahiplenilmesi gerekenlerden bahsedelim önce. "Tutucu"yu, bir yapıştırıcı gibi düşünün... Bildiğimiz Uhu... Bunların başında değerler geliyor. Gruptaki herkesin sandıklarında özenle korumaları ve zaman zaman hatırlamak için çıkarmaları gereken bir şey var: Birçok markayı bugüne getiren değerleri... Buna hiçbir şekilde dokunmamak yerinde olur. Fakat sıklıkla değişmesi gereken ise pazara göre, ürüne göre, dünyanın hareketine göre farklılık gösterebilen "kültür"dür. Bunda tutucu davranılmaması gerekiyor. Eğer bunda tutucu davranılırsa piyasada ciddi problemlerle karşılaşılır. Özetle değerlerimizde değil, kültürümüzde bir farklılaşmadan, değişimden söz etmeliyiz. Kültür dediğimiz zaman sadece ürün ve hizmetteki değişimleri değil, bir iş yapış biçimini de kastediyorum ki, bu da "kurumsal kültür"dür. Kurumsal kültürü genel müdürler yönetir. Değerlerin ise doğrudan doğruya Yönetim Kurulu Başkanı tarafından yönetilmesi gerekir. Yönetim Kurulu Başkanı'nın birebir görevi bence değerler sistemini yansıtmasıdır. Toplumun, çalışanların, bayilerin beklentileri var. Değerlerin bu beklentilere uygun bir stratejiyle konumlandırılması, takip ve de ifade edilmesi gerekir.

Peki, tam anlamıyla kurumsallaşmak için öncelikle neler yapılmalıdır?

Kurumsallaşma sürecine girmiş bir şirketin şu üç unsura; Ar-Ge'ye, insan kaynağı gelişimine, iç ve dış kurumsal iletişime yatırım yapmış olması gerekiyor.



"Kadooğlu Grubu'nun alt markalarıyla arasında çok ciddi bir bağ var. Bu yüzden de Kadooğlu markasının doğru yönetilmesi, bayilere; bayilerin doğru yönetilmesi Kadooğlu Grubu'na ciddi katma değer sağlar."

Der-i Saadet bir şehir:

Edirne

Eşsiz tarihi değerleri ve doğal güzellikleriyle adeta açık müze kent görünümünde olan Edirne, hem emaneti olan kültürel mirasına hakkaniyetle sahip çıkıyor, hem de modern dünyada yerini alıyor.



Türkiye'nin Yunanistan ile Bulgaristan'a sınırı olan Edirne, "minareler şehri" tanımını hak ediyor. Osmanlı İmparatorluğu'na 92 yıl başkenti olan Edirne; camileri, dini kompleksleri, köprüleri, eski pazar yerleri, kervansarayları ve saraylarıyla geçmişten geleceğe uzanıyor. Tarihi güzellikleri kadar doğal güzellikleriyle de Edirne, keşfedilmeye değer bir şehir.

1361 yılında I. Murat tarafından fethedilen Edirne, İstanbul'un alınışına kadar tam 92 yıl boyunca Osmanlı Devleti'nin başkenti olmuş. Edirne, bu dönemde, "Der-i Saadet" (Mutluluk Kapısı) diye adlandırılan bir şenlikler şehriymiş. II. Murat'tan IV. Mehmet'e kadar zafer kutlamaları, sünnet şenlikleri, II. Mehmet'in evlilik törenleri, İstanbul'u kıskandırmış. Tarihi boyunca kültürel öncü konumundaki Edirne, mimari yeniliklerin adresi olmuş. Hat ve süsleme sanatının en güzel örnekleri burada verilmiş, çok sayıda medresesi yoğun tartışmalara tanık olmuş, tıp tarihine geçen ilk uygulamalar bu şehirde başlamış. Kimliğini asıl Osmanlı döneminde bulan Edirne, kültürel mirasımızın en yoğun hissedildiği kentlerimizden biri. Camileri, çarşıları, köprüleri, tarihi evleriyle başlı başına bir değerler silsilesine ev sahipliği yapan Edirne, ülkemize gelen turistleri muhteşem Selimiye Camii ile mest ediyor.

Mimar Sinan'ın ustalık eseri

Söz Selimiye Camii'nden açılınca, konuyu hemen değiştirmek mümkün değil. Çünkü Mimar Sinan'ın 80 yaşında yaptığı ve "ustalık eserim" dediği bu anısal yapı, Osmanlı-Türk sanatının ve dünya mimarlık tarihinin başyapıtlarından. Edirne'nin ve Osmanlı İmparatorluğu'nun simgesi olan cami, kentin merkezinde, eskiden Sarıbayır ve Kavak Meydanı denilen yerde kurulu. Burada daha önce Yıldırım Bayezid'in bir saray yaptırdığı biliniyor. Sultan II. Selim'in emriyle başlanan ve 1569-1575 yılları arasında yapılan Selimiye, kilometrelerce uzaktan dört minaresi ile fark ediliyor. Kurulduğu yerin seçimi, Mimar Sinan'ın usta bir şehircilik uzmanı olduğunun da kanıtı. Caminin en önemli özelliklerinden biri ise 31.30 metre çapındaki kubbesi. Ayasofya'ninkinden daha büyük olan kubbesiyle Selimiye Camii, Mimar Sinan'ın yarattığı sekiz dayanaklı planın en başarılı örneği kabul ediliyor. Tabii, camiler şehri Edirne'ye gidip de diğerlerini görmemek olmaz. Biz küçük bir "mutlaka görülmesi gereken camiler" listesi verelim: Eski Cami (Cami-i Atik-Ulu Cami), Üç Şerefeli Cami, II. Bayezid Camii, Yıldırım Bayezid Camii, Muradiye Camii, Gazimihal Camii, Mezit Bey (Yeşilce) Camii, Darülhadis Camii, Evliya Kasım Paşa Camii, Şahmelek (Paşa) Camii, Fatih Camii (Enez Ayasofyası-Enez), Ayşekadın Camii, Sitti Sultan Camii.

Külliyeler

Edirne, camiler kadar külliyeleşmiştir de. Külliye; cami ile birlikte medrese, imaret, türbe, kütüphane, hamam, aşevi, kervansaray, çarşı, okul, hastane, tekke, zaviye binalarından oluşan yapılar topluluğuna verilen isim. İslam toplumlarında, şehir hayatının en önemli kültürel merkezleri olmuşlar. Cami, cuma namazında toplanma yeri olmasının yanında bir forum ve bilim, tören ve toplantı merkeziydi. Külliye bu merkezi tamamlayan yapılardan oluşuyor.



Edirne işi süsleme sanatı

"Edirne işi" anlamına gelen Edirnekâri, saraylar kenti Edirne'nin yüksek nitelikli sanatsal yaratım etkinliğinin bir yansıması. 14'üncü yüzyıldan bu yana farklı malzemeler üzerine uygulanan bu süsleme sanatı, günümüzde sandık, dolap, çerçeve gibi ahşap malzemeler üzerine boya ile işlenerek yapılıyor.

ERLER ÇIKTI MEYDANA

Tarihi Kırkpınar Güreşleri, Sarayıçi mevkiindeki "Sarayıçi Er Meydanı" denilen sahada düzenleniyor. Yabancı turistlerin de büyük ilgi gösterdiği güreşler, genellikle haziran sonu-temmuz başında düzenleniyor. Yedi gün süren Kırkpınar Güreşleri'ne başlamadan önce, Kaleiçi semtindeki, Adalı Halil ve Kara Emin adlı meşhur pehlivanların kabirlerinin bulunduğu pehlivanlar mezarlığında dualar ediliyor. Ardından görkemli törenlerle start veriliyor. Karşılaşmalarda en iyi peşrev yapan, en centilmen pehlivan grubuna da ödül veriliyor. Pehlivanlar üç gün süresince Er Meydanı'nda mücadele ediyorlar. Son gün yapılan finallerde her boyun birinci, ikinci ve üçüncüleri belirleniyor. Bunlardan en önemlisi olan başpehlivanlık mücadelesi ise çok çetin geçiyor. Başpehlivanlık için yaklaşık 35 pehlivan güreş tutuyor.





Bayilerimiz

bizim için çok değerli

Kadoil'in bayileriyle kurduğu iletişimin çok güçlü olduğunu, bu nedenle bayilerin kendilerini güvende hissettiklerini söyleyen Marmara Bölge Müdürü Beran Çiftçi, "Yeni yılda aramıza yeni bayiler katılacak. Kadoil olarak hedefimiz büyük, yolumuz açık," diyor.

Kadoil Marmara Bölge Müdürlüğü olarak İstanbul Anadolu yakası, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Karabük, Bartın, Zonguldak, Yalova, Bilecik, Bursa ve Kütahya olmak üzere 12 ilde faaliyet gösteriyoruz. Marmara Bölgesi'nde toplam 21 bayimiz bulunuyor. Bilecik'te iki, Kocaeli'de dört, Sakarya'da altı, Yalova'da iki, Bursa da iki; Bolu, Düzce, Karabük, Kütahya ve Zonguldak'ta da birer bayimiz bulunuyor. Bartın merkezde bu yıl içerisinde yeni bir bayi Kadoil ailesine katılacak. Bununla birlikte İstanbul Anadolu yakasında bayilik görüşmelerimiz tüm hızıyla sürüyor. Marmara Bölge olarak hedefimiz, çok bayilik yerine doğru lokasyonlarda doğru bayilerle işbirliği yapmak. Bu amaçla Kadoil'in olmadığı il ve ilçe merkezlerinde yatırım yapmaya öncelik veriyoruz. Kadoil'i güçlü bir şekilde temsil edecek, markamıza değer katacak bayileri seçmeye çalışıyoruz.

Bayilerle empati kuruyorum

Kadoil'de yaklaşık iki yıldır görev yapıyorum. Saha müdürü olarak başladığım görevime, 2012 Ocak ayından itibaren de Bölge Müdürü olarak devam ediyorum. Daha önce akaryakıt istasyonu işletmeciliği de yaptığım için bayilerin sorunlarını, sıkıntılarını yakından biliyor, onlarla empati kurabiliyorum. Bayilerin neler düşündüklerini ve neler talep edeceklerini bildiğim için kararlarımı daha hızlı alabiliyorum.

Benim gözümde Bölge Müdürü terazi gibidir. Kefenin bir tarafı dağıtım firması diğer tarafı ise bayidir. Burada önemli olan bu dengeyi çok iyi kurabilmek ve koruyabilmektir. Bu dengeyi iyi koruyabildiğime inanıyorum. Daha önce de belirttiğim gibi bayi gibi düşünebilerseniz düzgün bir yol çizebilirsiniz. Bu da bayi memnuniyetini beraberinde getiriyor. Bölge'de 21 bayimiz var. Kimisiyle ağabey-kardeş, kimisiyle baba-oğul gibiyiz. Ama her zaman aradaki ince çizgiyi koruyabiliyoruz. Bu samimi iletişime rağmen saygı sınırını da iyi biliyoruz. Bu sektörde bayilerle doğru iletişim kurmak çok önemli. Bu anlamda öncelikle çok iyi bir dinleyici olmanız gerekiyor. Ancak bu şekilde bayilerin taleplerini en doğru biçimde anlayabilirsiniz. Ben iyi bir dinleyici olmayı kendime ilke edindim. Bayilerimiz dilediği zaman hem bana hem de yöneticilerimize kolaylıkla ulaşabiliyor, sıkıntılarını ya da düşüncelerini paylaşabiliyor. Bu anlamda bağlarımız çok sıkı ve güçlüdür.

Kadoil'e bayiler de çalışanlar da çok güveniyor

Bölge Müdürleri, Kadoil markasını çok iyi temsil etmek durumunda. Bu nedenle çok hassas davranıyoruz. Sayın Tarkan Kadooğlu bize her zaman şunu öğütler: "Bayilerinize söz verdiğinizde, muhakkak yerine getirin." İşte bu nedenle bayilerimiz Kadoil'e güveniyor ve benimsiyor. Kadoil'in verdiği sözün arkasında durması biz çalışanların da markaya olan bağlılığını artırıyor. Güvendiğimiz bir firmada, huzurla çalıştığımız için bayilerle olan işbirliğimiz de güçlü oluyor. Çünkü bizler marka ile bayi arasında bir köprüyüz. Bu köprü ne kadar düzgün ve sağlamla, birliktelik de o kadar sağlam oluyor.

Bayi, dağıtım firmasının her zaman yanında olduğunu bilmek ister. Biz de Kadoil olarak, her daim bayilerimizin yanındayız. Daha uzun yıllar bu birlikteliklerin devam edeceğinden şüphemiz yok.

Kadoil olarak yeni yılda hedeflerimiz büyük, yolumuz açık.



Bağdatlı Petrol / Kaynaşlı - Düzce
Murat Yılmaz Canazlar

“Kadoil ile tanışmamız Allah’ın bize bir lütfu”

Onursal Başkanımız Mustafa Canazlar’dan (babam) devraldığımız istasyonumuzda, sektördeki hizmet bayrağını kardeşim Bülent Kemal ile beraber taşıyoruz. Kadoil’in Marmara Bölgesi’ndeki ilk bayisiyiz. Bundan da gurur duyuyoruz. Uzun yıllardır bu sektörde bulunan bir aileyiz. Kadoil olarak da uzun yıllar hizmet vereceğiz. Kadoil ile tanışmamız Allah’ın bize bir lütfu ve Sayın Tarkan Kadooğlu’nun alicenaplığıdır. Sektörde karışıklıktan uzak yepyeni bir imaj ve ivmeyle yola çıkan nadir firmalardan biri Kadoil. Sözünü tutuyor, iyi niyetli bayisini koruyor. Bayisinin ne olduğunu ve ne yaptığını yakından takip ediyor. Kadoil hedeflerinden ödün vermeden dünya şirketi olma yolunda hızla ilerliyor. Bu bilinçte olan herkesin en iyisi için çalıştığını biliyorum. Bizler Kadoil içinde büyük bir aileyiz. Kadoil ilk günkü heyecanla yoluna devam ediyor. Yatırımları, kazançlı seçenekleriyle tam bir fırsatlar yeri. Kadoil ile neredeyse 24 saat iletişim halindeyiz. Bir bayi olarak bölgemizde bir sorun ya da aklımıza takılan her konuda Bölge Müdürümüz Beran Çiftçi’yi gece-gündüz demeden arayabiliyorum. Bu durum bir bayi için önemli bir ayrıntıdır. Tarkan Kadooğlu’nun her şeye titizlikle baktığını, takip ettiğini bildiğim için biz de aynısını yapmaya çalışıyoruz. Kadoil gibi, bayisini gerçek anlamda destekleyen, anlayan bir firma var mıdır bilmiyorum. Tüm bayiler buna layık olmaya çalışmalıdır. Hizmet konusunda azami hassasiyet içindeyiz. Gerek EPDK kontrollerinde gerekse mali kontrollerde Kadoil Bağdatlı Petrol olarak bölgemizde denetimleri iyi ve sorunsuz çıkan örnek bir bayiyiz.

Yeni yılda Tarkan Kadooğlu’nun izinde daha dikkatli ve daha disiplinli bir çalışmayla yolumuza devam edeceğiz. Kadoil bizim her şeyimiz. Bu bilinçle altı yılı geride bıraktık. Kadoil ailesi olarak Rabbim birliğimizi ve bütünlüğümüzü artırsın. 2013 yılında da hep beraber daha iyiye yürümek dileğiyle.



Esey Petrol / Yalova Levent Demiray

“Kadoil’i en iyi şekilde temsil etmeye çalışıyoruz”

2009 yılında faaliyet göstermeye başladık. Kadoil ile de geçen yıl kasım ayında tanıştık. Kadoil markası gelecek yıllar içerisinde dünya devi firmalarla aynı seviyeye gelebilecek bir firma. Biz de Kadoil markasıyla birlikte büyüyeceğiz ve böyle bir markanın bünyesinde faaliyet gösterdiğimiz için çok şanslıyız. Kadoil ailesinin bir ferdi olduğumuza inanıyoruz. Bu inanç Kadoil’in bize samimi ve sıcak yaklaşımıyla alakalıdır. Bu nedenle yönetim ve yöneticilerle uyumlu bir şekilde çalışıyoruz. Esey Petrol olarak, deneyimli personellerimizle çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve Kadoil markasını, bulunmuş olduğumuz bölgede iyi bir şekilde temsil ediyoruz. Bölgemizde Kadoil markasını tanıtıyoruz ve geri dönüşlerle bunu başardığımızı inanıyoruz. 2013 yılında Kadoil markasıyla daha iyi yerlere geleceğimize hiç şüphemiz yok.



Ayrıca Kadolife dergimiz için de Kadoil’e teşekkür ediyorum. Bu dergiyle tüm bölgelerdeki bayileri tanıma imkânı buluyoruz. Yapılan yatırımlar ve atılımlar konusunda bilgi sahibi oluyoruz.





Netlog Enerji / Pamukova - Sakarya
Ali İstanbullu

“Kadoil, profesyonel bir dağıtım firması”



Netlog Lojistik Grubu yurtiçi-yurtdışı lojistik faaliyetleri yapan, Türkiye'nin sektördeki en büyük şirketi. Yaklaşık 2 bin araçlık özmal filosu yanında günlük 1000 civarında yükleme yapıyor. Gıda ve tekstil depoları yanında Türkiye'nin en büyük soğuk zincir operasyonunun sahibi. Kadoil ile de 2010 yılı sonlarında Pamukova lokasyonumuzda istasyon arayışlarımız sırasında tanıştık. İlk başlarda aklımızda bazı soru işaretleri vardı, ancak çalışmaya başladıktan sonra bu soru işaretlerinden kurtulduk. Kadoil'in gerçekten düzenli, profesyonel ve doğru bir dağıtım firması olduğunu gördük. Yaklaşık iki yılı aşkın süredir, sorunsuz ve başarılı bir birliktelik yürütüyoruz. Kadoil bize her zaman olumlu yaklaştı. Bizim şu anki ana faaliyet konumuzun dışında olan akaryakıt istasyon işletmeciliğinde bizi yalnız bırakmayıp sürekli destek oldular. 2012 yılı beklentilerimiz çerçevesinde geçti, ancak açık söylemek gerekirse müşteri çeşitliliğimizi istediğimiz oranda artıramadık. İstasyonumuz müşteri memnuniyeti ve konumu itibarıyla gelişmeye açık bir istasyon. 2013'te müşteri çeşitliliğini artırarak satışları daha yukarı çekme hedefindeyiz.

Kadoil'in yatırımlarını, faaliyetlerini gerek dergilerden gerekse basından takip ediyoruz. Sürekli ilerleyen ve başarıya koşan bir firma. Daha iyi yerlere geleceğine inanıyoruz.

Hamzaoğlu Petrol / Bilecik İsmet Özdemir

“Kadoil’le ortak yanımız; dürüstlüğümüz”

Kadoil’le tanışmamız 2010 yılı başlarında oldu. Daha önce farklı akaryakıt firmalarıyla çalıştığımız için Kadoil’in farkını hemen gördük. Kadoil’in o dönemde sunduğu vadeler ve sağladığı olanaklar bize çok cazip geldi. Kadoil bir aile şirketi olarak samimi; kurumsal bir şirket olarak da çok disiplinli. Bu iki unsuru bir arada bulunduran değerli bir firma Kadoil. Bu samimiyet, gücümüzü ve iletişimimizi daha ileri seviyelere taşıyor. Daha uzun yıllar bu birlikteliğin devam etmesini diliyoruz. Kadoil ile olan ilişkimiz dürüstlük üzerine kurulu. Biz de bayi olarak daima dürüst esnafıktan yanayız ve bu konuda ben de, çocuklarım da asla ödün vermeyiz. Kadoil’le bu anlamda örtüşüyoruz. Kadoil yetkililerine istediğimiz zaman kolayca ulaşabiliyor olmak markaya olan güvenimizi artırıyor. Bölge Müdürümüz Beran Bey, gerek benim gerekse oğullarımın her türlü probleminde çözümleriyle yanımızda. Güler yüzünü hiç eksik etmiyor ve her zaman bizim yanımızda olduğunu hissettiriyor.

Kısacası hem özel hayatımızda hem iş hayatında amacımız bize güvenenlerin yüzünü kara çıkarmamak. Bu nedenle değerlerimizi koruyarak çok çalışıyoruz. 2012 yılı bizim için çok iyi geçti, satışlarımızı geçen yıla oranla artırdık. 2013 yılında da bu artışın devam edeceğini düşünüyor, Kadoil ile daha uzun yıllar çalışacağımıza inanıyoruz.



Bayilerimizle iletişimimizin temelini saygı ve dürüstlük oluşturuyor

Kadoil'in prensiplerinden ödün vermeden, samimi ve bir o kadar da disiplinli çalıştıklarını söyleyen İstanbul Bölge Müdürü İlker Yılmaz, bayilerin Kadoil markasının değerli bir parçası olduğunu, bu nedenle bayilere birden fazla çözüm alternatifiyle yaklaştıklarını, en hızlı ve doğru çözümü sunduklarını vurguluyor. Yılmaz, marka bilinirliği adına değişmeyen hedeflerinin yeni bayilerle buluşmak olduğunu da altını çiziyor.

Bölgemiz kuzeyde Kırklareli, güneyde Tekirdağ ve Çanakkale'nin Gelibolu yarımadası, batıda Edirne ile doğuda İstanbul Avrupa yakasını kapsayan tam bir Trakya yarımadasından oluşuyor. Bölgemiz içinde Edirne, Kırklareli ve İstanbul illerinde bulunan 12 istasyonlu bayiliğimizle çalışıyoruz. Bayilerimizle iletişimimizin temel ögesini saygı ve dürüstlük oluşturuyor. Haftalık bayi ziyaretlerimizle yüz yüze mutlaka bulduğumuz bayilerimizle, günün herhangi bir saatinde telefonla ya da anlık bilgilendirme amaçlı e-posta iletişimiyle her an temas halindeyiz. Bayiler ile Kadoil markası arasında bir köprü görevi görüyoruz. Ancak bu noktada dengeyi korumak çok önemli. Sadece bilgi alışverişinin değil ticaretimizin temel politikası olan "kazan kazan" ile hakkaniyetli bir ticareti sürdürmeye çalışıyoruz. Nihayetinde hem dağıtım firması hem bayi birbirlerinin olmazsa olmazları. Sözleşme süresince uyumlu ve pazarda rekabetçi bir birliktelik için her iki tarafın da bu ortak kazanma politikasına inanması ve fiilen görmesi gerektiğini biliyoruz. Uygulamalarımızda bu prensiplerimizden ödün vermeden çalışıyoruz.

"Kadoil, sözünün arkasında duran bir marka"

Kadoil, Türkiye'de ilk 10 içinde bulunan güçlü ve güvenilir bir marka olduğunu kanıtlamış durumda. Yatırım, tanıtım ve reklam konularında da çok başarılı buluyorum. Tüm bunlar ve en önemlisi verilen sözlerin zamanında yerine getirilmesi biz saha çalışanlarına büyük referans ve güç katıyor. Bu kadar rekabetin yaşandığı bir pazarda tercih sebebi olmamıza büyük katkı sağlıyor. Bayilerimizle ilk anda ulaşabilecekleri, sorunları karşısında muhatap olabilecek bir ekiple çalışıyoruz. Tabii sadece muhatap olmak yetmiyor. Bayi için bir sorun varsa anında çözülmesi gerekiyor. Memnuniyetin sorunların en kısa zamanda çözülmesiyle oluşacağını bilen çok tecrübeli beyin takımı, yönetim kadromuz var. Bu da



bayilerimize birden fazla çözüm alternatifiyle yaklaşmamızı, en hızlı ve doğru çözüme ulaşmamızı sağlıyor. Marka bilinirliği adına yapılması gereken en iyi çalışma tabii ki yeni bayilerle buluşmak. Bunun için de daima sahadayız ve bölgemizin dinamiklerini takip ediyoruz. Şu an Kadoil olarak İstanbul Bölgesi'nde hâlihazırda yeni bayilerimizin lisanslarının çıkmasını bekliyoruz. Bu şekilde hızla büyümeye ve hedefimiz olan ilk sekiz içinde en kısa zamanda yer alarak marka bilinirliğimizin daha da artmasına çalışıyoruz.



Özpet Petrol / Pehlivan köy - Kırklareli
Hayri Çoşkun

“Kadoil dinamik ve güçlü bir şirket”

35 yıldır enerji sektörü içerisindeyim. 12 yıldır da çocuklarımla birlikte Pehlivan köy’de Özpet Petrol olarak akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. 2007 yılında yeni bir şirket arayışına girdik. Uzun yıllar bu sektörde olduğumdan dolayı sektördeki tanıdıklarımın tavsiyeleri doğrultusunda Kadoil’le tanıştım. O zamanlar genç, dinamik ve güçlü bir aile şirketi olduğu, bizim yapımıza ticaret ve yaşantı olarak uyduğu için Kadoil’i tercih ettim. Yanılmadığımı, ne kadar doğru bir tercih yaptığımı her yıl gördüm. Gerek Tarkan Bey’le gerekse diğer yöneticilerle her an görüşüp sorunlarımıza çözüm bulabiliyoruz. Biz de Kadoil markasını en iyi şekilde temsil ediyoruz tecrübemizle. Çünkü bu sektörde ben de çocuklarımla da çekirdekten yetiştik. Bu işin A’dan Z’ye her şeyine hâkimiz ve işimizi büyük bir özgüvenle yapıyoruz. Bu nedenle müşteri memnuniyetimiz üst düzeyde. Ayrıca Kadolife dergisini de yakından takip ediyoruz. Kadoil olarak büyük bir aile olduğumuz için birbirimizi bu şekilde daha iyi tanıyor, Kadoil’in çalışmalarını takip edebiliyoruz. Böylesi bir bilgi aktarımının Kadoil ailesine ve biz bayilere yararlı olduğunu düşünüyorum.



Edirne Akaryakıt / Edirne Cihan Tepeli

“Kadoil yenilikleri takip eden bir marka”

Elektrik-elektronik mühendisiyim. Beş yıldır bu sektör içerisindeyim. Ailemin işini yürütüyorum. Kadoil ile İlker Bey sayesinde tanıştık ve yaklaşık bir yıldır Kadoil’le çalışıyoruz. Kadoil’den önce birçok farklı dağıtıcı firmayla işbirliğimiz oldu ancak çeşitli sıkıntılar yaşadık. Oysa Kadoil ile birlikte sorunsuz bir çalışma hayatı başladı bizim için. İstedığımız zaman herkese ulaşabiliyor, sıkıntılarımızı paylaşıyor, taleplerimizi aktarabiliyoruz. Kadoil verdiği sözün arkasında duruyor. Bölge Müdürümüz İlker Bey’e de çok güveniyoruz. Ağabey-kardeş gibiyiz. Samimi ve seviyeli bir iletişimimiz var. Bu da

bizim için çok büyük bir avantaj. Kendimizi Kadoil’de huzurlu ve rahat hissediyoruz. Bu nedenle birbirimizi çok iyi anlayabiliyor, ortak bir noktada buluşabiliyoruz. Bu nedenle işlerimizde hızlı ve doğru ilerliyoruz. Sorun yaşamadığımız için işimize odaklanabiliyoruz. Bize Kadoil’i sunduklarında gönül rahatlığıyla “çalışabilirsiniz” diyor, herkese öneriyoruz. Kadoil yenilikleri takip ediyor, dolayısıyla biz de yenileniyoruz. Yarımda saymıyoruz. Her geçen gün farklılaştığımızı görüyoruz ki, bu da bizi güçlendiriyor. Bu yıl müşterilerimize başarılı bir markayla çalışmaya başladığımızı anlattık. Meyvelerini önümüzdeki yıl toplayacağız. Ayrıca biz de, müşterilerimize anketler düzenliyoruz. Onları çalışmalarımızdan haberdar ediyoruz.



Kadoil’in bizler için bir dergi çıkarmasını takdir ediyorum. Böylelikle Kadoil’le ilgili bilgi sahibi oluyor, bayileri tanıyoruz. Dergi, Kadoil ailesinin her bir ferdi arasında iletişim sağlıyor. Yöneticileri görüyor, fikirlerini öğreniyoruz. Dergi, marka bağlılığını artırıyor ve bizim yol haritamız oluyor.



Tks Petrol / Babaeski - Kırklareli
Ertan Efe

“Kadoil’le başarı kaçınılmaz”

Firmamız 2009 yılında Babaeski’deki akaryakıt istasyonu ile hizmete girmiş olup üç yıldan beri hizmet veriyor. Kadoil’le 2010 yılında yollarımız keşişti. Kadoil’in sektörde hızla büyüyen firmalardan biri olması, kendini sürekli yenilemesi ve geliştirmesi bizim Kadoil bayileri olarak türlü avantajlara sahip olmamıza da olanak sağlıyor. Kadoil gerek yatırım gerekse bayilerine destek konusunda her türlü çabayı gösteren ve bayileriyle iletişim içerisinde koordineli bir şekilde çalışan bir firma. Her anlamda bize destek olan Kadoil’le ilişkilerimiz çok iyi; sıcak ve samimi; bizi hiç üzüyorlar. Bu anlamda iyi bir iletişimimiz var; hatta gınaşırı konuşuyoruz. İlker Bey gibi, Aslan Bey ve Çağdaş Bey de bizimle çok ilgileniyor.

Bizim sektörde çok önemli olan mal ve sevkiyat konusunda hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Bu nedenle işimize odaklanarak daha verimli çalışabiliyoruz. Kadoil şahane bir dağıtıcı ve onunla büyümek bize de ivme kazandıracak. Kadoil Trakya’da tanınan bir marka ve satışlarımızdan çok memnunuz. Bayi toplantılarını çok önemsiyoruz; bu tarz toplantılar Kadoil’le olan bağımızı güçlendiriyor. İleriye yönelik planlarımızda ikinci bir bayi açma hedefimiz var; yine Kadoil’le çalışmayı düşünüyoruz.



2011 yılında İstanbul Bölge ikincisi olmak bizi çok gururlandırdı. Kadoil’le birlikte daha iyi işlere imza atacağımızdan şüphemiz yok.

Ortaköy Petrol / Silivri - İstanbul Özgür Uçan

“Kadoil’den sonra büyük bir ivme kazandık”



2011 yılında o dönemki dağıtım firmamızla yaşadığımız sorunlar sebebiyle yeni bir firma arayışı içerisindeydik ve artık iyi bir firmayla çalışmak istiyorduk. Kadoil ile tanışmamız ise Bölge Müdürümüz İlker Yılmaz sayesinde oldu. Kendisiyle daha önceden tanışıyorduk. Böylelikle Kadoil’le hedeflerimizin örtüştüğünü öğrendik. Sonra Tarkan Kadooğlu, Aslan Bey ve Çağdaş Bey ile görüştük. Çok samimi bir görüşme oldu. İdeallerimiz doğrultusunda düşündüklerini gördük. Kadoil’in bizi istediğimiz noktaya götüreceğine inandık. Bu nedenle tercihimizi Kadoil’den yana kullandık ve nisan ayından bu yana Kadoil ile çalışıyoruz. Bugün ne kadar iyi bir tercih yaptığımızın farkındayız. Görüşmelerde konuştuğumuz her şey gerçekleşti. Dolayısıyla hiçbir sıkıntı yaşamadık. Bu, satışlarımıza da yansdı. Ticari anlamda çeşitli gelişmeler sağladık. Çünkü arkanızda güvenebileceğiniz bir firma olduğunda farklı alanlara da girebiliyorsunuz. Yani eliniz güçleniyor. Kadoil bayisi olduktan sonra müşteri sayımız arttı. Artık müşterilerimize gönül rahatlığıyla hizmet verebiliyoruz; çünkü ürünümüzün kalitesinden şüphemiz yok ve yüzümüzü kara çıkarmayacak bir markayla çalışıyoruz. Bu bizim için çok önemli. Kısacası Kadoil’den sonra çok büyük bir ivme kazandık. Kadoil’den hangi departmanla iletişime geçsek mutlaka sorununuz çözülüyor. Bu çok önemli. Kimse bizi bir başka güne ya da başka bir kişiye ötelemiyor. Bizleri önemsediklerini hissediyoruz. Kadoil bir dünya markası olma yolunda. Hedefleri olan bir şirket. Biz de kendimizi hedefleri olan bir şirkete teslim etmekten gurur duyuyoruz. Biz de Kadoil’le birlikte büyümek istiyoruz. İyi ki Kadoil’i seçmişiz ve Kadoil’le en iyisine ulaşacağımıza eminiz.





Kadooğlu 'Bizce' dedi,

dünyanın 20 ülkesinde tüketicileri memnun etti

'Bizce' yağlarının Irak pazarında başlayan başarı hikâyesi, bugün dünyanın 20 ülkesinde devam ediyor. Ancak hedefler bununla sınırlı değil. Kadooğlu Yağ San. Tic. A.Ş. Genel Müdürü Celal Kadooğlu gerçekleştirdiğimiz söyleşide yeni bir müjde daha verdi; 2013 sonunda ihraç pazarları 40 ülkeye yükselecek.

Ekonomi dünyasının yeniden şekillenen ortamında ülkemizin yer alacağı konum, yarattığımız uluslararası markalarla doğru orantılı olacak. Hangi sektörden olursa olsun; müşteri sadakatini sağlamış, güvenilir ve fark yaratan markalar, ulusal hedeflerimizin gerçekleşmesinde hayati öneme sahip. Bu çerçevede büyük bir rekabetin yaşandığı bitkisel sıvı yağ sektöründe ülkemizi en iyi şekilde temsil eden ve müşterilerin adıyla aradığı bir ürün olma başarısını gösteren 'Bizce' yağları, Kadooğlu Grubu'nun ülke ekonomisine en yüksek oranda katma değer sağlama hedefinin de en başarılı bileşenlerinden biri haline gelmiş durumda. İlk olarak Irak'a ihraç edilmeye başlanan 'Bizce' yağları, yakın zamanda bu rakamı ikiye katlayarak 40 ülkede Türkiye'yi temsil edecek. Markanın rol model oluşturan söz konusu başarısının altında ise Kadooğlu Grubu'nun tüm organizasyonunu da kapsayan üç temel ilke yer alıyor: Müşteri memnuniyeti, nitelikli insan kaynağı ve Ar-Ge... Yoğun talep nedeniyle üretim ve depolama kapasitesini sürekli artıran 'Bizce' yağlarının imza attığı bu örnek gelişim sürecini, markanın oluşmasına en büyük katkısı sağlayan isim olan Celal Kadooğlu ile konuştuk. Celal Kadooğlu'na göre bu noktaya ulaşılmasındaki en önemli etken tüketicilerin markaya olan sadakatini.

'Bizce' markası oluşurken hangi hedeflerle yola çıktıldı? Bugün ulaşılan nokta itibarıyla hedeflerin revize edilmesi gereken bir noktada mısınız?

Kadooğlu Grubu olarak bitkisel yemeklik yağ sektöründe 'Bizce' markası ile yeni bir yıldız marka daha yaratma amacıyla yola çıktık. 2007 yılında 300 ton/gün yağ rafine etme ve 400 ton/gün dolum kapasitesiyle kurulan tesislerimizde o günün şartlarındaki hedefimiz, ürünlerimizin yüzde 30'unu iç piyasaya ve yüzde 70'ini Irak pazarına satmaktı. Tesislerimizin kurulmasına karar vermemizde, Irak pazarında bitkisel yağ ürünlerine gösterilen yoğun talep etkili oldu. Irak pazarı bizim için adeta bir pilot bölge haline geldi. Kazanılan tecrübe ve bunun üzerine eklemiş olduğumuz Ar-Ge yatırımlarının da etkisiyle ürünlerimiz ile ilgili oldukça olumlu geri dönüşler aldık. Ürünlerimiz Iraklı tüketicilerin beğenisini kazanırken, bitkisel yağlarımız artık 'Bizce' markası ile talep edilen konuma gelmeyi başardı. Bu ivmenin bir yansıması olarak 2011 yılında Irak dışındaki pazarlara da ihracat yapma kararı aldık. Bugün ekibimize dâhil olan profesyonel çalışanlarımızın da katkısıyla ihracat pazarlarımız günden güne genişliyor. 2012 yılı itibarıyla ürünlerimiz Ortadoğu, Avrupa, Amerika ve Afrika'daki 20 ülkeye ihraç edilir hale geldi. Müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için ve bu başarılı sonuçtan almış olduğumuz cesaretle yatırımlarımızı artırarak rafine ünitesinde 500 ton/gün ve dolum ünitesinde ise 700 ton/günlük kapasiteye ulaştık. Ürünlerimizin bilinirliğini artırarak, 2013 yılı sonunda ihracat yaptığımız ülke sayısını 40'a çıkarmayı hedefliyoruz. Bu haliyle bile 'Bizce' markası, ülkemizin en büyük ve en modern sıvı yağ üreticilerinden birisi arasında yerini almayı başardı.

Kapasite artışı yatırımlara nasıl yansdı? Bitkisel sıvı yağ dışında ürün çeşitliliği artacak mı?

İhracat kapasitemizin artışı ile ürünlerimizin müşterilerimize zamanında ve problemsiz bir şekilde ulaşabilmesi ayrı bir önem kazandı. Müşteri memnuniyeti bizim için öncelikli olduğundan sevkiyatlarımızda bir gecikme veya hata olmaması için lojistik departmanımızda yükleme kapasitelerimizi artırdık ve teknolojiye yatırım yaptık. Ayrıca 2013 yılının ikinci yarısında margarin üretimine başlayabilecek şekilde yatırımlarımız hızlı bir şekilde devam ediyor. Margarinde günlük 200 ton üretim yapmayı planlıyoruz. Buna ek olarak ham yağ depolama tesislerimizin kapasitesi de 4 bin 500 tondan 9 bin tona çıkacak.

İhracatta ulaşılan ivme ülke ekonomisi içindeki konunuza ne ölçüde etki etti? Başarının temelini oluşturan unsurları paylaşır mısınız?

Tüm bu gelişmeler sonucu her yıl olduğu gibi bu yıl da Kadooğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş. olarak Türkiye'nin en büyük ilk 500 sanayi kuruluşu arasında yerimizi aldık. Bize göre kalitemizi korumamız ve ürünümüzün her

KADOOĞLU YAĞ, SIAL 2012'DE GIDA DEVLERİYLE BİR ARAYA GELDİ

Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarından Kadooğlu Yağ, Paris'te düzenlenen dünyanın en büyük gıda fuarı SIAL 2012'de dünya gıda devleriyle aynı arenada buluştu. SIAL 2012'de geniş ürün portföyünü tanıtan Kadooğlu Yağ, dünya pazarına yönelik de önemli görüşmeler ve bağlantılar gerçekleştirdi. Fuarı katılan Kadooğlu Yağ Genel Müdürü Celal Kadooğlu, Dış Ticaret Müdürü Mehmet Çelik ve İhracat Sorumlusu Ela Üzel amaçlarının dünyanın her noktasında Kadooğlu Yağ adı altında 'Bizce', 'Brinto', 'Mayra' ve 'Azime' gibi markaları tüketiciyle buluşturmak olduğunu ifade etti. Bu fuarı sadece Avrupa Fuarı olarak görmediklerini söyleyen Celal Kadooğlu, "Tüm dünyadan katılımcılar geliyor. Özellikle Ortadoğu ve Afrika'dan gelen tedarikçilerimiz burada buluşuyor," dedi. 100 ülkeden 5 bin 900 firmanın katıldığı fuarda, Türkiye 'katılım alanını ve katılımcı firma sayısını en hızlı artıran ülke' oldu. En büyük katılımcı ülkeler sıralamasında da üçüncü sırada yer alan Türkiye'nin firmaları hem geleneksel, hem de yenilikçi ürünleriyle büyük ilgi gördü. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker standımızı ziyaret ederek Kadooğlu Yağ San. Tic. A.Ş. Genel Müdürü Celal Kadooğlu'na başarı belgesini takdim etti.



İTO Yönetim Kurulu Başkanı Murat Yalçıntaş, Celal Kadooğlu, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Mehdi Eker

dönemde piyasada istikrarlı bir şekilde bulunabilirliğinden dolayı tüketicilerin markamıza olan sadakati bizi bu seviyelere taşıdı. Bunun yanı sıra iç ve dış piyasa satış ekibimize yeni katılan ekip arkadaşlarımızın da başarımıza olumlu katkıları oldu. Ayrıca işletmemizde kalite ve Ar-Ge'ye verilen önem daha da ön plana çıktı ve bu departmanlarımızda da donanımlı bir insan kaynağı oluşturuldu.

İnsan kaynağına verdiğiniz önemi sıkça dile getirdiniz. Kurumsal organizasyonunuz içerisinde insana yatırım niçin bu denli önemli?

Başarıya giden yolun en önemli faktörlerinden birinin insan ve insana yapılan yatırım olduğunun farkındayız. Bunun bilinci ile titizlikle kurmuş olduğumuz ekibimizin kendini sürekli geliştirebilmeleri için eğitimler organize ediyor ve destekliyoruz. 'Bizce' ailesinin bireyi olan her çalışmamız için öncelikle mutlu bir çalışma ortamı hazırlıyoruz. Çünkü biliyoruz ki, ancak mutlu çalışanlar, mutlu ve sevilen markaları yaratabilirler.

“En iyisine “biz” diyebilen ekiplerle ulaştık”

Bu sayımızda, en iyisine ulaşmak için uyum içinde çalışan, “ben” değil, “biz” diyen Kadooğlu Yağ Grubu ekiplerini konuk ettik. Birliktelik ruhuyla çalışan bu ekipler, kısa sürede markaya dönüşen ‘Bizce’ yağlarının hızlı yükselişinin en değerli parçaları.

2007 yılında sektöre “merhaba” diyen ‘Bizce’ yağları, kısa bir süre içinde üstün üretim teknolojisi, tesislerinin kalitesi, kaliteli ürünleri ve başarılı ekibi sayesinde özellikle dış piyasada kendine önemli bir yer edinerek hem tüketici hem de distribütörler için aranan ve vazgeçilmez bir marka oldu. Elbette başarı hikâyelerini anlatması her ne kadar keyifli ve kolay olsa da, o hikâyeleri gerçekleştirmek, hayalden gerçeğe taşımak hiç de kolay değil. Celal Kadooğlu’nun önderliğinde gerçekleşen ve gittikçe daha da yükselen ‘Bizce’nin başarı hikâyesinin ardında güçlü, dinamik bir kadro bulunuyor.

Enerjisini hiç kaybetmeyen, güler yüzlü bir ekip: **İç Piyasa Ekibi**

Ayten Kadooğlu, İbrahim Beydüz ve Mehmet Yavuz’dan oluşan İç Piyasa Ekibi, piyasadaki rakiplerin adeta korkulu rüyası. Yoğun iş saatleri boyunca atak ve dinamik hallerinden hiçbir şey kaybetmeyen, enerjilerini güler yüzleriyle birleştiren Bizce İç Piyasa Satış Ekibi, yurtiçinde daha çok noktaya ‘Bizce’ kalitesini ulaştırmak için var gücüyle çalışıyor. İş hayatında karşılaştıkları en zor anlarda bile çözüm odaklı yaklaşımları sayesinde müşterileriyle kurdukları sıkı ilişkiyi sürekli koruyan ekip, Kadooğlu Grubu’na duyulan haklı güvenin en önemli kanıtlarından biri.





Dış Piyasa Ekibi, Kadooğlu Yağ Grubu'nu yurtdışında en iyi şekilde temsil ediyor

Dış Ticaret Operasyon Sorumlusu Muzaffer Yıldırım, Lojistik Sorumlusu Cüneyt Çatuk, İhracat Sorumlusu Ela Üzel, Dış Ticaret Direktörü Mehmet Çelik, Grafik Tasarım Sorumlusu ve Basın Danışmanı Tuncay Dalkılıç ve Satınalma Sorumlusu İslam Bülbül'den oluşan Dış Piyasa Ekibi, sadece Kadooğlu Grubu'nu değil, ülkeyi de yurtdışında en iyi şekilde temsil ediyor. Lübnan'dan Irak'a, Türki Cumhuriyetler'den Avrupa'ya toplam 30 ülkeye ihracatı yapılan 'Bizce' ürünlerinin, bu kadar geniş bir tüketici topluluğuna ulaşmasında Bizce Dış Piyasa Ekibi'nin rolü oldukça büyük. Uzun Ar-Ge çalışmaları sonucunda, üstün teknoloji ve titizlik sonucu ortaya çıkan 'Bizce' kalitesi ve 'Bizce' ürünleri, Dış Piyasa Ekibi sayesinde dünya üzerinde daha çok aileye ulaşıyor, daha çok sofraya neşe, sağlık ve mutluluk getiriyor.

Deneyimli Bizce Fabrika Ekibi, titizlikle çalışıyor

Uzun yıllar süren çalışmalar neticesinde ileri teknolojisi ile günde 300 ton bitkisel yağ üreten Kadooğlu Yağ Sanayi, bu hijyenik ve kaliteli ortamı, arkasında titiz ve deneyimli bir ekiple sağlıyor. Resimde gördüğünüz Murat Kılıç, Naime Özdemir, Mustafa Kadooğlu, Celal Kadooğlu, Güven Doğru, Veysel Kusur, Mesut Gündüz, Hasan Güneş bu dev kadrodaki isimlerden bazıları... Üretimin her aşamasını ince ayrıntılarıyla takip eden ekip, işe hammadde alımında çok seçici davranmakla başlıyor. Yağı işlemekte en son İsveç teknolojisi kullanılarak, yağın içindeki E vitamini maksimum seviyede korunurken, özellikle pişirme sırasında kötü koku veren diğfer maddeler uzaklaştırılmış oluyor. Deneyimli ve dikkatli ekibiyle üretim aşamasında birçok farklı işlemden geçirilen 'Bizce' yağları, onların sayesinde sofralarımıza ulaşarak yemeklerimize lezzet ve sağlık katıyor.



Hamit Yıldız:

Yıldız Gıda pazar başarısını **‘Bizce’ ile pekiştiriyor**



30 yılı aşkın bir süredir Şanlıurfa'da gıda sektöründe faaliyet gösteren Yıldız Gıda, 'Bizce' markasının bayiliğiyle birlikte pazardaki etkinliğini daha ileri bir noktaya taşıdı. Faaliyet alanı itibarıyla bölgenin en deneyimli isimlerinden biri olan firma sahibi Hamit Yıldız, Kadooğlu ile 2007 yılında yollarının keşiştiğini belirterek, bu tarihten itibaren başarılı bir çalışma gerçekleştirdiklerini dile getiriyor. Firmanın faaliyetleri hakkındaki detayları paylaşan Hamit Yıldız, "Yıldız Gıda Paz. Ltd. Şti. olarak 1981 yılından beri Şanlıurfa merkez ve ilçelerinde gıda sektöründe hizmet veriyoruz. Kuru gıda, meşrubat ve et olmak üzere gıda sektörünün üç bölümü ana faaliyet alanımızı oluşturuyor. Pazarda güçlü adımlarla ilerleyen Kadooğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş. ile yollarımızın keşiştiği tarihten itibaren 'Bizce' markası ile sıvı yağ grubunda da hizmet vermeye başladık. Kısa sürede ürün kalitesi ve ürün satış desteği ile Şanlıurfa ve ilçelerinde iyi bir pazar edindik" diye konuşuyor. 'Bizce'nin merkez ve ilçelerde, toptan, perakende ve market kanallarında en çok beğenilen ve rağbet gören ürünlerden biri olduğunu aktaran Yıldız, ürünün kalitesine ve Kadooğlu Grubu'nun sağladığı desteklere dikkat çekiyor.

Ahmet Haji Mohammed: **‘Bizce markasıyla Irak'ta**

iyi bir konuma geldik”

'Bizce' markasının Irak bayiliğini 2009 yılından bu yana başarıyla yürüten Tiyan, Irak'ın üç ayrı bölgesinde faaliyet gösteriyor. Geniş bir tüketici ağına ulaştıklarını ve Irak'ta en çok tüketilen markalar sıralamasında yerlerini aldıklarını söyleyen Tiyan Company Sahibi Ahmed Haji Mohammed, "Bizce markasıyla ayçiçeği yağından margarine, makarnadan salçaya, bakliyatın temizlik ürünlerine kadar müşterilerimizin beğenisine sunmuş olduğumuz ürün çeşitlerimizle bugün Irak'ta iyi bir konuma geldik. Kalite anlayışımız ve müşterilerimize sağladığımız güven duygusu bu başarıya imza atmamızdaki en önemli etkenlerden biri. 'Bizce' markasını Irak'ta bilinirliği en yüksek markalar arasından tüketicimize duyurmanın gururunu yaşıyoruz," diyor. Kadooğlu Grubu'nun Türkiye'de 'Bizce' markasıyla ismini ve kalitesini hızlı bir şekilde geniş tüketici ağıyla buluşturduğunu söyleyen Ahmed Haji Mohammed, Kadooğlu Grubu'nu Irak'ta da aynı başarıya ulaştırmak ve Iraklı tüketicilerle 'Bizce' markasını buluşturmak amacıyla çok çalıştıklarını ve başarıyı yakaladıklarını belirtiyor.



Hüseyin Büyüksişli:

‘Kadooğlu ile çalışmak ailenin bir parçası olmak gibi”

'Bizce' markasının Gaziantep bayiliğini sürdüren Ekip Kimyaevi çok yönlü hizmetleriyle bölgenin önde gelen firmaları arasında yer alıyor. Dört yıldır 'Bizce' markasını tüketicilere ulaştıran Ekip Kimyaevi, Hüseyin Büyüksişli yönetiminde hedeflerini hayata geçirmek için yoğun bir çaba gösteriyor. Firma sahibi Hüseyin Büyüksişli'nin ifadesiyle öncelikli hedef ise 'Bizce'yi orta vadede ilk sırada konumlandırmak. Büyüksişli bu konuda ürün kalitesinin büyük önem taşıdığını belirtirken, 'Bizce'nin bu anlamda tüketicilerin beklentilerine en iyi şekilde yanıt verdiğini dile getiriyor. Hüseyin Büyüksişli, Kadooğlu'nun hizmet anlayışına ilişkin şu değerlendirmelerde bulunuyor: "Kadooğlu ile çalışmak benim için çok önemli. Kadooğlu çalıştığı firmalara o kadar özverilidir ki, kendimizi bayi değil de aileden biri gibi görüyoruz. Kadooğlu Yağ'ın beraber çalıştığımız satış ekibi çok profesyonel. Ürün kalitesi çok iyi ve ayrıca ekiplerinin çalışma sisteminden de çok memnunuz."

Ekip Kimyaevi, 'Durex' markasıyla temizlik malzemeleri ve marketlerin baskılı poşetlerini üretiyor. Gıda sektörüne yönelik olarak da salça grubu, tuz, bakliyat grubu, kahve ve sıcak içecek grubu, sirke, zeytin ve birçok gıda ürününün de satışını gerçekleştiriyor.



Kadooğlu Yağ
Yönetim Temsilcisi
Mustafa Kadooğlu,
şirketlerin yönetim anlayışları
içerisinde önemli yer tutan
ve dahası sürdürülebilir
bir başarı için titizlikle ele
alınması gereken verimlilik
ve insan kaynaklarının
rasyonel kullanılması
kavramlarını yorumladı.



Verimliliği artırmanın en iyi yolu,

verimlilik bilincini geliştirmekten geçiyor

Bugün işletme düzeyini de aşarak ülke çapında ele alınan en önemli konuların başında verimlilik ve insan kaynaklarının rasyonel kullanılması geliyor. Ülkelerin refah yarışına girdikleri bu dönemde, iktisaden gelişmişlik ile gelişmişlik arasındaki farkın temelini kaynakların verimli kullanılıp kullanılmamasına bağlayabiliriz. Gelişmiş ülkelerin ülke standartlarını daha da artırmak, buldukları ekonomik durumu korumak, gelecekle ilgili garanti altına almak için verimlilik artışına önem vermeleri gerekiyor. Verimliliği artırmanın en etkin yolu verimlilik bilincini yerleştirmek. İşletmelerin, hatta ulusal ekonominin sağlıklı bir gelişim içinde olup olmadığına, karşılaştırmalı verimlilik ölçülerine bakılarak karar verilebilir. Verimlilik düzeylerindeki artışlar, büyüme hızı, hayat standardı, enflasyon, ödemeler dengesi gibi faktörlere olumlu yönde katkıda bulunur.

İşletmeler verimliliğe, üretim sürecinde kullanılan ilk madde ve malzeme, işgücü, arazi, bina, makine, donanım ve enerji gibi kaynakların ne ölçüde etkin kullanıldığını belirleyen bir gösterge olarak bakıyorlar. Üretim sürecinde işgücünün yanı sıra başka üretim girdileri de kullanılıyor. Bu girdilerin tek tek ya da topluca üretim düzeyi ile yakın ilişkisi bulunuyor. İşgücünün yanında diğer girdilerin üretimle ilişkilerini belirleyen kendi verimlilik oranlarının bilinmesi ve bunların değişik koşullar altında eğilimlerinin izlenmesi, gerektiğinde niceliklerini değiştirip en iyi girdi bileşimi ile en yüksek üretim düzeyine ulaşılmasına imkân sağlanması gerekiyor.

Çalışan-yönetici arasındaki ilişkilerin olumlu ve yapıcı etkileşim içinde olması, huzurlu bir çalışma hayatının ön koşuludur. Kuruluşlarda yönetici seçiminde duyarlı davranılmalıdır. Teknik bilgisi ve özellikleri, yöneticilik yeteneği olan kişilerin, yönetici olarak seçilmesine özen gösterilmelidir. Yönetici, çalışanların bilgisini yeterli görmediği zaman, kendinde olan bilgileri çalışanlara aktarabilmelidir. Çalışanlar arasında birlik beraberlik ve dayanışma duygusunun gelişmesine yardımcı olmalıdır. Bununla beraber ekip çalışmasının önemi de ortaya çıkıyor. Ekip çalışması, kişilerin tek başına çözülemeyecek işlerini çözülmesi mümkün hale getirir. İşin bitimindeki kazanç bireylerin kendi bireysel çalışmalarlarıyla elde ettikleri verimlilikten çok daha fazladır. Bununla birlikte ekip çalışması çok fazla zaman gerektirebilir. Grup geniş tutulursa çalışmalar normalden daha uzun sürebilir.

Kapasite ve ölçme kriterleri açısından işletmeler, stratejik misyonlarıyla tutarlı bir şekilde, mevcut ve gelecekteki talebi zaman ve miktar cinsinden karşılamak için yeterli kapasiteye ihtiyaç duyarlar. Kapasite, işletmenin üretim yeteneğinin bir ölçüsüdür. Kapasite kararları, kullanılacak teknolojiye ilişkin stratejik kararlar da yakından ilgilidir ve büyük sermaye yatırımları gerektirir. İşletmelerde yatırım üzerinden getirinin önemli bir kriter olması nedeniyle, kapasite planlama kararlarının yol açtığı maliyetler ve sağlayacağı getiriler dikkatli bir şekilde değerlendirilmelidir. İşletme yöneticileri birçok nedenden dolayı kapasite kavramıyla yakından ilgilidirler. Birinci olarak, mevcut ve gelecekteki talebi karşılamak üzere kapasite planlamasına ihtiyaç duyarlar. İkinci olarak, mevcut makinelerin bakım maliyetleri ve iş akışı da üretim kapasitesiyle yakından ilgili olup, bu durum üretim verimliliğini de etkilemektedir. Üçüncü olarak, kârlı bir yatırım yapabilmek için önceden üretim kapasitesinin bilinmesi gerekir. İşletme yöneticileri rasyonel bir yatırım gerçekleştirebilmek ve yatırım maliyetleriyle yatırım gelirlerini dengeleyebilmek için kapasite seçimini dikkatli bir şekilde yapmalıdır. Bu durumda mevcut kapasitelerin değerlendirilmesi, gelecekteki kapasite düzeyinin tahmin edilmesi, kapasiteyi etkileyecek faktörlerin belirlenmesi, kapasite alternatiflerinin finansal, ekonomik ve teknolojik yönden değerlendirilmesi ve karşılaştırılması, işletme amaçlarına uygun olan kapasitenin seçimi gibi faaliyet durumları dikkate alınmalıdır.

*Gülsüm
Masalçı
Mercimek*

Kadoil'in işkolik çalışanı

Dergimizin “Profil” bölümü için Bayilik İşleri Müdürü Gülsüm Masalcı Mercimek’in evine konuk olduk. Mercimek ailesinin dünyalar tatlısı oğlu Metehan, şirinliği ve çat pat konuşmasıyla bizi öyle bir etkisi altına aldı ki, röportaja ve çekimlere gönüllü olarak geç başladık. İşini çok sevdiği ve saygı duyduğu her halinden anlaşılın Gülsüm Masalcı Mercimek ile özel ve iş hayatına dair keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Kısaca kendinizden bahseder misiniz? Nasıl bir çocuktunuz, nerede büyüdünüz?

1982 yılında Zonguldak’ta dünyaya geldim. Dört kardeşin en küçüğüydüm ve haliyle üzerimde yoğun bir ilgi vardı. Kalabalık ve sevgi dolu bir aile ortamında güzel bir çocukluk geçirdim. İlk ve orta eğitimimi Zonguldak’ta, lise eğitimimi İstanbul’da tamamladıktan sonra Ankara Üniversitesi’nde bilgisayar programcılığı daha sonra da sırasıyla halkla ilişkiler ve işletme okudum.

Çocukken hayalleriniz var mıydı? Nelerdi?

Çok büyük hayallerim yoktu aslında. Kısacası her çocuğun hayalleri gibiydi hayallerim. Bir an önce büyümek ve sözü dinlenen bir insan olmak istiyordum. Ama eğer mesleki tercihim soruyorsanız; aklımın ermeye başladığı çağlarda belki de biraz ailemin etkisiyle doktor olma hayalleri kurmuştum. Ama yine de geldiğim nokta itibarıyla en doğru olanı seçtiğimi düşünüyorum. Asla uzaya gitmek veya dünyayı kurtarmak gibi ütöpik hayallerim olmadı. Çocukken bile yapabileceklerimin ve yapamayacaklarımın farkındaydım.

Üniversite hayatınız nasıl geçti? Nasıl bir öğrenciydiniz?

Öğrencilik hayatımda derslerimle ilgili bir sorunum olmadı. Yani başarılı bir öğrenciydim. Üniversiteye başlamam ailemden ilk ayrılışımdır. Dolayısıyla gerçekten büyüdüğümün ve artık ayaklarımın üstünde durmam gerektiğinin farkına vardığım bir dönem ve tabii peşi sıra sorumluluklar ve gelecek endişeleri... Bir an önce okulu bitirip iş hayatına atılma hevesiyle yıllar su gibi geçti diyebilirim.

Hem anne olmak hem de başarılı bir çalışan olmak zor olsa gerek. Bu anlamda özel hayatınızda nasıl bir planlama yapıyorsunuz?

Evet, bu gerçekten zor bir süreç. Özellikle çocuğunuzun size en çok ihtiyaç duyduğu ilk yıllarında daha da zor. Ama bu süreçte gerçekten eşimin ve ailemin yakın ilgisi ve desteği çok fazla. Hoşgörü ve paylaşma; bu süreç ancak bu şekilde atlatılabilir.



KISA KISA...

- **Takımınız:** Beşiktaş
- **Sevdiğiniz yazar, sanatçı:** Maeve Binchy
- **Sevdiğiniz renk ve nedeni:** Mor. Asil bir renk
- **Sizi en çok ne sınırlandır?** Başsırsızlık
- **Televizyonda takip ettiğiniz program:** “Seksener” dizisi
- **Burcunuz:** Kova
- **En belirgin özelliğiniz ya da özellikleriniz:** Bardağa dolu tarafından bakıyorum; boş tarafının bana faydası yok.
- **Kitap okur musunuz? Sizi etkileyen bir kitap oldu mu?** Louise Hay’ın kitabı “Düşünce Gücüyle Tedavi”. Soyut düşüncelerin hayatımızda nasıl somut şekiller aldığı, gerçek öykülere dayanarak çarpıcı örneklerle anlatılmasından çok etkilenmişim.
- **Fırsatınız olsa yapacağınız ikinci meslek:** Doğa fotoğrafçılığı



Dünyalar tatlısı bir çocuk Metehan. Metehan'la birlikte hayatınızda neler değişti?

İşte hesaba katamadığım tek duygu yoğunluğu bu diyebilirim. Uçsuz bucaksız bir sevgi, bağımlılık, mutluluk, endişe ve korku... Hiçbir ilişkide ve birliktelikte hissedemezsiniz bunları. Benim için ve mutlaka ki her anne için olmazsa olmaz olan evladır. Karşılık beklemeden, seni sevmesini beklemeden sevebileceğin tek varlıktır herhalde. Oğlum dünyaya geldikten sonra önceliklerim ve hayata bakışım değişti; daha duygusal, daha sabırlı ve daha şefkatli oldum.

Ve evlilik... Evlilik tanımınız ve mutlu birlikteliğinizin sırrı nedir?

Eşim Hakan'la bir önceki işyerimizde tanıştık. Açıkçası bu tür şeylerin bir tanımı ve kalıbı olmuyor. Doğru yer, doğru zaman ve doğru insan bir araya geldi mi birlikteliğin tanımı ister istemez konuyor ve evleniyorsunuz. Sadece evlilikte değil, aslında bütün birlikteliklerde saygı, hoşgörü, sabır ve emek ilişkiiyi devamlı kılan özellikler. Bunların yanı sıra evliliği diğer birlikteliklerden ayıran en yüce duygu tabii sevgi ve aidiyet duygusu.

İş dışında neler yaparsınız? Hobileriniz var mı? Ya da ailenizle birlikte vaktinizi nasıl geçirirsiniz?

İş dışında, dediğim gibi, hayatımın büyük kısmını çocuğuma ayırıyorum. Daha doğrusu eşimle birlikte çocuğumuza göre zamanımızı planlıyoruz. Sürekli takip ettiğimiz veya uyguladığımız bir hobimiz yok. Genellikle aile toplantıları ve gezileri şeklinde oluyor. Bunun dışında seyahat etmeyi çok seviyoruz. İstanbul çevresi ve vaktimiz varsa daha da uzak yerlere mini geziler yapmak, yeni yerler görmek, yeni insanlarla tanışmak daha sosyal ve daha aktif biri olmak enerjimizi yükseltiyor.

Kadoolu Grubu'yla nasıl ve ne zaman tanıştınız?

Kadoolu Grubu bünyesine katılmam 2006 yılında, grup şirketler bünyesine katılan Kadoil'in kuruluşuna denk gelir. Sektör bilgi ve tecrübesine çok güvendiğim, sevgi ve saygı duyduğum Bülent Ertuğrul ve hâlâ mesai arkadaşım olan şirketimiz Mühendislik Müdürü Gökâl Gözübenli'nin beni bünyeye davet etmesiyle Kadoil ile tanıştım. Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadoolu ile yapılan ikili görüşmeler sonucunda bünyeye katıldım. Birbirimizi çok iyi anlamış olmalıyız ki hâlâ içinde olmaktan onur duyduğum bu ailenin bir parçasıyım. Kadoil'e başlama sürecinde kendime ait bir işletmem vardı. Ancak Kadoil'in hızlı büyüyen yapısı ve daha çok emek ve zaman gerektirmesi nedeniyle işletmeyi aynı yıl

işerisinde kapatmam gerekti. 2006 yılında büyük hevesle başladığım Kadoil yolculuğumsa aynı hevesle devam ediyor.

Bulduğunuz görev nedeniyle işinizin özellikle hangi noktalarına dikkat edersiniz?

Herkesin kendi doğrusuna ve ihtirasına kapıldığı bir ortamda başarının sağlanması mümkün olmayacaktır. En önemli şey bir ekip olmak. Ekipteki herkesin sorumluluğu dâhilinde elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışması yeterli olacaktır. Bulduğum görev azami dikkat ve titizlik gerektiren bir durum arz ediyor. Sonuçta şirketin bilgi bankası, envanteri ve arşivlemesi de denilebilir. Dolayısıyla ben ve beraber çalıştığım ekip arkadaşlarımın yapabileceği bir yanlış analiz, o projenin kârlı veya kârlı olmamasını etkileyebilecek bir önem taşıyor. Dolayısıyla dikkat ve titizlik en önemli kriterler diyebilirim.

İleriye yönelik hem iş hem de özel hayatınızda ne gibi planlarınız var?

İleriye yönelik herkesin olduğu gibi benim de planlarım ve hayallerim var tabii ama muhtemelen bu röportaja sığmayacak kadar çok beklenti yükledim hayata. (Gülüyor). Kısaca bana ve sevdiğime sağlıklı ve başarılı bir gelecek en önemli beklentim, planlarım da bu beklentimi gerçek kılacak çalışmalarını ve tercihleri yapmak olacaktır. Ayrıca tüm Kadoolu Grup ailesine ve çalışanlarına sağlıklı, mutlu, başarılı ve bol kazançlı bir hayat diliyorum.



Hakan Mercimek: "Gülsüm, işlerini bitirmeden rahat edemeyen hırslı biri. Söz konusu iş olunca bir 'saat' kavramı yok. Çok güvenilir ve çok düzgün iş yapar. Anne olarak da çok dikkatlidir. İşi gibi her şeyin yerli yerinde yapılmasına özen gösterir. Özellikle eğitimi konusunda çok hassas davranır. Tabii Metehan da ben de Gülsüm'ün yoğun olmasından şikâyet ediyoruz. İşine düşkünlüğünü kıskanıyoruz. (Gülüyor)."

Kadoil Taşıt Tanıma Teknolojisi



filo yönetimine yeni bir soluk getiriyor

Müşteri memnuniyetini sürekli artırmayı kendine hedef edinen Kadoil, en son yeniliği Taşıt Tanıma Teknolojisi ile Kadoil bayileri için hem avantajlı hem de önemli bir yatırımı hayata geçiriyor.

Kadoil Taşıt Tanıma Teknolojisi (TTT) şirketlerin, ister filo bazında, isterse de araç bazında tanımlanabilecek birçok değişik limitleme parametresi sayesinde tüm akaryakıt tüketiminin kontrol altına alınmasını sağlayan bir filo yönetim sistemidir. Kurumlar, TTT sayesinde şirketin hangi aracına, nerede, ne miktarda akaryakıt alındığını biliyor. Pratik ve hızlı akaryakıt ikmalıyla kullanıcıya hız ve zaman kazandırırken toplu ödeme sistemi sayesinde şirketin muhasebe trafiğini azaltıyor. Önümüzdeki dönemde hayata geçecek olan Kadoil Taşıt Tanıma Teknolojisi'ni kullanan kurumlar kaliteli akaryakıtı uygun fiyata alırken, idari işlemlerde zaman kaybının ve olası ödeme hatalarının önüne geçmiş olacak.

Araçtan inmek yok, sıra beklemek yok
TTT'nin müşterilerine sağlayacağı avantajlar da sistemi daha çekici bir hale getirecek. TTT sisteminde veri akışı ve mutabakatlar otomatik olarak gerçekleştiği için araç sürücüsünün akaryakıt giderleri için yanında kredi kartı veya nakit

taşımaya gerek kalmayacak. Böylelikle müşteri araçtan inmeden yakıt alabileceği gibi ödeme için de sıra beklemeyecek. Bu da müşterilerimize zaman tasarrufu sağlayacak, memnuniyetlerini artıracak. Sistem, hazırladığı raporları elektronik ortamda müşteriye düzenli olarak ulaştıracığı için, müşteri akaryakıt giderlerini de kontrol edilebilecek. Ayrıca sistem, şirketler adına kontrol mekanizması kuracak; tek fatura özelliğiyle müşterilere muhasebe işlemlerinde kolaylık sağlayacak. Bu anlamda Kadoil müşterileri iş yüklerini azaltacak, zaman kayıplarını en aza indirebilecek.

Kadoil bayilerinde trafik artacak, iş yükü azalacak

Uzun süren titiz çalışmalar sonucunda önümüzdeki dönem hayata geçirilecek olan TTT, her yönüyle bayinin hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Bu sistemle bayiler, filo ve TTT sistemine kayıtlı Kadoil müşterileri için hızlı geçiş ve ödeme kolaylığı sağlayacak. Böylelikle müşteriyle para alışverişine ya da pazarlığa girmeyecek. TTT sistemine kayıtlı müşteriler sayesinde Kadoil bayilerine giriş-çıkış yapan müşteri sayısı artacak ve bu müşteriler Kadoil'in sürekli kullanıcısı haline gelecek. Böylelikle Kadoil istasyonlarında önemli bir trafik artışı yaşanacak. Sistemin sunduğu yüksek teknoloji, depoya yanlış akaryakıt ikmalini engelleyecek. Böylelikle ön saha satış görevlisinin hatası neticesinde araca doldurulacak yanlış akaryakıttan dolayı oluşabilecek zarar önlenecek. Sürücüyü filo yöneticisi arasında akaryakıt tüketimi konusunda çıkabilecek anlaşmazlıkların da önüne geçilecek. Tüm işlemler elektronik ortamda gerçekleşecek ve yakıt ikmal sırasında bayinin ödeme alma iş yükü ortadan kalkacak. Kullanılan ileri bilgi işlem altyapısı ve yüksek performanslı online hatla tüm bilgiler en güvenli biçimde transfer edilecek ve merkez sunucularında saklanacak. TTT mükemmel bir akaryakıt gider kontrolü sağlamakla birlikte filo ve yakıt yönetimini kolaylaştıracak. Hazırlanan raporlar, sistem tarafından düzenli olarak elektronik ortamda hem bayiye hem de müşteriye gönderilecek ve bu sayede bayi, cirosunu anlık olarak takip etme imkânı bulacak. Biz de Kadoil olarak bayilerimizi ve müşterilerimizi Kadoil TTT sistemiyle tanıştıracığımız için gurur duyuyoruz.



TTT İLE HIZLI YAKIT ALMA DÖNEMİ BAŞLIYOR

Taşıt Tanıma Teknolojisi (TTT) ile hem bayiler hem de müşteriler rahat edecek. Nasıl mı?

1. TTT kiti takılı bir araç istasyona girer.
 2. İstasyonda TTT sistemi kurulu mu? Kadoil'de iseniz cevap "evet".
 3. Logo ve yönlendirmeleri takip ederek TTT sisteminin kurulu olduğu pompalardan birine yanaşır.
 4. Pompa görevlisi araçtaki TTT logosundan aracın sisteme dâhil olduğunu anlar.
 5. Tabanca depoya yerleştirilir ve sistem aracı tanır.
 6. Araç limiti bilgileri online olarak sorgulanır.
 7. Aracın limiti açık mı? Yakıt tipi uygun mu? (Cevap "evet" ise işlem devam eder).
 8. Yazarkasa ekranına aracın plakası gelir.
 9. Pompa görevlisi ekrandaki plakayla araç plakasının aynı olduğunu kontrol eder ve onaylar.
 10. Dolum başlar.
 11. Depo dolduğunda veya belirlenen limitte dolum tamamlanır.
 12. Yazarkasadan fiş çıkar.
 13. Satış bilgisi merkeze transfer edilir.
 14. Müşteri fişini alır, para ödmeden yoluna devam eder.
- VE İŞLEM BAŞARIYLA TAMAMLANIR.**



Kurumsal itibarınız için sosyal medyayı dikkatli yönetin

“Markalar, insanları dinlemek, geribildirim almak, olası krizleri önlemek ve itibarlarını yönetmek için sosyal medyayı takip ediyor, buna ihtiyaç duyuyor.”

İtibar; insanların, her şeye rağmen sizin hakkınızda ne düşündüğünü ve bu düşüncenin size karşı tutum ve davranışa nasıl etki edeceğini belirler. Biz elit itibarına düşkün bir milletiz, kültürel kodlarımız böyle. Eğer Google’da kendi adınızı hiç aramadıysanız, bu yazı sizin için bir milat olsun. İnsanlar hakkında en kolay bilgi edinilebilecek kaynak haline gelmesi nedeniyle internet, birçok kişi ve şirket için bir savaş veya barış alanına dönüşebiliyor. İnternette özellikle negatif içerik pozitif içeriğe göre daha fazla tıklanıyor, daha çabuk yayılıyor. Daha çok ilgi gördüğü için de arama motorlarında önlerde sıralanıyor. Bu yüzden kişilerle ilgili Google’da arama yapıldığında negatif içeriğe rastlamak olası. Bu durumlarla kendi kendine başa çıkamayan kişi ve şirketler son yıllarda profesyonellerin yardımını talep eder oldu. Online medya takip, sosyal medya takibi, online itibar yönetimi gibi kavramlar önem kazanmaya başladı. Neden mi? Günümüzde yaşadığımız, itibara yönelik krizlerin çok önemli bir kısmı internet üzerinde vuku buluyor veya yayılıyor. Özel hayatı internete düşen videoları yüzünden sekteye uğrayan ünlüler gibi, iş adamları ve markalar da aynı durumdan musdarip olmaya başladı.

Ağız olan konuşuyor!

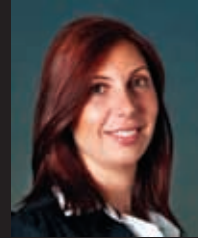
Klasik medya kanalları dışında gittikçe büyüyen bir internet medyası ve sosyal medyadan söz ediyoruz. Bu mecralardaki içeriklerin klasik medyadan en büyük farkı çoğunlukla gerçek kullanıcı deneyimlerinin paylaşımına yönelik oluşu. İnsanlar en fazla kendi güvendikleri arkadaşlarından etkileniyor, bu yüzden sosyal medyadaki paylaşımlar insanların satın alma kararlarını büyük ölçüde etkiliyor. Marka algısı insanların bu mecralardaki konuşmalarıyla şekilleniyor. Markalar, insanları dinlemek, geribildirim almak, olası krizleri önlemek ve itibarlarını yönetmek için sosyal medyayı dinlemeye ihtiyaç duyuyor. Artık, her tüketici kendi medyasını yaratıyor, ürünleriniz ve hizmetlerinizle ilgili olumlu ve/veya olumsuz yorumlarını paylaşıyor. Bazen, şikâyetini dile getirmek için bir video çekip dünyadaki en büyük sosyal network olan Facebook’a koyuyor, Google aramalarında yukarıda çıkan video sitelerine yüklüyor, kişisel bloğunda veya çok okunan bir blogta paylaşıyor. Dünyada örnekleri görüldüğü üzere, özellikle hizmet sektöründe ve bayi ağıyla yönetilen ve kendi iç müşteri sayısının 1000’leri aştığı kurumlarda, bu durum işten çıkarılan bir çalışan tarafından dahi yapılabilir. Bu durumda, öncelik bu bilginin yayılmadan bulunmasını ve hareket planının destek alınan üçüncü



partiler-sosyal medya ajansı ve hakla ilişkiler ajansıyla kurum içerisindeki ilgili çalışanlarla yönetilmesini sağlamak. İdeali ise, olası krizlere karşı hareket planlarının çok önceden hazırlanması ve uygulamaya konulması. İtibarı yönetmek zordur; markanız ne kadar açıksa, offline ve online dünyada kampanya ve reklam yapıyorsanız krizleriniz o kadar büyük olacaktır. Bir markayla ilgili bilgi arama konusunda en önemli aracın Google olduğu göz önünde bulundurulduğunda, arama motorunda haklarında negatif haberlerin yer alması, kişilerin ya da şirketlerin çok önemli işleri kaybetmesine, satışlarının düşmesine bile sebep olabilir.

Krizin ne zaman, nereden geleceği belli olmaz

Online itibara yönelik krizlerin bir kısmı, basın toplantısı sırasında gazetecilerin basın sözcüsünün ağzından çıkanları yanlış yorumlayarak Twitter üzerinden yayınlaması ve bu Twitlerin hızlı bir şekilde yayılması yoluyla da gerçekleşebiliyor. Hızlı takip edilmediği ve doğru müdahalede bulunulmadığı takdirde, pozitif amaçlı yapılması planlanan basın toplantısı sonuçları beklendiği gibi olmayabiliyor. Aynı durum, internet haberleri altındaki, kurumla ilgili yapılan kullanıcı yorumları için de geçerli olabiliyor. Aman dikkat, yaşadığımız dönem artık sadece zincir maillerin paylaşımları üzerine kurulu değil, çok daha sıcak yayılım gösterebilen bir medyadan söz ediyoruz. Online itibar ve kriz yönetiminde, önemli olarak belirlenen mecralar öncelikli olmak üzere tüm internet konuşmaları taranır ve filtrelenir. Sosyal paylaşım ağları (Twitter, Facebook ve Friendfeed), paylaşım mecraları (bloglar, forumlar ve wikiler), haber paylaşım kanalları (portallar ve haber siteleri) taranmalıdır. Korkuya mahal yok! Online itibar yönetiminde asıl olan, etkili bir yönetim, doğru ve tanımlanmış bir yapı ve akış planı, yetkili ve tecrübeli kurumsal bir ekip ve iş ortakları, kararlaştırılmış aksiyon planının uygulanması ve online medya takibini sağlayan kullanıcı dostu araçlardır. Pazarlama, insan kaynakları, kurumsal iletişim, satış ve satış sonrası hizmet birimleri, sosyal medya ve halkla ilişkiler ajanslarıyla ortak çalışma kültürü oluşturmalı ve olası krizler üzerine online itibarı korumaya ve krizlere yönelik aksiyon planlarını çıkarmaya şimdiden başlamalıdır. Atı alan Üsküdar'ı geçmeden...



Anıl Altaş kimdir?

Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden 1998 yılında mezun oldu. Yüksek öğrenimini, Londra Üniversitesi'nde Matematiksel Finans, Bilgi Teknolojileri ve Uygulamaları üzerine yaptı. Finans, otomotiv, perakende ve bilgi teknolojileri sektörlerinde, satış, pazarlama, marka yönetimi ve iletişim alanlarında 10 yılı aşkın profesyonel bir geçmişi bulunuyor. Anıl Altaş, e-ticaret, online pazarlama, sosyal medya ve iş geliştirme konularındaki uzmanlığını bu alanda Türkiye'nin önemli internet şirketlerinde çalışarak perçinledi. Teknoloji Holding'te çalıştığı yıllarda, SilikonVadis'i'nin engebeli yollarını arşınlayan Altaş, Amerika, Avrupa ve Türkiye'den birçok girişim projesinin farklı aşamalarında çalıştı. Bireysel ve kurumsal olarak sıfırdan internet projesi kurma ve yönetme konusunda deneyim sahibidir. TchiboTürkiye'nin e-ticaret sitesinin kuruculuğunu yaptı; hepsiburada.com e-ticaret sitesinde, bireysel ve kurumsal müşterilerden sorumlu olarak pazarlama departmanını yönetti. Boğaziçi Üniversitesi Mezunlar Derneği Boğaziçi Dergisi'nde, Digital age ve Mediacat dergilerinde internet, e-ticaret ve dijital pazarlama üzerine yazılar yazan ve röportajlar yapan Anıl Altaş'ın, aynı zamanda pek çok pazarlama blogunda yazıları yayınlanıyor. Kurumlara internet, e-ticaret ve dijital pazarlama danışmanlığı hizmeti veriyor. Paralel kariyer yaratmak isteyen, kariyerine farklı bir yön vermek isteyen bireylere ise, kariyer koçluğu ve kariyer danışmanlığı yapıyor. IGEME, İTKIB ve İMMIB eğitimlerinden. Mediacat/Digitalage yayınlarından çıkan "E-ticaret, Satışta Tsunami Etkisi" kitabının yazarıdır. Hâlen Dekatlon Buzz Sosyal Medya Ajansı'nda Genel Koordinatör olarak görev yapıyor.





5 bin yıllık tarihi ve çok kültürlü yapısıyla Anadolu coğrafyasının en nadide merkezlerinden biri olan Antakya, aynı zengin mirası mutfağına da taşıyarak ziyaretçilerini kendine hayran bırakıyor.

Antakya

Barışın ve lezzetin anavatanı

İnsanoğlunun keşfetmeye duyduğu merak sayesinde ayak basmadığı yer kalmadı dünyada. Her gittiğimiz yere bizden bir şey götürdük. Kimi zaman mağara duvarlarına resmedildi hikâyemiz, kimi zaman da heybetli kaleler ördük varlığımızı kanıtlayan. Ancak bugün insanoğlunun keşfetme hikâyesini tüm renkleriyle barındıran çok az şehir kaldı dünyada. Modernleşme adına tüm değerler birer birer yok olurken hâlâ Antakya gibi hazineler var değişime direnebilen. 5 bin yıldan uzun bir süredir insanoğluna kucak açan Antakya, bize dair her şeyin izini koruyabilmiş. Aslında böyle köklü bir kültür hazinesini sözcüklerle anlatmak çok mümkün değil. Toprağına ayak basmadan, havasını ciğerlerinize çekmeden, suyuna dudak değdirmeden ancak bir fotoğraf oluşturabilirsiniz zihninizde. Bu nedenle fotoğraflarla yetinmek yerine en iyisi izin vermek Antakya ikliminin teninizi sarmasına. Siz bunu yapıcaya dek, biraz kopya vermek istedik Antakya'yı ağırladığımız bu özel sayfalarda.

Barış ve lezzet iklimi

Kültürlerin sözde değil özde kucaklaştığı bir şehir olmayı başaran Antakya, UNESCO'nun 'Barış Şehirleri' içerisinde de ismini zirveye yerleştirmiş. Müslüman'ından Hıristiyan'ına, Musevi'sinden Yahudi'sine kadar onlarca farklı dinin ve etnik kimliğin asırlardır bir arada kardeş kalabildiği Antakya, bu sayede tam bir kültür mozaiki sunuyor ziyaretçilerine.

Antakya'ya dair anlatacak çok şey, söyleyecek çok söz

var. Ama biraz da mutfağa doğru çevirelim yönümüzü. Zira dünyanın sayılı mutfaklarından biri olan Türk mutfağı içerisinde Antakya mutfağı çok ayrı bir yere sahip ve bu unvanını kesinlikle hak ediyor. Bazı yemek kitaplarında Antakya'da annelerin kız çocuklarına küçük yaştan itibaren yemek eğitimi vermeye başladığı anlatılır. Akdeniz mutfağı üzerine kültürel zenginliklerin eklenmesiyle bugünkü rengine kavuşan Antakya mutfağı, bir Orta Asya yemeği olan ciğer kavurmayı aynı şekilde kuyruk yağını kullanarak yapmaktan çekinmemiş ve ortaya üç farklı özgün yemek çıkartabilmiş. Üzerine birkaç ciltlik dev bir yemek kitabı hazırlanacak kadar çok zenginliği bir arada barındıran Antakya mutfağı, "soğuk mezeler", "pilav ve dolmalar", "balık", "etli ve sebze yemekler", "ekmek ve börekler", "oruklar", "tatlı ve kurabiyeler" gibi onlarca başlık altında kategorize ediliyor.

Antakya'nın yemek kültürünü oluşturan, biraz önce bahsettiğimiz mozaik'in etkisine hem yemeklerin isimlerinde, hem de çeşitliliğinde rastlamak mümkün. Arap Kebabı, Aşür, Bahtenis Dolması, Baklalı Bulgur Aşısı, Bastırma, Biberli Ekmek, Dolma, Domatesli Aş, Ekşi Aşısı, Fırıklı Aş, Fırıklı Kuru Dolma, Havuçlu Pilav, Ispanak Borani, Ispanaklı Börek, Ispanaklı Katıklı Ekmek, Kabak Borani, Kabak Oturtma, Kabaklı Aş, Kâğıt Kebabı, Katıklı Ekmek, Kaytaz Böreği, Kimyonlu Biberli Bulgur Aşısı, Kummusiye, Kuyruklu Oruk, Libye (Börülce), Mahutla, Maklube (Tavuklu), Mercimekli Aş, Mualla, Oruk (Şam Oruğu), Sac Oruğu, Sakız Murçu, Sebze Sini Kebabı, Şehriyeli Aş, Serimsek, Şihıl Mahşi, Sini Kebabı, Şiş Börek, Tencere Kebabı, Tepsi Oruğu, Tuzlu Yoğurtlu Kabak Dolma ve Yoğurt Aşısı gibi her biri kültürün birer yansıması olan lezzetler, binlerce yıllık birikimin sonucu ortaya çıkmış adeta birer sanat eseri.

Yemekten bu kadar bahsedince aralarından birkaçını evde denemek isteyebileceğinizi düşündük. Bu harika coğrafyanın bazı seçkin tarifleriyle sizi baş başa bırakırken tekrar hatırlatmakta fayda var; Antakya'nın eşsiz coğrafi ve kültürel hazinesini yılın her mevsimi keşfetmek mümkün. Eğer bizi biz yapan değerleri yeniden hatırlamak ve birbirinden güzel yemeklerle kendinizi ödüllendirmek istiyorsanız, Antakya beklentilerinizin ötesinde bir keyif yaşatmak için size kucak açıyor.

MALZEMELER:

- 1 kg köftelik bulgur
- 1 kg yağsız, siniri alınmış dana eti
- 2 orta boy soğan
- 1 yemek kaşığı acı biber salçası
- 1 yemek kaşığı tatlı biber salçası
- 1 tatlı kaşığı tuz
- 2 çay kaşığı kimyon
- 3 yemek kaşığı un
- 2 su bardağı zeytinyağı

Oruk

(4 kişilik)

İÇİ İÇİN MALZEMELER:

- 500 gr. tek sefer çekilmiş az yağlı kıyma
- 3 orta boy soğan
- 1.5 çay bardağı zeytinyağı
- 2 çay kaşığı tuz
- Yarım demet maydanoz
- 1 çay kaşığı karabiber
- 2 su bardağı kıyılmış ceviz içi

YAPILIŞI:

Bulguru su ile ıslatın ve beklemeye alın. Bu arada içini hazırlamak amacıyla, kıymayı bir tencerede kavurun. İnce kıyılmış soğan, yağ ve tuz ilave ederek soğanlar hafif sararıncaya kadar kavurmaya devam edin. Ateşten alınan kıymaya karabiber, ceviz içi ve kıyılmış maydanoz ekleyerek karıştırın ve soğumaya bırakın. Diğer tarafta yeterince ıslanıp yumuşayan bulgura ince kıyılmış soğan, salça biberleri, un, tuz ve kimyon katın, karıştırın. Tüm malzemeyi iki sefer kıyma makinesinden geçirin. Yağsız olarak alınan eti, et öğütücüsünde çekerek macun kıvamına getirin. Bulgur karışımına ekleyerek iyice yoğurun. Bu köfteden bir miktarı yoğurt aşında kullanmak üzere ayırın. Büyükçe bir ceviz iriliğinde parçalar kopartarak işaret parmağınızın yardımıyla oyun. İçini hazırladığınız kıyma ile doldurup ağzını kapayın, ıslak avucunuzla şekil verin. Bu şekilde hazırladığınız orukları bolca yağlanmış bir tepsiye dizin. Üstlerini de iyice yağlayıp, önceden ısıttığınız fırına sürün. 15 dakika kadar pişirip, ılık servis yapın.



Yoğurt Aşı

MALZEMELER:

- 1 su bardağı pirinç
- 250 gr. tuzlu yoğurt (Antakya'da özel olarak yapılan bir yoğurt)
- 3 su bardağı su
- 1 yemek kaşığı kuru nane
- 1 yemek kaşığı margarin, tuz

YAPILIŞI:

Oruk için hazırlanmış olan köfteleri misket büyüklüğünde kesin, işaret parmağınızın yardımıyla oyun. 1/2 paket margarin 2 yemek kaşığı kuru nane ile karıştırın ve oyduğunuz köftelerin içerisine sığdığı kadar margarin doldurun. Yine oruk tarifinde olduğu gibi ucunu aynı şekli vererek kapatın. Diğer taraftan tencerede kaynamış olan 3 su bardağı suyun içerisine 1 su bardağı pirinci ekleyin ve pirinçler açılana kadar kaynatın. 250 gr. tuzlu yoğurdu, nane, tuz ve 1 yemek kaşığı margarin ekleyerek 15 dakika kaynatın. Hazırladığınız küçük köfteleri çorbanın içine yavaşça bırakın ve karıştırmadan 5 dakika daha kaynatın. Oruk ile beraber sıcak servis yapın.



Humus

MALZEMELER:

- 2 su bardağı nohut
- 1 limon
- 1 fincan tahin
- 4 diş sarımsak
- Tuz, zeytinyağı, kimyon, pul biber

YAPILIŞI:

Nohudu haşlayın ve kabuklarını soyarak püre haline getirin. Hazırlanan püreye limon suyu, dövülmüş sarımsak, tuz ve tahin katarak karıştırın. Bir servis tabağına yayın. Üzerine kimyon, pul biber serpin ve bir miktar zeytinyağı gezdirin. Sonra domates dilimleri, kornişon turşu parçaları ve maydanoz yapraklarıyla süsleyin.



Türk sinemasının sultanı kabul edilen Türkan Şoray, bugüne kadar her rolün üstesinden başarıyla gelerek izleyicilerin de sultanı oldu. “Sevgi neydi? Sevgi iyilikti, dostluktu; sevgi emekti” replikleriyle yüreğimizin en kuytusuna dokundu. Peki, Türkan Şoray’a duyulan sevginin nedeni neydi; o güzel gözleriydi, samimiyetiydi, başarısıydı, ortaya koyduğu emekti, herkes olabilmesiydi.

Sinemanın kanunlarını yazan kadın:

Türkan Şoray

Türkiye, sinema alanında çok aşamalar kaydetmiş olsa da Yeşilçam'ın tadı bir başkaydı. O zamanlar her şeye ulaşmak günümüzdeki kadar kolay da değildi. İmkânsızlıklara rağmen bizi derinden etkileyen böylesine özel filmlerin yapılması ve rolleriyle bütünleşen oyuncuların varlığı benim ve birçoğumuz için hayret vericiydi. Özellikle Türkan Şoray filmleri şarap misali yıllanarak daha da güzelleşti, içimize işledi. Hiç bıkmadan aynı heyecanla izliyoruz beyaz perdeden televizyona yansıyan mucizeleri. Bizler için hep aynı yaşta sinemanın sultanı; hepimizin kendinden bir şeyler bulduğu, alıp başka diyarlara götürdüğü, kimi zaman sevdiklerimizin kimliğine bürünen bir sinema kahramanı. O zamanlar sinema gerçektir sanki; her duygu bizi derinden etkilerdi. Beyaz perdenin dört yapraklı yoncasından ama en gösterişli olanından biriydi. Peki, sinemanın sultanı Türkan Şoray hayatımıza nasıl girdi ve nasıl bu kadar iz bıraktı benliğimizde?

Ve bir yıldız doğar

Türkan Şoray, 28 Haziran 1945'de İstanbul'da, maddi imkânların kısıtlı olduğu bir ailede gözlerini dünyaya açar. Dünyaya geldiğinde ailesi o sevimli yavrucağın, bir gün hayranlıkla izlenen bir sanatçı olacağını tahmin bile edemezdi. Babası Halit Şoray, Devlet Demir Yolları'nda memur, annesi ev hanımıydı. Öğrenimine Rami Taş Mektebi'nde başlar fakat sürekli mahalle değiştirdiklerinden dolayı eğitimini 1956'da Feriköy İlkokulu'nda tamamlar. Şoray daha dokuz yaşındayken anne ve babası boşanır; kardeşi Nazan Şoray ile birlikte annesiyle yaşamaya başlar. Gözlerindeki hüznün belki de mutsuz bir çocukluk geçirmesindedir, kim bilebilir ki! Ardından Karagümrük Sarmaşık Sokak'a taşınır ve kader onu tanımamız için ağlarını örmeye başlar. Burada ev sahiplerinin kızı Emel Yıldız'la tanışır, onun sayesinde de Yeşilçam'a adım atar. Nasıl mı olur? Türkan Şoray bir gün Emel Yıldız'la beraber film setine gider; daha 15 yaşındadır. Emel Yıldız, o sıra "Köyde Bir Kız Sevdim" adlı filmin başrolünde oynayacaktır. Kenarda bir yerde otururken Türker İnanoğlu'nun dikkatini çeker ve tanışılır. İnanoğlu, başrol için Türkan Şoray'ın daha uygun olacağına karar verir. Şoray'ın Yeşilçam'a girişi de böylece gerçekleşir.

Yıldız ışık saçmaya başlar

Türkan Şoray "Köyde Bir Kız Sevdim" filminin ardından yeni teklifler almaya başlar. Çevirdiği filmlerle, özellikle magazin basınının dikkatini çeker ve ilk kez, dönemin ün yapmış haftalık popüler dergilerinden 'Sinema'ya 1961 yılında kapak olur. Ardından birçok dergide daha boy gösterir. Artık kimse bu masum ama derin bakan esmer güzelinin karşısında duramaz ve hızlı yükseliş başlar. Bu yükseliş yaşamında her şeyi değiştirir; kendine güvenmeye başlayan Şoray daha da bir güzelleşir. Çocukluk duygularından arınır ve bir genç kız olduğunu fark eder. Bu değişimiyle hem izleyicilerin karşısında hem de Yeşilçam'da büyük bir etki gücüne sahip olur. Türkan Şoray'ın sinema hayatındaki ilk dönüm noktası ise "Acı Hayat"tır. Bu filmde gerçeği aratmayacak bir role bürünür, daha şiirsel-dir oyunculuğu ve filmin her duygusunu izleyiciye samimi bir şekilde yansıtır. 1963'te çevirdiği bu filmle 1964'te Birinci Antalya Film Festivali'nde En İyi Kadın Oyuncu ödülünü alır. Ayrıca "Acı Hayat" sinema yazarları tarafından "Yılın Filmi" seçilir. Türkan Şoray ismi hafızalarda yer eder ve artık Türkan Şoray, var olan senaryoları oynamak yerine, senaryo yazarlarının kendisi için yazdığı öykülerde rol almaya başlar.



İri siyah gözleri,
sımsıcak
gülümseyişi,
kuralları,
duruşu ve
samimiyetiyle
sadece Türk
sinemasının
değil gönül-
lerin de
sultanı o...



Türkan Şoray, güzel, çekici, alımlı bir kadın kişiliği yarattı ve bunu hem güldürü, hem drama aynı başarıyla sürdürdü. Türk toplumu, sanatçının halk kızı veya şımarık genç kız tiplerini aynı ilgiyle kabul etti. Tip olarak tam bir Türk kadınıydı. Halkın içinden gelmesi, zor şartlarda büyümesi onu halka daha yakın kıldı. Geçmişte ve günümüzde hiçbir kadın oyuncu, çevresinde onun kadar yaygın bir etkinliğe sahip olamadı.

Türkan Şoray nasıl "sultan" oldu?

Her şey görüldüğü gibi olmayabilirdi; hayran olduğumuz ve her şeye sahip olduğumu düşündüğümüz bu güzel kadının içinde ne fırtınalar koptuğunu bilemezdik. Korkularını, hayallerini ya da çaresizliğini... Ne kadar sevilen, âşık olunan bir kadın olsa da onun bir yanı hâlâ çocuktur. Çünkü baba sevgisini yeterince hissetmemiştir yüreğinde. Bu yüzden ona kol kanat gelecek birinin yanında yer alması, onu sevmesi çok doğaldır. İşte tam da böyle biri çıkar karşısına. Rüçhan Adlı, onu korur, hep zirvede kalmasında büyük rol oynar. 1962'de bir film setinde tanışılır. Rüçhan Adlı, Şoray'dan tam 23 yaş büyüktür. Görmüş geçirmiş biridir ve Türkan Şoray'ı sadece Türkan olduğu için sever. Şoray da sevgi ve şefkati Adlı'da bulur ve 20 yılını onunla birlikte geçirir. Şoray'ın "sultan" olmasında ve kanunlarının oluşmasında da Adlı'nın büyük payı vardır. Adlı, Şoray'a gönderdiği çiçek buketlerine iliştirdiği kartlarda ya da bıraktığı notlarda ona hep "Sultanım" diye hitap eder. Bunlar daha sonra basında yer alır ve dönemin ünlü gazete ve dergilerinde yayınlanır. Böylece Şoray Türk sinemasının da, halkın da "Sultan"ı olur. Elbette her zaman günlük güneşlik olmaz hayatı ve kariyerinde yanlışlara da düşer Türkan Şoray. 1966 yılında Şoray filmleri artınca, filmler birbirini olumsuz etkiler ve Sultan yapımcılar tarafından kara listeye alınır. Şoray, bu durumu lehine dönüştürmek için bir süre uzak durur setlerden ve çeşitli kararlar alır oyunculuk adına. Böylece bugün hepimizin bildiği, bazı yeni nesil oyuncuların da örnek aldığı "Türkan Şoray Kanunları" oluşur.

Dönemine göre oldukça ağır olan bu koşullar, 1967'de son halini alıp yazılı bir metne dönüştürülür. Şoray'ın ünü ve gişe geliri öylesine yüksektir ki, hiçbir firma, yönetmen veya oyuncu ona karşı çıkamaz; mukavele yapmak için birbirleriyle yeniden yarışa girerler. Bu kurallarla Türkan Şoray Yeşilçam'daki imajını koruma altına alır ve Rüçhan Adlı da kendisine bu konuda destek verir.

Türkan Şoray'dan özel bir kitap: "Sinemam ve Ben"

Türk sinemasının sultanı Türkan Şoray, "Sinemam ve Ben" adlı kitabıyla okuyucularla buluştu. "Sinemam ve Ben" adlı bir kitapla hayranlarını sevindiren Türkan Şoray, kitabında 60'lı yıllarda başlayan sinema serüvenini, hayal kırıklıklarını, ne zorluklar altında film çektiklerini anlatıyor.



Türkan Şoray kanunları

- 1) Türkan Şoray film senaryolarını film çekim tarihinden en az bir ay önce beğenir.
- 2) Türkan Şoray, senaryoyu beğenmediği takdirde yeni senaryo verilecektir.
- 3) Her senaryoda beğendi mutabakatı şarttır.
- 4) Filmde öpüşme ve açık sahne olmayacaktır.
- 5) Filmdeki modern giysiler Türkan Şoray'a, tarihsel olanlar ise şirkete aittir.
- 6) Film çekimi İstanbul dâhili olup Türkan Şoray İstanbul dışına çıkamaz.
- 7) Çalışma saatleri sabah 8 ile akşam 19 arasındadır.
- 8) Pazar günleri Türkan Şoray çalışmaz.
- 9) Türkan Şoray adı jenerik, afiş, ilan ve sinema fenerlerinde başta ve tek olarak yazılacaktır.
- 10) Filmin her oynadığı yerde dokuzuncu madde uygulanacaktır.
- 11) Filmlerin seslendirilmesinde Türkan Şoray'ın sesi için kendi mutabakatı şarttır.
- 12) Şirket filmi kendi hesabına çeker. Eğer başka şirketle ortak yapıma gidilirse Türkan Şoray'ın mutabakatı şarttır.
- 13) Film renkli ise Türkan Şoray'ın mutabakatı ile çekim günleri uzayabilir.
- 14) Çekilecek filmin rejisörü ve baş erkek oyuncusu için Türkan Şoray'ın mutabakatı şarttır.
- 15) Bu şartlara riayet etmeyen film şirketi 100 bin lira ödemeyi taahhüt eder.
- 16) İhtilaf vukuunda merci mahkemeleri İstanbul mahkemeleridir.
- 17) Türkan Şoray şirketlerden film başına 60 bin lira alır.
- 18) Türkan Şoray mecburi gecikmeleri 10 günden fazla beklemez.

Bizi bizden alan Asya

1970'lerde sinema kültüründe sosyal yapının da etkisiyle değişimler yaşanır. Daha gerçekçi, halkı yakından ilgilendiren konulara doğru bir eğilim olur. Pembe rüyadan uyanır yapımcılar, tabii izleyiciler de. Artık köy yaşantısının dramaları keşfedilmeye başlanır. Başta Türkan Şoray olmak üzere diğer ünlü oyuncular da gerçekten yaşamış ve yaşayan kadın portreleri çizerler. 1976'da Türkan Şoray, yönettiği üçüncü filmi olan "Bodrum Hâkimi"ni çeker ve yeniden sahnededir. Yerini yeniden daha da sağlamlaştırır. 1977'de en güzel filmlerinden biri olan "Selvi Boylum Al Yazmalım"da oynar. Bu filmle Şoray'a En İyi Kadın Oyuncu ödülü gelir. Şoray bu filmle 7'den 77'ye herkesin gönlünde taht kurar ve sinema dünyasına adını altın harflerle yazdırır. Replikler o kadar gerçek ve samimidir ki, dilden dile dolaşır. Bir kere izlemek yetmez Asya'yı. Her izleyişte farklı duygular yaşatır, bizi bizden alır. Umutsuz bir aşk hikâyesi bizim de hikâyemiz olur bir den. Artık herkesin bir al yazmalısı ve İlyas'ı vardır.

İlyas: Asya, al yazmalım!

Asya: Durursam bir daha kurtulamam.

İlyas: Ziyanı yok gülüşü yeter bize.

Asya: Yüreğim kaydıysa günah mı?

İlyas: Çamura saplansam yardıma gelir misin?

Asya: Elini tuttum sıcaklık, yüreği elimdeymiş gibi. . .

İlyas: Elinden tutuversem benimle gelir mi?

Asya: Seninim işte, alıp götürsene beni.

İlyas: Elveda Asya, elveda selvi boylum, al yazmalım, elveda, bitmemiş türküm benim.

Asya: Sevgi neydi? Sevgi emekti, sevgi iyilikti, sevgi dostça uzanan insan eliydi.



"Gelin Çiçeği"



"Fosforlu Cevriyem"

Filiz Alın, Hülya Koçyiğit, Fatma Girik, Belgin Doruk ve Nebahat Çehre'den sonra Türkan Şoray da "Ağla Gözlerim" filminde rol icabı erkek oldu...



Yazmakla bitmez...

Şoray, 1980'de film yapmaz ve 1981 yılında yönetmenliğini yaptığı son filmi olan "Yılanı Öldürseler" ile geri döner. Bu dönemde halk sinemadan uzaklaşır. Artık yeni bir kuşak, yeni yönetmenler, yeni bir anlayış vardır sinemada. 1983'te şarkıcı ve türkücülerin oynadığı arabesk ağırlıklı filmler Türk sinemasındaki yerini ne kadar korumaya çalışsa da, kadın dünyalarını sorgulayan "kadın filmleri" öne çıkmaya başlar yeniden. Bu dönemde Türkan Şoray'ın hem mesleğinde hem de özel yaşamında önemli değişiklikler yaşanır. "Şoray Kanunları" yıkılır ve "Mine" adlı filmiyle "kadın filmleri" akımını başlatır. Özel yaşamında ise 20 yılını birlikte geçirdiği Rüçhan Adlı'dan 1983 yılında ayrılarak aynı yıl sinema ve tiyatro sanatçısı Cihan Ünal ile evlenir. 1984 yılında da "sinemadan sonra hayatımı değiştiren en güzel şey" dediği kızı Yağmur dünyaya gelir. Ancak evliliği kızına rağmen sadece üç yıl sürer. 1990'lı yılların sonu ve teknolojinin hayatımıza hızla girdiği 2000'li yıllarda artık her şey değişir. Oyuncu olmak kolaylaşır, hatta neredeyse herkes oyuncudur. Alışık olduğumuz tek star dönemi çoktan bitmiştir. Her şey gibi sinema da kolay tüketilenler arasında yerini alır. Artık izleyici de duyguları tüketmeye başlar. Televizyonun etkisiyle popüler bir kültür ortaya çıkar ki, sinemaya dair her şey yavanlaşır. Türkan Şoray da izleyicisinden daha fazla uzak kalmak istemez ve çeşitli dizilerle sevenleriyle buluşur. Kimilerinde işler umduğu gibi gitmez ama "İkinci Bahar" dizisiyle yeniden farklı bir yer edinir. Türkan Şoray şimdilerde "Bir Zamanlar Osmanlı Kıyam" dizisinde adına yakışır bir karakter olan "Hatice Sultan" rolüyle karşımıza çıkıyor. Dila Hanım'ımız, Selvi Boylumuz Al Yazmalımız, Gonca Gül'ümüz, Fosforlu Cevriye'miz, Yedi Kocalı Hürmüz'ümüz, Laz Kızı Güllü'müz, Tatlı Nigar'ımız, Balıkçı Güzeli Azize'miz, Hapishane Gelinimiz, Bodrum Hâkimi'miz, Ateş Parçamız, Küskün Çiçeğimiz, Nihavend Mucizemiz, Çingenemiz, "Arımız, Balımız, Peteğimiz", Sultan'ımız iyi ki varsın ve sen bu ülke için önemli bir değersin. Adına kitaplar yazılan bu özel kadını sayfalarımızda anlatmak oldukça güç elbette, eksik bir şey kaldıysa affola diyoruz.



"Selvi Boylum Al Yazmalım"

Türkan Şoray, bir röportajında şöyle diyor: "Şöhretin benim için anlamı, toplumda saygı görmek ve sevmek. Bu, Tanrı'nın bana bir lütfü. Bu nedenle Türkan Şoray olmak beni çok mutlu ediyor. Hayattaki duruşumla ve davranışımınla belli bir çizgiyi hep koruduğumu söylüyor beni sevenler. İnsanlar beni kalplerinde bir yerlere koyduysa, hep orada kalmak benim için çok önemli."



Yolları dize getiren rallici:

YAĞIZ AVCI

Kendine has tarzıyla başarılı işlere imza atan ralli pilotu Yağız Avcı, gösterişli pilotajlarıyla önemli bir hayran kitlesine sahip. 2012 yılının kendileri için çok iyi geçtiğini, daha iyisi için daha çok çalışacaklarını ve böylelikle motor sporlarına ilginin de artacağını söyleyen Yağız Avcı ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

"Araç", ralli pilotu için ne ifade eder?

Ralli pilotunun, birlikte tek parça olması gereken yol arkadaşı. Bir bütün olamazsanız başarılı olmak zor.

Yarışmak sizin için hem bir tutku hem de bu işe tamamen profesyonelce yaklaşıyorsunuz. Gerçekten yarışırken farklı bir boyuta geçiyor musunuz?

Yarıştan önce ve yarışırken en önemli püf noktası bence konsantrasyon ve mental olarak hazır olmak. Bunu yarı-

şın tamamına yayabilmek de çok önemli. En ufak bir kayıpta performansınız siz fark etmeden düşebilir. Bu sebeple farklı bir boyuta geçmek önemli.

İlk yarışınızdan bahseder misiniz? Bugüne kadar sizi en çok etkileyen yarış hangisi oldu ve nasıl sonuçlandı?

İlk yarışım 2002 Pirelli Rallisi idi. 18 yaşındaydım ve çok tecrübesizdim haliyle. Henüz ilk etapta yoldan çıkmıştım. En çok etkileyen yarışlar ise 2011 ERC Bosphorus ve 2012 IRC Yalta rallileri oldu. Bosphorus Rally'yi 12 yıl aradan sonra ve Yalta Rally'de de IRC yarışını kazanan ilk Türk ekip olduk.



Kariyerinizde “benim için dönüm noktası” dediğiniz bir tarih var mı?

2006 sezonunda kazandığım gençler şampiyonluğu ve 2007 sezonunda kazandığım ilk genel klasman birinciliği önemli oldu kariyerimde.

Her yıl gibi 2012 de başarılarla geçti. Katıldığınız yarışlardan bahsedebilir misiniz?

Sezona iki asfalt ralliyle başladık ve biraz şanssız geçti aslında. İlkinde üçüncü giderken şanssızlık yaşadık. Diğerinde ise dördüncü olduk. Asfalttaki tecrübemiz de toprak zemine göre az olduğu için istediğimiz sonuçları yakalayamadık. Topraklarla birlikte gidişatı değiştirebileceğimize inanıyorduk ve öyle de oldu. Özellikle ERC Bosphorus Rally’de önemli bir sonuç daha aldık ve en iyi Türk ekip olduk. Sonrasında Ford Otosan Kocaeli Rallisi’ni kazandık ve şampiyonada liderliğe yükseldik. Son yarış olan Hitit Rallisi’nde ise şanssız bir kaza geçirdik ve ikinciliğe geriledik ama o da işin bir parçası. Doğu Avrupa Kupası’nda ise IRC Yalta zaferimizden sonra liderliğe yükseldik ve sonraki IRC Sliven Rally’de de bunu koruduk. O yarışlarımız tamamen asfalt ve çok önemli katkıları oluyor bize. Şu ana kadar sezon bizim için güzel gelişti, daha iyisini de yapabiliriz.

Önümüzdeki dönemde hedefleriniz ve katılacağınız yarışlar nelerdir?

Önümüzde, sezondaki şampiyonluklarımızı belirleyecek iki yarış var. Doğu Avrupa Kupası’nda Sırbistan Rallisi ve Türkiye Şampiyonası’nda Bursa Rallisi. Bu yarışların sonuçlarına göre belli olacak her şey. Onun dışında önümüzdeki dönemlerde hedefim uluslararası arenada uzun vadeli yarışarak başarılı olabilmek. Türkiye Şampiyonası’nda da olmak istiyorum tabii.

Motor sporlarıyla ilgilenenlere neler söylemek istersiniz?

Öncelikle bu sporun eğitimini almalarını öneririm. İşin inceliklerini ve gerekliliklerini anlamaları açısından bu önemli. Seyirci olarak bulunmak isteyenler içinse işler çok daha kolay ve her türlü bilgiye yarışların veya federasyonun internet sitesinden ulaşım yarışları canlı olarak takip edebilirler. Motor sporlarını takip eden seyirci kitlesine ihtiyacımız var gerçekten. Bu sporcu sayısını da artırabilir çünkü seyircinin olduğu sporda sponsor firmalar daha fazla yer alır ve destek bulabilecek sporcu da artar. Tabii medya ve basın yönü de çok önemli.

Türkiye motor sporları konusunda nasıl? Özellikle bu sporda eğitimin ve güvenliğin öneminden bahsedebilir misiniz?

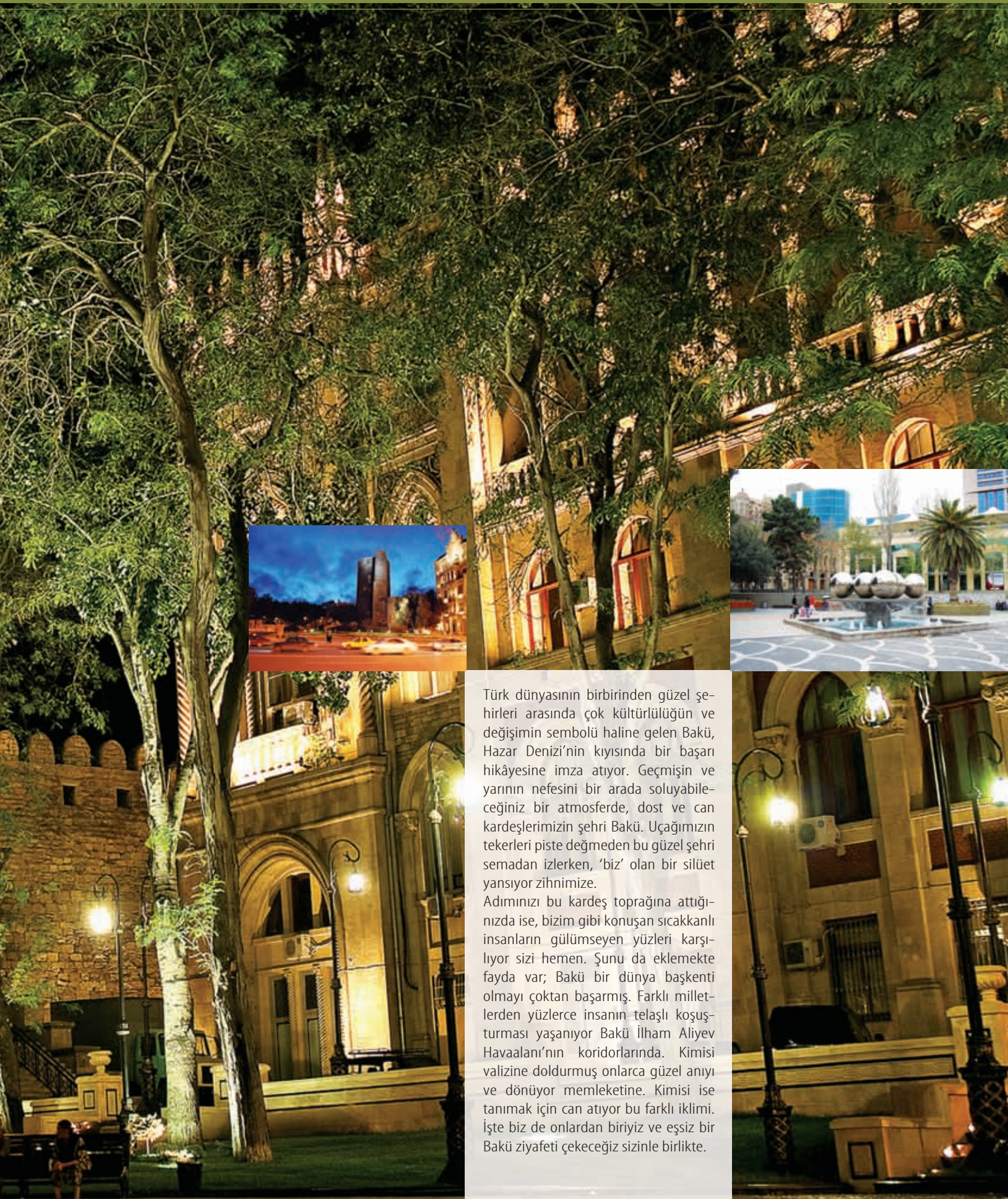
Motor sporları aslında insana hayatında birçok şey katıyor. En önemli yanı ise trafik ve güvenlik. Performanslı otomobil kullanmayı caddelerden ziyade spor yönüne taşımak öncelikle trafikte kendinize ve başkalarına zarar vermenizi engelliyor ve güvenlik önlemleri alınmış ortamlarda bunu yapmanızı sağlıyor. Bu sporun sadece eğitimini alsanız ve yarışmasanız dahi size birçok faydası olur. Bunu yaptığımız zaman trafikte aslında ne kadar bilinçsiz ve güvensiz olunabildiğini görmüş olursunuz.

Azerbaycan'ın başkenti, kardeş diyarın zengin kültürel merkezi ve modern mimarinin yeni yüzü. Bakü'yü tanımlamak için onlarca sıfat kullanmak mümkün. Bu heyecan yaratan şehrin sokaklarında dolaştıktan sonra anlatacak çok şey birikti zihnimizde. Bir kısmını burada sizinle paylaşıyoruz ama en iyisi gidip yerinde keşfetmek bu kardeş zenginliği.

Bir başarı hikâyesinin gerçeğe dönüşmüş hali, ■ ■

BAKÜ





Türk dünyasının birbirinden güzel şehirleri arasında çok kültürlülüğün ve değişimin sembolü haline gelen Bakü, Hazar Denizi'nin kıyısında bir başarı hikâyesine imza atıyor. Geçmişin ve yarının nefesini bir arada soluyabileceğiniz bir atmosferde, dost ve can kardeşlerimizin şehri Bakü. Uçağımızın tekerleri piste değmeden bu güzel şehri semadan izlerken, 'biz' olan bir silüet yansıyor zihnimize.

Adınızı bu kardeş toprağına attığınızda ise, bizim gibi konuşan sıcakkanlı insanların gülümseyen yüzleri karşılıyor sizi hemen. Şunu da eklemekte fayda var; Bakü bir dünya başkenti olmayı çoktan başarmış. Farklı milletlerden yüzlerce insanın telaşlı koşuşturması yaşanıyor Bakü İlham Aliyev Havaalanı'nın koridorlarında. Kimisi valizine doldurmuş onlarca güzel anıyı ve dönüyor memleketine. Kimisi ise tanımak için can atıyor bu farklı iklimi. İşte biz de onlardan biriyiz ve eşsiz bir Bakü ziyafeti çekeceğiz sizinle birlikte.



Binlerce yıllık tarihin üzerine inşa edilen gelecek

Bakü birçok kimliği bir arada taşıyor. Hazar Denizi'nin batısında, Türk dünyasının en önemli şehirlerinden biri, Azerbaycan'ın başkenti, bölgenin en önemli limanı; sanayi, ticaret ve kültür merkezi. 3 milyonu aşkın nüfusuyla güzel yaşamayı bilen insanların diyarı.

Ne zaman kurulduğu tam olarak bilinmese de, uygarlığın tarihine eşlik eden bir geçmişle 3 bin yıl önceye kadar gidiyor Bakü'nün tarihi.

Şehrin adı 5'nci-6'ncı yüzyıllarda Bakü, "Bağavan" ve "Ateş-i Bakvan" diye adlandırılıyor. Arap kaynaklarında ise "Bakuye", "Bakuh", "Baku"; Rus kaynaklarında (15'nci yüzyıl) "Baka"; Safeviler devri Farsça kaynaklarda ise "Badükübe" olarak geçiyor.

Şirvanşahlar zamanında (M.S. 11'nci yüzyıl) başkent olan şehir, daha sonraları Moğol işgaline uğrar ve İranlılar'la Ruslar arasında el değiştirir. Şehir 1806'da Rus topraklarına tamamen katılır ve 1920'de de Azerbaycan'ın başşehri olur.

Sovyet Rusya'nın dağılmasıyla 1991 yılında bağımsızlığını ilan eden Azerbaycan, güçlü bir Türk devleti olarak geleceğini şekillendirmeye başladı. İşte bu süreçte Bakü ülkenin başşehri olarak lokomotif konum üstlendi. Bakü, bugün geçmişleriyle barışık, yüzü geleceğe dönük bir şehir. Özellikle son yıllarda yapılan yatırımlarla dünyada eş bulunmayan mimari eserlerin vücut bulduğu şehir, dünya ekonomisi için de önemli her geçen gün artan bir kesişim noktası haline geliyor. Başta yer altı kaynakları olmak üzere, ekonomik potansiyelini iyi değerlendiren Bakü, dünyanın dikkatini çeken bir performans sergiliyor.

Azeri bakışıyla sanat ve eğlence

Bakü'yü farklı kılanlar bunlarla sınırlı değil elbette. Mutfağıyla, sosyal yaşamıyla, kültürel özneleriyle dop-dolu, çok canlı bir hayatı barındırıyor içinde. Şehrin geniş caddelerinde geçmişin mirasının altından filiz açan modern bir yüz selamlıyor misafirlerini. Kültürel birikimin en iyi şekilde ifade edildiği müzeler şehri Bakü.

Azerbaycan Ulusal Tarih Müzesi, Azerbaycan Ulusal Edebiyat Müzesi, Devlet Halı Müzesi, Arkeoloji ve Etnografya Müzesi, Bakü Modern Sanatlar Müzesi, Azerbaycan İstiklâl Müzesi, Azerbaycan Devlet Müzik Kültürü Müzesi, Azerbaycan Devlet Din Tarihi Müzesi, Azerbaycan Devlet Tarım Müzesi ve Azerbaycan Jeoloji Müzesi ile Bakü, Azerbaycan'ı Azerbaycan yapan değerlerin bir arada bulunabildiği eşsiz hazineleri barındırıyor bünyesinde.

Sanat ve kültürel faaliyet açısından da bugün birçok dünya başkentine model olabilecek bir donanımı bünyesinde barındıran Bakü'de, müziğin, tiyatrunun, operanın, sinemanın en nadide örnekleriyle her an karşılaşmak mümkün.



Devlet Ulusal Dram Tiyatrosu, Devlet Müzikal Komedi Tiyatrosu, Devlet Kukla Tiyatrosu ve Rus Dram Tiyatrosu, Bakü Devlet Filarmonik Salonu ve Devlet Opera ve Balesi gibi merkezler sanatsever Bakülüler'in en uğrak mekânları konumunda. Ayrıca Bakü Caz Merkezi, Haydar Aliyev Sarayı, Shakhriyar Bakü Kültür Merkezi ve Bakü Müzik Akademisi Büyük Salonu, kentin en faal konser mekânları olarak sıralanıyor.

Azerbaycan kültürünü tanımak için yaptığınız ziyaretler, ışıklar karardıktan sonra ise bambaşka bir renge bürünüyor. Eğlence hayatının binbir rengine değinmeden önce şunu da ifade etmek gerekir ki, Bakü'nün eğitim düzeyi oldukça yüksek. Sovyet döneminin bir yansıması olan bu durum, bağımsızlıktan sonra da aynı şekilde devam etmiş. Ancak insanların birçoğu kendi mesleklerini yapmıyorlar. Havaalanından kentin merkezine giderken bindiğimiz taksinin şoförü fizik alanında akademik bir geçmişe sahipti zira. İnsanların bu kadar eğitilmiş olması eğlence dünyasına da direkt olarak yansımış. Şehirde düzenlenen müzik ve film festivalleri bunun iyi birer örneği.

Bakü, çok çeşitli eğlence alternatifleri sunan bir kent. Örneğin Bakü Hayvanat Bahçesi 1928 yılında, Sovyetler Birliği döneminde kurulmasına rağmen bugün dimdik ayakta. Hayvanat bahçesinde hâlen yaklaşık 1.193 hayvan ve 168 tür bulunuyor. Bakü'nün merkezinde yer alan Fiskiye Meydanı, kentin en iyi alışveriş alanı. Nizami Caddesi ise bu alışveriş kültürünün kalbi konumunda. Hediyeleşme eşya dükkanlarının büyük bir çoğunluğu ise kentin tarihi bölümü olan İçerişehir'de toplanmış.



Bakü Bulvarı dinlenme alanlarıyla huzur veriyor

Bakü Bulvarı, Bakü Körfezi boyunca ve uzunluğu 3 kilometre 750 metre olan sahil yolu ve açık hava alanından oluşuyor. Azerbaycan'ın ayrı ayrı bölgelerinden ve Avrupa'nın çeşitli ülkelerinden ender bitkiler getirilerek parka dönüştürülen alan çok sayıda farklı dinlenme alanlarına da ev sahipliği yapıyor. Sahilde, Milli Park içinde Devlet Bayrağı Meydanı yer alıyor ve bu meydana dev bir Azerbaycan bayrağının dalgalandığı dünyanın en yüksek bayrak direği bulunuyor. 2012 Eurovision Şarkı Yarışması için inşa edilen Bakü Crystal Hall de burada bulunuyor. İstanbul'dan yaklaşık iki saatlik bir uçuşla ulaşabileceğiniz Bakü'de yemek kültürünün de en nadide örneklerini Bakü Bulvarı'nın etrafındaki seçkin restoranlarda bulabilirsiniz. Şehri tanıtmak için sayfalar yetersiz kalıyor. Bu nedenle en iyi alternatif şehrin her an farklı bir özelliğiyle sizi büyüleyen sokaklarına ayak izinizi bırakmak.

Yedikleriniz size uygun mu;
dost mu, düşman mı?

York Testi'yle öğrenin

Sağlıksız yaşamamıza neden olan gıdalar vardır ve hiçbirimiz bu gıdaların neler olduğunu tam olarak bilmiyoruz. Oysaki York Testi yaptırarak hangi gıdalara karşı duyarlılığımız olduğunu öğrenir ve sağlıklı bir yaşama o gıdalardan uzak durarak devam edebiliriz.

Gıda duyarlılığı (gıda intoleransı) nedir ve hangi hastalıklara yol açar?

Yediğimiz ve sağlıklı olduğumuzu düşündüğümüz birçok besin, vücudumuzda olumsuz etkiler yaratıyor olabilir. Örneğin çok sağlıklı olduğumuzu düşündüğümüz bir yumurta eğer vücudumuz tarafından sindirilemiyorsa, vücudumuz bu yumurtanın içindeki proteinlere karşı tepki vermeye başlar. Bu olumsuz etki "gıda duyarlılığı" olarak adlandırılır ve vücutta kilo almadan, birçok kronik rahatsızlığa kadar olumsuz etkilere yol açar. Gıda duyarlılığı şu hastalıklara yol açabilir; şişmanlık, kilo verememe, migren, akne, nedeni bilinmeyen ödem, gaz, şişkinlik, kronik yorgunluk, kabızlık, cilt problemleri, romatizmal hastalıklar, astım, ishal, mide krampları, depresyon, uyku bozuklukları, baş ağrısı, solunum yolu hastalıkları, kronik farenjit, sürekli nezle olma, ağızda yaralar, epigastrik ağrılar, crohn hastalığı, irritabl bağırsak sendromu, kronik burun akıntısı, otistik spektrum bozukluğu, sedef hastalığı, nörodermatit, ürtiker.

Peki, gıdalara olan duyarlılığımızı nasıl anlayacağız?

York Testi, hangi gıda veya gıdalara karşı duyarlılığınız olduğunu hemen öğrenebileceğiniz bir kan testidir. Parmak ucundan alınan bir damla kan incelenerek, vücudun hangi besinlere karşı duyarlılığı olduğu tespit edilir. Testin neticesine göre uygulanması gereken 'kişisel' beslenme planınızı oluşturabilirsiniz. Aslında tıp dünyası "Gıda Duyarlılık Testi" kavramını çok uzun süredir biliyordu, ancak birçok doktorun aklındaki soru işareti, bunu tespit etmek için yapılacak testlerin ne derece güvenilir olduğuydu. Eski kuşak testler genelde doğru sonuçlar vermediği için hastayı iyileştirmek yerine daha da sıkıntıya sokuyordu. York Testi yeni kuşak



bir "Gıda Duyarlılık Testi"dir. Eski ve yeni kuşak testler arasındaki farkın sebebi, York Testi'nin aktif ve pasif duyarlılığı birbirinden ayırt etme tekniğidir.

Eski testlerde 40-50 adet gıda duyarlılığı çıkan raporlar York Testi'nin "Subclass 4 igG Examination" tekniğiyle pasif duyarlılıkları elemesiyle iki-üç gıdaya indirgeniyor. Yani, York Testi yaptıran hastalar sadece aktif olan duyarlılıklarını öğreniyor. Bu anlamda önemli çalışmalar yapan Yorktest şirketi, 25 sene süren bir araştırma neticesinde bu testleri geliştirdi ve York Testi'nin tekrar doğrulanabilirlik oranını yüzde 98'ler seviyesine ulaştırdı. Gıda duyarlılık alanında en ileri yöntem olarak kabul edilen bu "Subclass 4 igG Examination" tekniğini 2004 yılında keşfeden Yorktest, bu çığır açan buluşu nedeniyle İngiliz Kraliçesi'nden İngiltere'nin en başarılı şirketi ödülünü de aldı.

York Testi neden diğer testlerden farklı?

York Testi yaptıran kişiler şu anda rahatsızlıklarının kaynağı olabilecek ve yaşam kalitelerini azaltan güncel, aktif duyarlılıklarını öğreniyor. Geleneksel yöntemlerle yapılan testlerde, sonuçlar pasif duyarlılığı da kapsayan ve genellikle çok fazla gıdayı yasaklayan raporlar sunduğu için, insanlar kendilerine zararı dokunmayan ve hastalık oluşturmayan gıdalardan da boşu boşuna mahrum edilebiliyor ve bu gıdaların besleyici değerlerinden yoksun bırakılabiliyor. İstatistikler gösteriyor ki, York Testi'nden bilgisi olmadan diğer eski nesil testleri yaptıran kişilerin sadece yüzde 3'ü verilen diyet programını takip edebiliyor. York Testi'nde başarı oranı ise yüzde 93'tür. Parmak ucundan kan alınarak yapılan her test, York Testi değildir. Vücudunuza kötü etkileri dokunabilecek, aktif duyarlılığınız olan gıdaları sadece York Testi ile tespit edebilirsiniz. Ayrıca York Testi yaptırmadan önce muhakkak (0212) 215 51 20'yi arayarak testi yaptıracağınız kuruluşun sertifikalı olup olmadığını bilginizi almanız sağlığınız açısından çok önemlidir.



York Testi zayıflamak isteyen ancak bunu bir türlü başaramayanların da imdadına yetişiyor. Uygulanan testte, kişide hangi gıdaların kiloya neden olduğu bulunuyor. Bu gıdaları menüsünden çıkarıp kişisel beslenme planı yapanlar ise hızla kilo veriyor.

Doğadan gelen bereket: Zeytin ve zeytinyağı

Doğanın bize sunduğu bir mucizedir zeytin.
Zeytin de kendi mucizesi olan yağını hediye eder insanlığa.
Bize düşense bu mucizenin kıymetini bilmek.

Zeytin ağacı ve onun meyvesi olan zeytinin tarihi günümüzden 8 bin yıl öncesine dayanıyor. Arkeolojik buluntular zeytinin 6 bin yıldan beri Akdeniz yöresinde yetiştirildiğini ve insan besini olarak kullanıldığını gösteriyor. Tarihi gelişimi içinde zeytin, birçok efsaneye kaynak oldu, eski uygarlıkların metinlerinde ve kutsal kitaplarda yerini aldı. Nuh Peygamber'in, tufanın şiddeti azaldığında yaşamın yeniden başlayıp başlamadığını öğrenmek için gemisinden yolladığı güvercinin gemiye, ağzında taze koparılmış bir zeytin dalıyla döndüğüne ve bunu yaşamın başladığına işaret ettiğine inanıldı. O tarihten itibaren ağzında zeytin dalı taşıyan güvercin, bilindiği gibi, barışın simgesi oldu. Zeytin, Kur'an'da da üzerine and içilen (Tin Suresi) kutsal bir yiyecek olarak yer alıyor.

Şifa kaynağı: Zeytin

Zeytin, vücut için gerekli ancak sentez edilemeyen temel yağ asitleriyle sadece yağda eriyebilen E vitamininin kaynağını oluşturur. Bu açıdan insan beslenmesinde çok önemli bir yere sahip. Başta kalp-damar hastalıkları olmak üzere sindirim sistemi, kemik yapısı, beyin ve sinir dokuları üzerinde çok önemli fonksiyonları bulunur. Mide asitini azaltarak gastrit veya düodenal ülserlere karşı koruyucu bir rol oynar. Safra salgısını canlandırıcı, safra kompozisyonunu düzenleyici ve safra kesesinin boşalmasını sağlayıcı özellikleri nedeniyle safra taşı riskini azaltır ve taşların erimesine yardımcı olur. Bağırsaklar tarafından en

iyi emilen yiyecek olmasının yanı sıra bağırsaklardan geçişi düzenleyici özellikleri de vardır. Dengeli kimyasal pozisyona sahip olduğundan kemik mineralizasyonun iyileşmesini sağlar ve normal kemik gelişimine yardımcı olur. Yaklaşık yüzde 80 oranında bulunan oleik asit insan sütündeki en önemli yağ asididir ve doğumdan hemen sonra bebeğin sinir dokularının gelişiminin sağlanmasında temel bir işleve sahiptir. Dokuların yaşlanmasını önler ve yaşlanmasının beyin fonksiyonları üzerindeki yıpratıcı etkisini azaltır. Kan hücrelerinin kümeleşmesinde rol oynayan faktörlere karşı etki göstererek kan damarlarında pıhtılaşma riskini azaltır.

Zeytinin hazinesi: Zeytinyağı

Tarih, zeytinyağı üretimine ilişkin en belirgin izlerin Akdeniz'in tam ortasındaki Girit medeniyetine, M.Ö. 4500 yıllarına dek uzandığını gösteriyor. İnsanlık tarihinde önemli yeri olan bir "zeytin dalı" çizimi zeytinyağı kültürünün Akdeniz'deki diğer kavimlere yayılmasında en önemli rolü Giritliler oynamış; hem de yaklaşık 3 bin yıl boyunca. Güçlü ticaret filolarına sahip olan Giritliler'in gerçekleştirdiği zeytinyağı ticaretinin günümüzdeki en canlı tanıkları, Knossos ve Faistos saraylarının yıkıntıları arasında bulunan iki metrelik zeytinyağı küpleridir. "Pithoi" denilen bu dev küplerle beraber bulunan tabletlerde ise o günkü zeytinyağı ticaretinin nerelere yapıldığına ve zeytinyağının nerelerde üretildiğine dair bilgiler yer alır. Aslında zeytinyağı kültüründe Anadolu, coğrafya olarak hep vardır; ama ön planda görünen Ege'nin karşı yakasıdır. Bunun sebebi, Homeros'un Batı medeniyetindeki tartışmasız ağırlığından ötürü zeytinyağı kültürünün merkezine sürekli olarak Antik Yunan'ın yerleştirilmesidir. Helen medeniyetinin sadece Ege'nin karşı kıyısını değil Anadolu coğrafyasını da kapsadığı unutulur. Milet'in, Efes'in, Foça'nın, Klazomenai'nin (Urla), Erythrai'nin, Assos'un Anadolu'da olduğu ihmal edilmez.

Her eve lazım

Zeytinyağı, katı ve sıvı bütün yağlar arasında en kolay hazmedilendir. Hatta yemeklerden önce içilirse mideyi ülsere karşı korur. İdrar yolları ve safra kesesi rahatsızlıklarının giderilmesini sağlar. Beynin gelişimini ve kemiklerin güçlenmesi sürecini hızlandırır. Bir vitamin deposu olan zeytinyağı A, D, E ve K vitaminlerini içerir, dolayısıyla da her yaştaki insanın vitamin ihtiyacını giderir. Bu vitaminler sayesinde hücreleri yenileyip, doku ve organların yaşlanmasını geciktiren zeytinyağı, beynin daha uzun süre sağlıklı ve zinde çalışmasını sağlar. Cildi besleyen, koruyan ve yumuşatan zeytinyağı ağızda çalkalandığında dişlerin beyaz kalmasını sağlar ve diş etlerini güçlendirir. Binlerce yıldır vücudun ovulmasında, masajlarda, banyolarda, yüz maskelerinde ve şampuanlarda kullanılır. Zeytinyağı, hayvansal yağların aksine, zararlı kolesterol miktarını düşürüp kalp krizi riskini azaltır. Bu gerçek, Amerika ve Avrupa'da yapılan araştırmalarla kanıtlanmış durumda. Ayrıca istatistikler zeytinyağını sofralarından ayırmayan Akdenizliler'in kalp hastalıklarına başka bölgelerde yaşayanlardan daha az yakalandığını gösteriyor.

Saçlar neden beyazlaşır?

Saçın gerçek rengi beyazdır. Saç tellerimizde saç rengini veren melanini bir arada tutan bir sıvı vardır. Yaşlandıkça bu sıvı kaybolur ve boya hücreleri tutunamaz hale gelir. Böylece saçlar beyazlaşarak gerçek rengine döner.

Elma kesilince neden kararır?

Meyve ve sebzelerin bazılarında kesildiklerinde, kabukları soyulduğunda veya herhangi bir şekilde zedelendiklerinde farklı tonlarda renk değişimleri oluşur. Elma, armut, ayva, patates gibi birçok sebze ve meyve bu özelliği gösterir. Elmaların veya hücrenin yaşaması için gerekli her türlü görevi yerine getirirler. Elmaların veya patateslerin kesildiklerinde kararmaları işte bu enzimlerden birinin 'polifenol oksidaz' diye adlandırılanın yarattığı bir sorundur. Bu enzim, havanın oksijenini alıp, elmada bulunan 'tanin' maddesiyle birleştirerek kararmaya neden olur.



YÜRÜRKEN KOLLARIMIZI NEDEN SALLARIZ?

Vücut ayaktaiken dengenin sağlanması, çocuklukta yürümeyi öğrendikten itibaren tamamen irade dışı ve otomatik olarak gerçekleştirilir. Yürürken kollar, bacakları hareketlerin aksi yönüne sallamak vücudun dönme hareketini dengeler, onu sabit tutar, düz yürümesine yardımcı olur. Kolları sallamak denge için faydalıdır ama şart değildir.

Parmaklarımızı neden çıtlatırız?

Parmak eklemlerindeki sıvı kapsülün içinde oksijen, nitrojen ve karbondioksit gazları vardır. Parmaklarımız gerilince bu kapsül de gerilir. İçindeki gaz basıncı azalır ve gaz kabarcıkları patlamaya başlar. Parmaklarımızda zaman zaman duyulan çıtlama sesi, bu gaz kabarcıklarının patlamasıdır.

Kuşlar neden 'V' şeklinde uçar?

Sadece kazlar değil, martılar, pelikanlar gibi büyük su kuşları da filo olarak toplu halde giderken 'V' şekli oluşturarak uçar. Bu şekilde uçmalarının amacı enerji tasarrufudur. Bu uçuş şekli ile öncelikle en öndeki kuş, bir arkadaki kuşa gelecek rüzgârı ve hava direncini engeller ve daha az enerji sarf etmesini sağlar.



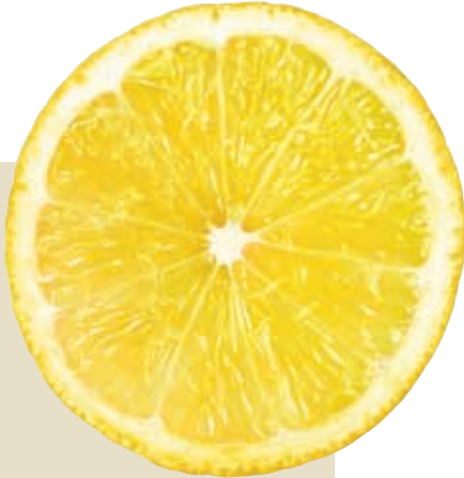
SÜT KAYNATIRKEN

Sütü ocağa koymadan önce kaynatacağınız tencereyi soğuk suyla çalkalarsanız, sütün dibine tutmasını önlemiş olursunuz.



Arı ve sivrisinek sokmaları için

Sivrisinek ya da arı sokarsa sakın telaş etmeyin. Hemen bir kesme şekeri hafifçe ıslatın ve sokulan kısmın üzerine yavaşça bastırın. Şeker zehiri alır, kaşınmayı ve şişmeyi önler.



Limon nasıl saklanmalı?

Limonu kestikten sonra da taze saklayabilmek için küçük bir tabağa toz şeker serpin, kesik tarafı şekerin üzerine gelecek şekilde koyun. Bu yöntemle limonu iki hafta kurumadan saklayabilirsiniz.

BOYA KOKUSUNU GİDERMEK İÇİN

Boya kokusunu gidermek için iki büyük baş soğanı soyup ikiye bölerek suyun içine atın ve boya yapılmış olan odanın bir köşesine yerleştirin.



BOYA FIRÇALARINI TEMİZLEMELİK

Boya fırçaları sertleşmiş ise kaynamış sirkeli suda bekletin, yumuşadığını göreceksiniz.



MANTAR PIŞİRİRKEN

Mantar sote pişirirken, tencerenin kapağını açık bırakırsanız, hem mantarların su koyuvermesini, hem de kararmasını önlersiniz.



Ütüde sararan giysiler

Giysiler, perdeler ve çarşaf lar ütülendikçe sararmaya yüz tutar. Giysi ve ev örtülerinizin sararmasını istemiyorsanız, ütü sonrası sararan bölgeyi hemen oksijenli suyla silin.

Çengel Bulmaca

Fotoğraftaki oyuncu ... Mehmet Ağa (Mimar)	Fibrinojen-siz plazma Kan kanalı	Negatif Nesnelere ilişkin	Üç köşeli, telli çalgı	Orhan ... (Yazar) Çobanal-datan Cüretkâr	Haydut Geri dönen kırk sopa	Eğik olmayan Eğreti yapı	A, D, E, K vitamin-lerinin taşıyıcısı
Açgözlü			Bir tür parlak iplik Neden				
Lüks ve uzun otomobil				Onarım Mektup kesesi			Logos
Atıcı			Giderme Faal			Sıradan Gökkuşuğu	
Limonluk		Ski İlgi			Teniste vuraç Yanlışlıkla		
Hakkı gözetme	Er Erzurum'un bir ilçesi				Sn (Element) Tesadüf		Mahkeme sicil defteri
			İsviçre para birimi Sürgü			İşaret Bitki	
Kalıptan çekilmiş resim kopyası Bükülmüş				Çok yaramaz Konuşma iletim düzeneği			Epilepsi
		Ordu'nun bir ilçesi Çalışmadan geçirilen süre				Elle sıvazlama Mutluluk	
Serbest bırakma Kayınbırader			Bal mumu yuvacıklar topluluğu İnce, saydam ambalaj			Temel Bir soru eki	
		Esasi Olmuş			Yeri gösteren sayı Uçma organı		
Arınık	Kabiliyet Gemilik					Meblağ Şeffaf ve yapışkan bir madde	
				Afrika'da bir Arap ülkesi Hristiyanların ibadet yeri			
Soyla ilgili	Koyu yeşil bir mineral Evde yiyecek ambarı						
			Bir işin sonu Bir daha				
Bildiri işareti Düz ırmak taşıtı				Borazan sesi Ceviz			
		Sönük Ateş				Alfabenin ortasındaki harfin adı	
Ne (Element) Yılan			Bir kişilik müzik parçası				



Sudoku

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

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

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

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

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

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

Çözümler

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

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

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

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

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

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



KADOOĞLU GRUBU

Kadoil markasının lokomotif görevi üstlendiği Kadooğlu Grubu, bünyesindeki beş şirketle devler arasında lider olmaya hazırlanıyor. Grubun 2011 yılında 1 milyar dolar olan cirosu, 2012 yılında 1.1 milyar dolara yükseldi.

KADOİL

2000 yılında kurulan Kadooğlu Petrolcülük Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş., Eylül 2006'da akaryakıt dağıtım şirketi lisansını alarak 'Kadoil' logosuyla sektöre girdi. Geçen süre zarfında sürekli büyüyen ve Türkiye genelinde 350 bayiye ulaşan dağıtım ağıyla Kadoil, 2011 yılı sonu itibarıyla sektörde faaliyet gösteren 52 şirket arasında 10'uncu sıraya yükselmeyi başardı. Şirketin 2013 yılı hedefi öncelikle büyükşehir ve ilçe merkezleri ile turistik bölgelerde yer alacak istasyonlar başta olmak üzere en az 100 yeni istasyon açmaktır. Kadoil aynı zamanda Mersin Kazanlı'da faaliyet gösteren, 148 bin m³ kapasiteli bir depolama tesisine sahip. Kendi alanlarında dünya devi olan uluslararası akaryakıt trader şirketleri operasyonlarını yürütmek amacıyla Kadoil'in Kazanlı tesislerini tercih ediyor. Bir diğer büyük yatırımı ise 2008 yılında Akdeniz Bölgesi'nde, içinde Kadoil'in de bulunduğu bir konsorsiyum tarafından 40 milyon dolarlık yatırımla kurulan deniz platformu. Sahilden yaklaşık 5 km açıkta bulunan ve aynı anda iki tane tonluk geminin yanaşabileceği platformun yıllık ticaret hacmi beklentisi 300 milyon dolar.

Dünya markası olmaya hazırlanan Kadoil, yurtdışına açılma hedefiyle Irak'ta, Kadoil markalı istasyonları faaliyete geçirmiş olup, hâlihazırda Erbil, Zaho ve Dohok'taki üç istasyonu ile ülkede faaliyette bulunan tek Türk şirketi konumunda. Kadoil, 2013 ve sonrasında diğer sınır komşularımızda genişlemeyi hedefliyor.

KADOOĞLU YAĞ SAN. ve TİC. A.Ş.

2007 yılında rafine ünitesinde 500 ton / gün ve dolum ünitesinde 450 ton / gün kapasiteyle Gaziantep 4. Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulan Kadooğlu Yağ San. ve Tic. A.Ş., Türkiye'nin en büyük sıvı yağ üreticilerinden biri olma yolunda. Şirket, İsveç firması olan Alfa Laval Teknolojisi'ni kullanıyor. 7 bin ton mamulün stoklanabildiği bir raf sistemiyle çalışan fabrikanın yıllık kapasitesi 100 bin ton. 'Bizce' markası altında üretilen bitkisel yağlar (ayçiçeği yağı, mısır yağı, zeytinyağı) Ortadoğu ağırlıklı olmak üzere, Avrupa ve Afrika'yı da kapsayan 20 ülkeye ihraç ediyor.

KADOOĞLU İÇ ve DIŞ TİCARET A.Ş.

1986 yılında kurulan şirket, 1998 yılından itibaren Kadooğlu İç ve Dış Ticaret A.Ş. 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 A.Ş. yapıyor. 209 kişiye istihdam olanağı sağlayan şirket; gıda, enerji, petrol ve inşaat alanında faaliyet gösteren grubun projelerinde hem yurtdışı tedarik hem de ürünlerinin yurtdışında planlanması konularında faaliyet gösteriyor. Şirketin önemli ithalat kalemleri arasında ham yağ ve petrol başı çekiyor.

KADOOĞLU OTELCİLİK TURİZM İNŞAAT ve TİCARET A.Ş.

1988 yılında kurulan; inşaat, akaryakıt istasyonları ve gayrimenkul alanlarında birçok ilde faaliyet gösteren şirket yükselişini sürdürüyor. Kadooğlu Otelcilik Turizm İnşaat ve Ticaret A.Ş.'nin geniş bir yelpazeye yayılan faaliyetleri arasında toplu konutlar, AVM'ler, hastaneler, akaryakıt istasyonları, akaryakıt depolama tesisleri inşaatı, Türkiye ve yurtdışında 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 MW kurulu kapasiteye ulaşmayı hedefliyor. Bunun 100 MW'lık kısmı HES (Hidroelektrik Santral), 25 MW'lık kısmı RES (Rüzgâr Enerji Santrali) ve 25 MW'lık kısmı ise Güneş Enerji Santrali yatırımı olacaktır. Rakamsal karşılığı 300 milyon dolar olan bu yatırımlarla ilgili olarak ilk etapta Kars ili sınırları içerisinde olan 17.10 MW üretim kapasiteli Kale Regülatörü ve HES projesi şirket bünyesine katıldı. Yaklaşık 32 milyon dolar tutarlı, yıllık 60 milyon KWh enerji üretim kapasitesine sahip olan Aras Nehri üzerinde inşaatı devam eden Kale Regülatörü ve HES projesinin Nisan 2011'de inşaatına başlanmış olup projenin 2013 yılı itibarıyla bitirilmesi planlanıyor. Grubun HES projeleri ile ilgili diğer yatırımı Nazhan Regülatörü ve HES projesidir. Yaklaşık 15 MW kurulu gücünde tesis edilecek olan bu proje an itibarıyla yatırım aşamasındadır. Başta Kale HES projesi olmak üzere tüm yenilenebilir enerji projelerinin proje finansmanında yüzde 15-20 oranında özkaynak kullanılması düşünüldükçe amaç, hem ülke ekonomisine, hem de çevreye duyarlı temiz enerji üretimiyle, topluma faydalı bir alanda adından söz ettirecek ölçekte bir enerji oyuncusu olmaktır.

KADOİL GENEL MÜDÜRLÜK

KADOOĞLU PETROLÇÜLÜK TAŞ.TİC.SAN. İTH. ve İHR. A.Ş.

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok Kat:10 Yeşilköy -Bakırköy / İstanbul
info@kadoil.com.tr
www.kadoil.com.tr
Tel: 0212 465 55 56
Fax: 0212 465 07 86-87

MERSİN KADOİL AKARYAKIT DEPOLAMA VE DOLUM TESİSİ

Kazanlı Mahallesi 32965 Sokak Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 26 57
Fax: 0324 452 26 53

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

Ankara Bölge Müdürlüğü / **Antalya** Bölge Müdürlüğü
Batman Bölge Müdürlüğü / **Erzurum** Bölge Müdürlüğü
Gaziantep Bölge Müdürlüğü / **İstanbul** Bölge Müdürlüğü
İzmir Bölge Müdürlüğü / **Kocaeli** Bölge Müdürlüğü
Mersin Bölge Müdürlüğü / **Samsun** Bölge Müdürlüğü

SEVKİYAT OFİSLERİ

ALİAĞA SEVKİYAT OFİSİ

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

BATMAN SEVKİYAT OFİSİ

Cumhuriyet Mh. Uğur Apt. Kat:1 Batman
Tel:0 488 215 33 66
Fax:0 488 215 33 65

GİRESUN SEVKİYAT OFİSİ

Karadere Mah. Kızılçay Mevkii Espiye / Giresun
Tel:0 454 611 56 93
Fax:0 454 611 56 25

KIRIKKALE SEVKİYAT OFİSİ

Kırıkkale Rafineri Sahası Hacılar Mevkii / Kırıkkale
Tel:0 318 266 92 23
Fax:0 318 266 92 25

KOCAELİ SEVKİYAT OFİSİ

Barboros Mh. Eşref Bitlis Cd. No:219 Kat:3 D:26-27 Şirinler İş Mrk. Körfez / Kocaeli
Tel: 0 262 527 85 10
Fax: 0 262 527 85 46

MARMARA EREĞLİSİ SEVKİYAT OFİSİ

Botaş Karşısı Sultanköy / Marmara Ereğlisi
0 282 633 60 73
0 282 633 80 12

MERSİN SEVKİYAT OFİSİ

Kazanlı Mah. 32965 Sok. Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 26 57
Fax: 0324 452 26 53

SAMSUN SEVKİYAT OFİSİ

Sanayi Mah. Selyeri Mevkii Şeker Sok. Tekkeköy / Samsun
Gsm: 0 545 639 12 72



www.kadoogluayag.com

 kadooğlu
grubu

Geçtiğimiz 5 yıl

- 300 bayii
- Yıllık 300.000 metreküplük satış hacmi
- İlk 10 dağıtım şirketinden biri
- %1.5'luk pazar payı

Gelecek 5 yıl

- 500 bayii
- Yıllık 650.000 metreküplük satış hacmi
- İlk 8 dağıtım şirketinden biri
- %3'ü aşan pazar payı

Sadece müşterilerimiz için değil,
iş ortaklarımız ve çalışanlarımız için de güçlenmeye,
büyümeye ve geleceği elimizde tutmaya
devam ediyoruz.



kadoil

www.kadoil.com.tr

kadooğlu
grubu