

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

kadoLife

SAYI
5

Zirveyi hedefliyoruz;
kararlıyız, inançlıyız
ve bu yolda çok çalışıyoruz...

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 MESAJI 6- GÜNDEM: Tarkan Kadooğlu TÜSİAD'ın A Takımı'nda 14- DIŞ TİCARET: Irak'taki başarımız Türk firmalarına örnek oluyor 18- ENDÜSTRİ: Markamız Gaziantep'te çok güçlü bir konumda 20- MOLA: Masal gibi bir kent: Mardin 22- BAYİLER 33- YENİ BAYİLER 36- BİLİRKİŞİ: Çalışanlar kalplerine dokunan şirketleri sever 38- PROFİL: Kadoil İkmal Müdürü İrfan Üçer 42- YAŞAM: M. Ali Birand 46- İŞTE YAŞAM: E- ticaret 48- LEZZET DURAĞI: Trabzon 50- KONUK: Nasuh Mahruki 52- SEYAHAT: Sharm El Sheikh 56- SAĞLIK: Bel ve boyun ağrısı 58- DOĞADAN: Patates 60- BİLGİ KÜPÜ 62- BULMACA 64- ORGANİZASYON



Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Türk iş dünyasının çatı örgütü olan TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu'nda yer aldı. TÜSİAD'ın yeni dönemdeki hedefleri açısından önemli bir gösterge niteliği taşıyan bu gelişmenin ardından bir açıklama yapan Tarkan Kadooğlu, "Türkiye'nin her bölgesinin birbiriyle kaynaşarak kalkınması birinci önceliğimiz olacak" diye konuştu.

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

yayın 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. yasalarna 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.





“İnanarak çalışırsanız
hep var olursunuz”

Azim ve kararlılık doğru bir stratejik planlamayla birleştğinde her başarının kapısını açar; açmakla kalmaz başarınızı sürdürülebilir kılar.

Ülkemiz her geçen gün büyüyüp kalkınırken, bu gelişmelere öncülük eden şirketlere büyük görevler düşüyor. Bir ülkenin gerçek anlamda kalkınabilmesi, toplumsal refaha kavuşabilmesi için şirketlerin kazançlarını ve kârlılıklarını sadece kendi çıkarları için kullanmak yerine, tüm toplumun refah ve kalkınması yönünde kullanılması son derece önemli. Ülkeyi bir bütün olarak görerek bolluk ve bereketin tüm bölgelere, tüm kesimlere, tüm kitlelere yayılması ve ortak kazanç için çalışılıyor olması da oldukça mühim. Özellikle Türkiye gibi genç ekonomilerde tüm bölgeler, tüm gruplar bir bütün olmalı, bu ülke insanının ortak çıkarları için azim ve kararlılıkla çalışılmalı; zenginlikle refahın tabana yayılması için gayret gösterilmelidir. Azim ve kararlılık doğru bir stratejik planlamayla birleştğinde her başarının kapısını açar. Kadooğlu Grubu olarak Cizre’den başlayıp bugünlere uzanan yolculuğumuzda da bunun en güzel örneklerinden birini sergiledik. Gerek bireysel, gerek toplumsal başarılarda, gerekse kurumların başarısında en önemli kriter ortak bir hedefe odaklanıp, yılmadan, taviz vermeden çalışmaktır. Bu zorlu süreçte hırsın hiçbir zaman aklın önüne geçmesine izin vermemeli ve kişisel çıkarları ön plana taşımamalıyız. Yalnızca Kadoil ve Kadooğlu Grubu’nun değil, ülkemizin başarı grafiğini de sürekli yükseltmek için yegâne formül budur.

Çalışanlar kurumlarına değer katmalı

Hangi görevde, hangi seviyede olursa olsun tüm çalışanların, iş ortaklarının ekip ruhuyla uyum içerisinde, geleceği analiz edebilen bir bakış açısıyla hedefe odaklanmaları ve yaptıkları her işte, aldıkları her kararda kuruma değer katma amacıyla hareket etmeleri gerekiyor. Birey, yaptığı iş ne olursa olsun işine tutkuyla sarılmalı ve “Daha iyisini nasıl başarabilirim?” diye kendine her gün sormalıdır. Çalışanlar ancak bu şekilde hem kendilerine hem

de kurumlarına kalıcı faydada bulunabilirler. Böylelikle çalışanlar şirketlerini, şirketler ise ülkelerini en üst seviyelere taşıyacaktır. Kadoil gibi genç ve önünde zorlu hedefler olan bir şirket için de çalışanlarımızın ve iş ortaklarımızın bu konudaki kararlılığı önemli yer tutuyor. Çok çalıştık, başarıya kilitlendik, iyi bir takım olduk. Sektörde oluşan tüm engellere rağmen hedeflediğimiz satış ve kârlılık oranına ulaştık. 2013 yılında da grubumuzun geçmişinden, iş ortaklarımızdan ve insan kaynaklarımızdan aldığımız güçle istasyon yatırımlarımızı artırarak markamızı daha yükseklerle taşımaya devam edeceğiz.

Bu ülkenin yatırımcılarına büyük görevler düşüyor

Dünyadaki politik ve finansal sıkıntılara rağmen, ülke ekonomisi son yıllarda oldukça iyiye gidiyor. 2013 yılında da beklenen tahmini büyüme oranı yüzde 5 civarında. Bu ortamda iş adamlarına önemli görevler düşüyor. Ürkmeden, tedirgin olmadan sürekli yatırıma devam etmek gerekiyor. Tedirginlik kararsızlığı, kararsızlık da durgunluğu ve hatta kaosu beraberinde getirir. Ülkemizde insan gücüne olan güvenimizi sürdürerek, ara vermeden yeni projelere odaklanmalı ve yeni yatırımlara şans vermeliyiz. Çünkü yeni yatırımlar yeni başlangıçları, yeni başlangıçlar ise yeni başarıları doğurur. Her “yeni”nin derinlere kök salmasını sağlamak ise çalışarak mümkün. Unutmayın, inandığınız her şeyi başarmak elinizde. Biz inandık ve başardık.

Sağlıklı ve başarılarla dolu bir yıl diliyorum.

TARKAN KADOOĞLU

Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Tarkan Kadooğlu

TÜSİAD'ın 'A Takımı'nda

Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Türk iş dünyasının çatı örgütü olan TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu'nda yer aldı. TÜSİAD'ın yeni dönemdeki hedefleri açısından önemli bir gösterge niteliği taşıyan bu gelişmenin ardından bir açıklama yapan Tarkan Kadooğlu, "Türkiye'nin her bölgesinin birbiriyle kaynaşarak kalkınması birinci önceliğimiz olacak" diye konuştu.



Gerçekleştirdiği yatırımlar ve öncülük ettiği projelerle faaliyet gösterdiği sektörlerin geleceğini şekillendiren Kadooğlu Grubu, sivil toplum kuruluşlarındaki etkinliğiyle örgütlü ve sağlam temeller üzerinden yükselen ekonomi politikalarının hayata geçirilmesi için elini taşın altına koyuyor. Bu yaklaşımın en somut örneği olarak uzun yıllardır DOĞÜSİFED (Doğu ve Güneydoğu İşadamları Dernekleri Federasyonu) Başkanlığı'nı yürüten Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, 17 Ocak'ta gerçekleştirilen Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Genel Kurulu'nun ardından derneğin asil üyeliğine seçildi. Yönetim Kurulu Üyeliği'nin yanı sıra "Bölgesel Kalkınma Politikaları ve İş Dünyası Kuruluşları ile İlişkiler Komisyonu Başkanlığı" görevini de yürütecek olan Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD'ın yeni dönem vizyonunu şekillendirecek isimlerden biri olarak gösteriliyor. Türkiye'nin içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik değişim sürecinde TÜSİAD'ın asil üyeliğine seçilen, Güneydoğu ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde yaptığı başarılı çalışmaları ve yatırımlarıyla dikkat çeken; bölge halkının gururu ve sesi olan Tarkan Kadooğlu, bölgeler arasındaki gelişmişlik farkının en aza indirgenerek, bütüncül bir kalkınmanın hayata geçirilmesi için mesai harcayacak.

Tarkan Kadooğlu, "Van'ın kaderi Manisa'dan, Yozgat'ın kaderi Mardin'den bağımsız değildir"

Türkiye'nin ekonomik geleceğinin Doğu'dan Batı'ya, Kuzey'den Güney'e birbiriyle kaynaşmış bir güce dayandığına dikkat çeken Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD'daki yeni görevine ilişkin olarak şu noktaların altını çizdi: "Cizre'de başlayan yolculuğumuz bugün TÜSİAD'a uzanmıştır. Bugüne kadar DOĞÜSİFED'de, Doğu ve Güneydoğu



Anadolu'nun kalkınması için verdiğimiz çabayı, artık Türkiye geneline yaymaya başlayacağız. Türkiye'nin her bölgesinin kalkınması ve birbiriyle bütünleşmesi birinci önceliğimiz olacaktır. Yaptığımız tüm çalışmalarda, 'Kalkınmış bir Diyarbakır, kalkınmış bir İzmir demektir. Van'ın kaderi Manisa'dan, Yozgat'ın kaderi Mardin'den bağımsız değildir' diye hep benimsediğimiz bir ilke vardı. Bu ilke doğrultusunda, çalışmalarımıza daha çok yoğunlaşıp, daha çok mesai harcayacağız. Bizler bu makamları ülkemize hizmet için kullanabiliyorsak ve Türkiye'nin hak ettiği yere gelmesine bir nebze de olsa katkı sağlayabiliyorsak o zaman gerçek anlamda mutlu olacağız."

Tarkan Kadooğlu, bu zorlu ve yeni dönemde öncelikle Anadolu ve İstanbul'u daha çok birleştirecek projeleri gerçekleştirerek ülkenin 2013'te öngörülen yüzde 5'lik büyümenin daha yukarılara çıkarılması için çalışacak. Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun kalkınması için verilen çabaları Türkiye geneline yaymaya başlayarak, ülkenin her bölgesinin kalkınması ve birbiriyle bütünleşmesine yoğunlaşacak olan Kadooğlu, bu önemli yönetim makamı öncesinde DOĞÜNSİFED ve TÜRKONFED gibi ekonomi dünyasının saygın platformlarında kritik görevler üstlendi.

Başarı 'dün, bugün ve yarından' oluyor

1974, Cizre doğumlu olan Tarkan Kadooğlu, Cizre'nin tanınmış ailelerinden altı çocuklu Kadooğlu ailesinin en büyüğü. Genç yaşta atıldığı iş hayatında grup şirketlerini sürekli atılımlarla yükselterek ülkenin sayılı değerleri arasına getiren Kadooğlu, mutluluğun yolunun çok çalışmaktan geçtiğine inanan bir isim. Başarıyı bir son değil, süregelen bir süreç olarak tanımlayan Tarkan Kadooğlu, hem yönettiği şirketler hem de kendisi için sürekli yeni hedefler koymayı ve ilkleri gerçekleştirmeyi temel ilke olarak benimsiyor.

Türkiye'nin en etkin sivil toplum kuruluşu TUSIAD'ın Bölgesel Kalkınma Politikaları'na Kadooğlu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu yön verecek. Kadooğlu'nun başta Güneydoğu Anadolu olmak üzere tüm Türkiye'yi kapsayan tecrübesi daha başarılı bölgesel projelerin hayata geçirilmesi için büyük avantaj sağlayacak.

DOGÜNSİFED'ten TÜSİAD'a başarının adı: **Tarkan Kadooğlu**

Bölgesel ekonomik işbirliğinin gerçeğe dönüşmüş hali olan DOGÜNSİFED Genel Kurulu geçtiğimiz ay gerçekleştirildi. Genel kurulda Tarkan Kadooğlu başkanlık bayrağını devrederken, federasyonun ve bölgenin geleceğine ilişkin çok önemli açıklamalarda bulundu.



Türkiye'nin gerçek bir ekonomik güç haline gelmesi için bölgesel gelişmişlik farkının ortadan kaldırılması ve girişimciliğin profesyonel bir yaklaşımla desteklenmesi şart. Bu anlamda Doğu ve Güneydoğu Bölgesi'ndeki iş dünyasının güç birliğiyle hayata geçen Doğu ve Güneydoğu Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu (DOGÜNSİFED), kurulduğu tarihten bu yana dinamo rolü üstlenerek önemli mesafe kat etti. Federasyonun ulaştığı noktada elini taşın altına koyarak, mesaisini bölgenin ekonomik gelişimi için harcayan isimlerin rolü çok büyük. Söz konusu isimlerden biri olan ve Ocak ayında TÜSİAD'ın beyin takımında yer alan Tarkan Kadooğlu, 23 Şubat 2013'te Diyarbakır'da DOGÜNSİFED Genel Kurulu'nda başkanlık bayrağını Şah İsmail Bedirhanoglu'na devretti.





Gecede, Tarkan Kadooğlu ve eşi Aysel Hanım misafirleriyle tek tek ilgilendi.

DOGÜNSİFED'in vizyonu Tarkan Kadooğlu ile TÜSİAD'da temsil edilecek

Tarkan Kadooğlu'nun TÜSİAD Yönetim Kurulu'nda yer alması tüm çevrelerce memnuniyetle karşılanırken Kadooğlu, DOĞÜNSİFED'e Danışma Kurulu Başkanı olarak güç vermeyi sürdürecektir. DOĞÜNSİFED'in bölgesel misyonu ve gelecek sürece ilişkin açıklamalarda bulunan Kadooğlu, federasyonun Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri için oldukça önemli bir rol üstlendiğini belirtti. Derneğin işadamlarını bir araya getirerek bölgenin kalkınması için çalışan, aynı zamanda diğer çalışmalara da katkıda bulunmayı amaç edinen bir sivil toplum kuruluşu olduğunu söyleyen TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Kadooğlu; "13 yıldır Diyarbakır'daki STK'larda görev alıp hem ilin, hem de bölgenin sorunlarını yakından bilen biri olarak, 2004 yılında DOĞÜNSİFED'in kuruluşunda ve Yönetim Kurulu'nda yer aldım. Daha sonraki dört yıllık süreçte de DOĞÜNSİFED Yönetim Kurulu Başkanlığı göreviyle yine beni onurlandırdınız. Burada bulunan tüm arkadaşlarıma, emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum" diye konuştu.

"Çözüm yolundaki çabalar kesinlikle heba edilmemelidir"

Bu yıl TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyeliği görevini de üstlendiğini, bölgeyi temsil eden bir işadamı olarak, çalışmalarını bölgesinden aldığı destekle yürüteceğini söyleyen Tarkan Kadooğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Sizleri en iyi şekilde temsil etmek boynumun borcudur. Türkiye'nin en büyük gönüllü sivil toplum kuruluşu olan ve ülkemizin gelişmesine önemli katkıları bulunan TÜSİAD'a, bu bölgede iş konusunda yaşanan sıkıntıları ve avantajları en iyi şekilde aktaracağım."

Genel Kurul Toplantısı'nın ardından düzenlenen yemeğe 500 davetli katıldı. Düzenlenen yemekte Tarkan Kadooğlu'nun TÜSİAD üyeliği kutlanırken, DOĞÜNSİFED olarak Tarkan Kadooğlu'na veda da edildi. Keyifli saatlerin yaşandığı, gelen konuklarla görüş alışverişinde bulunulan gece oldukça eğlenceli bir atmosferde gerçekleştirildi. Bu katılımdan çok mutlu olduğunu ve onurlandığını söyleyen Tarkan Kadooğlu, "Bundan sonra da yine hep beraber ilimize, bölgemize ve ülkemize faydalı olmak için çalışmalarımız, istişarelerimiz devam edecektir," dedi.



Diyarbakır Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Baydemir, Tarkan Kadooğlu ve Diyarbakır Valisi Mustafa Toprak.



Kadoil

istikrarlı büyümesini sürdürecektir

Kısa sürede sektöründe ilk 10 firma arasına giren, başarılı çalışmalarıyla adından söz ettiren Kadoil ailesi, çalışmalarını değerlendirmek ve yeni yıla "merhaba" demek için bir araya geldi.

Kadoil, rekabetin yoğun yaşandığı bir sektörde yakaladığı satış hacmiyle ülkemizin vazgeçilmez akaryakıt şirketlerinden biri haline geldi. 2012 yılında çok önemli projelere imza atan ve yeni yıl hedefleri büyük olan Kadoil, “2012 yılını değerlendirdiği ve 2013 projelerini ele aldığı” yıl sonu toplantısını 12-13 Ocak tarihlerinde İstanbul Marriot Otel’de gerçekleştirdi. Toplantıya Genel Müdür M. Aslan Değirmenci, Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, Yatırım Müdürü Volkan Hüner, Bayilik İşleri Müdürü Gülsüm Masalçı, Bölge Müdürleri, Saha Müdürleri, Pazarlama Departmanı, Satış Destek Birimleri ve Otomasyon Birimi katıldı.

“Çalışanlarımız ve bayilerimiz sayesinde büyüyörüz”

Akaryakıt sektörünün en hızlı büyüyen oyuncularından birinin Kadoil olduğunu söyleyen Kadoil Genel Müdür M. Aslan Değirmenci, “2012 yılının başında koyduğumuz en önemli hedef, kurumsallaşma ve büyümeyi daha güvenli hale getirme çalışmalarıydı. Bu anlamda sistemlerimiz yenilendi, iç işleyişimiz profesyonelleşti,” dedi. 2012 yılında sektörel bazı olumsuz unsurlara rağmen Kadoil’in hedeflediği satış ve kârlılığa ulaştığını belirten M. Aslan Değirmenci, bunun çalışanlar ve bayilerin büyük çabaları sayesinde gerçekleştiğinin altını çizdi. Kadoil markasının 2012 yılında büyükşehir merkezlerinde yaygınlaştığını söyleyen Değirmenci, konuşmasını şöyle sürdürdü: “2012 yılında il ve ilçe merkezlerinde 36 yeni istasyon açıldı. Bayi satışlarında geçen yıla oranla yüzde 18’lik bir artış gerçekleştirildi. Sektörde tüm şirketler vadelerini kısaltırken, biz uzun vadeli satışlar yaparak



Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, toplantıda gerçekleştirdiği sunumda, 2013 yılı hedefleri ve 2012 yılı başarıları hakkında genel bir değerlendirme yaptı.

bayilerimizi finansal anlamda destekledik. Bankalarla pazarlık gücümüzü kullanarak bayilerimiz için çok uygun koşullarda DBS, Pos cihaz ve BTM komisyon oran anlaşmaları yaptık.”

2012 yılının tüm yönleriyle değerlendirildiğini söyleyen Değirmenci, “2012’deki başarılarımızı ve yaşadığımız olumsuz tecrübeleri birbirimize aktardık. Daha başarılı bir yıl için stratejiler belirledik. Toplantının ikinci günü ise, hem satış hem de yatırım anlamındaki hedeflerimizi konuştuk. 2013’de de çok iddialıyız,” dedi. Her geçen gün büyüdüklerini söyleyen Değirmenci, hedefleri iddialı olan genç bir ekip ve genç bir yönetim kurulu başkanına sahip olduklarını söyledi.

2013 yılında pazarlama alanında markalarına yatırım yapmayı sürdüreceklerini söyleyen Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ ise, büyükşehir merkezlerinde istasyon yatırımlarının hız kesmeden devam edeceğini belirtti. Ciddi bir pazar payı hedefiyle yıla başladıklarını ifade eden Demirağ, “Hedeflere ulaşmak için her zamanki gibi dürüst, özverili ve yorulmadan çalışmayı sürdürmemiz gerekiyor. Ekip olarak inandığımız hedeflere bayilerimiz ve tüketicilerimizin desteğiyle ulaşacağımızdan şüphemiz yok,” dedi.

Toplantıda ayrıca Bölge Müdürleri de kendi bölgeleri özelinde pazar şartlarını, yaptıkları sunumlarla yönetimle paylaştılar.





Kadoil ailesi yeni yılı birlikte kutladı

Yıl Sonu Toplantısı'nın ardından gerçekleştirilen geleneksel yeni yıl yemeğinde Kadoil ailesi bir araya geldi. Geceye, Kadoil Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Genel Müdür M.Aslan Değirmenci, Yönetim Kurulu Üyeleri, Bölge Müdürleri ve çalışanlar katıldı.



Yemekte, şirkette beşinci yılını dolduranlara bir sürpriz yapılarak ödül ve plaketler verildi. Yemeğin ve pasta kesiminin ardından Nihat Doğan'ın sahne aldığı gecede, çalışanlar gönüllerince eğlendi.





Tahir Kadooğlu:

“Irak’taki başarımız
Türk firmalarına örnek oluyor”

Irak’ta satışa sunulan ürünlerinin ve akaryakıt istasyonlarının yoğun ilgi gördüğünü ve kaliteden dolayı tercih edildiklerini söyleyen Kadooğlu Yönetim Kurulu Üyesi Tahir Kadooğlu, “Irak’a yatırım yapma konusundaki kararlılığımız ve başarımız diğer Türk firmalarını cesaretlendirdi,” diyor.

Öncelikle kendinizden bahseder misiniz?

1967, Cizre doğumluyum. İlk, orta, lise eğitimimi Cizre’de tamamladım. Ticaret hayatına erken atıldığım için üniversiteye gitme şansımı kaybettim. 1986 yılında evlendim; beş çocuk babasıyım. İlk ticari girişimim Cizre’de Fiat Traktör Bayiliği’ni yapmamla başladı. Askerlik görevimi bitirdikten sonra ailemizin büyükleri kömür işletmesiyle uğraşırken Cizre’de işletmesini, pazarlamasını ve muhasebesini tek başıma yürüttüğüm ilk akaryakıt istasyonunu açtık. 1988 yılında açtığımız bu akaryakıt istasyonu ticari hayatımdaki başarımda önemli bir etken oldu. Aslında başarının ferdi olmadığını belirtmek isterim. Başta değerli büyüğümüz Cemal Kadooğlu’nun kendi hayatındaki başarısı bana örnek oldu. Ailemizin birlikteliği ve disiplinli çalışmasında Cemal Kadooğlu’nun varlığı büyük bir şanstır.

Kadooğlu Grubu, Irak’ta faaliyet göstermeye ne zaman ve hangi alanda başladı?

Irak’a 1991 yılından bu yana ticaret yapıyoruz. Körfez Savaşı’ndan çıkan bir Irak piyasası olduğu için gıda ürünlerinden tutun inşaat malzemelerine kadar her türlü ihtiyacın karşılanması beklenen bir pazar vardı. Biz de grup olarak temel gıda maddeleri, inşaat malzemeleri göndermiştik. 2004-2006 yılları arasında ise Irak’ın petrol ihtiyaçlarının büyük kısmı grubumuz tarafından karşılanmıştı.

Irak’a ihraç ettiğiniz ürünlerinizden bahseder misiniz? Bu anlamda Irak nasıl bir pazar? İhraç ürünlerinde gösterdiğiniz başarıdan dolayı Irak pazarını çok iyi tanıdığınızı söyleyebilir miyiz?

Ortadoğu’daki ülkeler içinde Irak’a yapılan ihracatın liderliği Türkiye’de. Türk firmalarını düşündüğümüzde Irak’a ihracat yapan Kadooğlu Grubu, bu firmalar arasında öncü oldu. Kadooğlu, Türkiye’de olduğu gibi

Irak’ta da markaya dönüştü. Yaptığımız tüm ihracat ürünleri Irak halkının güvenini kazandı ve tercih edilir oldu. Kadooğlu Grubu olarak, başta ‘Bizce’ bitkisel yağları olmak üzere temel ihtiyaç gıdaları ve temizlik malzemelerini ihraç ediyoruz.

Kalitemizden dolayı Irak’taki müşterilerden yoğun talep görüyoruz. Biz Irak’taki pazar payını çok iyi analiz ettiğimiz için bölge insanının ihtiyaçlarını ve kalite standartlarını çok iyi biliyoruz. Bu anlamda pazarlama sıkıntısı yaşamadık. Irak’a yatırım yaparken herhangi bir anlamda çekincemiz olmuyor, çünkü yaklaşık 22 yıldan bu yana Irak’la ticaret yapıyoruz.

Kadoil’in Irak’taki faaliyetleri içinde petrol istasyonlarının ve petrol ürünlerinin dağıtımının da stratejik bir önemi bulunuyor. Bu çerçevede Irak’taki bayi yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?

Zaho’da bir, Duhok’ta bir, Erbil’de bir olmak üzere mülkiyeti ve işletmesi şirketimize ait üç akaryakıt istasyonumuz bulunuyor. Bu istasyonlar Irak’taki en kapsamlı ve en modern akaryakıt istasyonları ve ciddi bir müşteri kitlesine sahip. Üç Kadoil istasyonumuz, özellikle kadın sürücülerin tercih ettiği istasyonlarımızdır. Yani Kadoil, kadınların kalbini çelebilmiş bir markadır. Aslında tek gelir kaynağı petrol olan bir devlette petrol işinde Türk firması olarak yakalamış olduğumuz bu başarıya takdire şayandır. Irak’ta EPDK gibi kurum olmadığından akaryakıt istasyonu işletmeciliği değişik kurallara tabi.

Dağıtım firmaları olmadığı için bayilik sistemi de yok. Kadoil markasının kalitesine yoğun ilgiden dolayı bölgedeki işadamları bizim kurumsal kimliğimizi kendi istasyonlarında kullanmak istiyor ama düzenli bir bayilik sistemi olmadığından şu an tüm talepleri geri çeviriyoruz.

Kadoil ilerleyen süreçte Irak’ta istasyon sayısı ve petrol ürünleri konusunda kendini nasıl bir noktada konumlandırmayı hedefliyor?

Kadoil olarak Irak’ta yaygın ve düzenli bir Türk şirketi. Bu özelliğimizi koruyarak istasyon sayımızı artırmak ve ülke geneline



TÜSİAD Eski Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Boyner, Tahir Kadooğlu





Kadoil Zaho İstasyonu



yayılmak birinci önceliğimiz. Burada yaşanan zorluklar ve elde edilen başarıların kattığı deneyimle kısa sürede Körfez'deki diğer ülkelerde de benzer adımlar atmayı hedefliyoruz.

Müşteri ilişkileri açısından değerlendirmek gerekirse, Türkiye ve bölge arasında ne tür farklılıklar var? Kadoil'in Irak'ta müşteri sadakatini sağlamaya yönelik faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'deki akaryakıt dağıtım ve bayiliği işletmeciliği Avrupa standartlarında yapılıyor; bölgede ise durum farklı. Bölgedeki üç istasyonumuz Kadoil'in kalitesini Türkiye'deki çalışma disiplini ve kurallarıyla birleştirerek modern istasyonlarında halka hizmet veriyor. Bu istasyonlarımızın hepsinde laboratuvar bölümleri oluşturulmuş olup Avrupa'dan getirdiğimiz teknolojik cihazlarla akaryakıtın kalite kontrolleri yapılıyor; yakıtın markamıza ve kalitemize uygunluğu tespit edildikten sonra satışa sunuluyor. Zaho'da bulunan tesisimiz, toplam 20 bin m² alan üzerine inşa edildi. İstasyonumuzun yanı sıra sosyal tesislerimizde hamam, sauna, berber, lokanta, kahvehane, toptan ve perakende market, oto lastik, oto elektrik, oto yıkama hizmetleri ile nakliyeciler firmaların ofis olarak değerlendirebileceği işyerleri mevcut. Şoför ve araçların

güvenliğini sağlamak için sosyal tesislerimizin tüm alanı kamera sistemiyle izleniyor. Böylelikle hizmette sınır tanımadan tüm nakliyecilerimize huzurlu bir dinlenme alanı sunuyoruz. Türk nakliyecilerinin bölgede huzur içinde dinlenebilecekleri, her türlü ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılayabilecekleri tanıdık bir yüzden alışveriş yapacakları bir ortam sunuyoruz. Kaliteli hizmet bizim iş ahlakımızda en önemli yeri alıyor. Onlara bu çetin hayat şartlarında verdiğimiz hizmetimizle yüzlerini biraz olsun güldürmek bizim için çok önemli. Açtığımız her tesisimiz onların evleridir ve bir aile ortamı yaratmaya çalışıyoruz. Müşterilerimize vermiş olduğumuz güven karşısında bizi tercih etmeleri müşteri sadakatinin temelini oluşturuyor.

Bu coğrafyada faaliyet gösteren ilk Türk şirketi olarak, Kadoil'in varlığı bölgeye ne tür katkılar sağladı?

Bizim bölgedeki varlığımız akaryakıt piyasasında bir rekabet ortamı oluşturdu. Bu rekabet tüketiciye sunulan hizmetin kalite ve standartlarını artırdı ve başarımız diğer Türk firmalarına örnek teşkil etti. Ayrıca diğer firmaların bölgeye yatırım yapması konusunda bir cesaret örneği olmuştur.

Irak'a ihracat yapmak isteyen diğer firmalara neler önerirsiniz?

Irak'a ihracat yapmak isteyen firmaların gireceği sektörünü, müşteri memnuniyetini sağlayabilecekleri kalite ve standartlarını iyi tespit etmelerini tavsiye ediyorum.



Tahir Kadooglu, eşi ve çocuklarıyla birlikte.

Kadooğlu İnşaat, Gaziantep'te mükemmel bir yaşam alanı kuruyor



Gazikent Bölgesi'nde inşası devam eden konut projesiyle Gaziantep son derece modern ve güvenli bir yaşam alanına kavuşuyor.

Kadooğlu Grubu bünyesinde yer alan ve inşaat sektöründe imza attığı başarılı projelerle tanınan Kadooğlu İnşaat, Gaziantep'teki projelerine bir yenisini daha ekledi. Gaziantep Şehitkamil Belediyesi tarafından yaptırılan ve Kadooğlu İnşaat'ın yüklenici olduğu 666 dairelik konut projesi, bölgede modern ve tüm detayları düşünülmüş bir yaşamın kapılarını açıyor. Toplamda 119 bin metrekarelik alan üzerine inşa edilen konutlar, dört ayrı adadan ve 17 bloktan oluşuyor. Yeşil alanlar, çocuk parkları ve alışveriş merkezinin de yer alacağı projenin Sorumlu Mühendisi M. Beyhan Ölçer'in aktardığı bilgiye göre, tamamı 3+1 dairelerden oluşan konutlarda yüksek kaliteli malzemeler kullanılırken, mühendislik altyapısı son deprem yönetmeliklerine göre, Avrupa standartları gözeticilerle hazırlanmış.



M. Beyhan Ölçer "Komşuluk ilişkileri yeniden canlanacak"



"Bu sitedeki herkes büyük bir aile olacak, özlediğimiz komşuluk ilişkilerine dönüşecek" diye konuşan İnşaat Mühendisi M. Beyhan Ölçer, projenin detayları hakkında şu bilgileri verdi: "İnşaatımızın kalitesi birinci sınıftır. Teknik şartnamesi çok güçlü. Şehitkamil Belediyesi'nin öngördüğü standartlarla ve Kadooğlu İnşaat'ın mühendislik gücüyle çok kısa sürede önemli mesafe kat ettik. Konut

projemiz tamamlandığında, Gazikent Bölgesi'nde güvenli, parmakla gösterilecek bir site yükselinecek. Hem sitenin hem de site içindeki dükkanların otoparkları olacak. Şubat 2014'te daireleri teslim etmiş olacağız."

Kadooğlu'ndan İkinci Organize Sanayi Bölgesi'ne önemli yatırım

Her geçen gün gelişen Gaziantep İkinci Organize Sanayi Bölgesi'nde artan sosyal tesis ihtiyacı, Kadooğlu tarafından gideriliyor. Birçok sanayi kuruluşunun yer aldığı bölgede inşası süren Kadooğlu Sosyal Tesisleri, yedi tanesi 280 m², sekiz tanesi ise 200 m² olmak üzere toplam 15 dükkândan oluşuyor. Ağustos 2012'de başlayan inşaatın Mayıs ayı içerisinde tamamlanması planlanıyor. Tesisler hakkında bilgi veren Mimar Serdar Karakaş, "Organize sanayi sitesi çok büyüdü ama sosyal tesisler yetersiz kaldı. Bu ihtiyaca yanıt vermek üzere 15 dükkândan oluşan bir merkez tasarladık. Beş aylık bir süreç içerisinde faaliyete geçirmeyi planlıyoruz. Stratejik bir yerde yer alan dükkânlarımız her sektöre hitap edecek" diye konuştu.



Markamız Gaziantep'te çok güçlü bir konumda

Kadoil ailesinin birçok üyesi gibi genç yaşta iş hayatına atılan Veli Kadooğlu, edindiği deneyimleri bugün şirketin hedeflerine ulaşması için kullanıyor. Söz konusu deneyimlerin en önemli yansıması ise müşteri memnuniyetinde elde edilen başarı.



Akaryakıt sektörüne getirdiği güçlü soluk Kadoil'in en çok tercih edilen markalar listesine dâhil olmasını sağladı. Şirketin son yıllarda gerçekleştirdiği yatırımlar, yüzü ufka dönük bir kurumsal anlayışı ifade ederken, bu yapılanmaya katkı sağlayan önemli isimlerden biri de Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu. Şirketin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki lojistik organizasyonlarından da sorumlu olan Veli Kadooğlu aynı zamanda Gaziantep Ticaret Odası Meclis Üyesi ve Akaryakıtçılar Derneği'nin Yönetim Kurulu'nda görev yapıyor.

Kadooğlu Grubu'nda deneyim ön planda ve bu, yöneticilerin işlerine hâkimiyetlerinde büyük rol oynuyor. Sizin sektörel tecrübelerinizi öğrenebilir miyiz?

Kadoil bir aile şirketi olsa da hiçbir ferdin kendini geliştirmeden, sektörde kendini ispatlamadan bir noktaya gelmesi mümkün değil. Kim olursa olsun mutlaka işin en başından tüm basamakları öğrenerek yola çıkar. Ben de aynı süreçlerden geçtim. Böylece hem en alt kademeden en üst kademeye kadar tüm çalışanları daha iyi anlayabiliyoruz, hem de iş süreçlerinin tamamına hâkim olabiliyoruz. Bu yaklaşım müşteri memnuniyetinde ulaştığımız noktaya da temel oldu. 1978 yılında Cizre'de doğdum. İş hayatına ise henüz 13 yaşımdayken petrol istasyonlarında pompacılık yaparak başladım. 1997 yılında Cizre'de bulunan Kadooğlu Otel'in işletme sorumluluğunu üstlendim. Askerlik görevimi yerine getirdikten sonra akaryakıt sektörüne geri döndüm ve Silopi'deki Akaryakıt İkmal Merkezi'nde çalıştım. Bu süreçte özellikle lojistik organizasyonları konusunda kendimi geliştirdim. 2001 yılında ise Gaziantep'e geldim ve Kadooğlu'na ait istasyonlarda görev almaya başladım. Şu an Gaziantep'te Kadooğlu'na ait olan dört istasyonun ve bölgemizdeki lojistik operasyonların yönetimini gerçekleştiriyorum.

Kadoil'in Gaziantep'teki yapılanmasını öğrenmek gerekirse bölgede kaç istasyon bulunuyor? Şirketin bölgedeki konumu hedeflerle örtüşüyor mu?

Kadooğlu adı bölgede uzun yıllardır iyi bilinen ve çok sevilen bir noktada konumlanıyor. Şirketimiz Türkiye'nin her yerinde iyi bir marka ama Gaziantep'te daha özel bir yerimiz var. Gaziantep halkı bu markayı çok tercih ediyor. Ayrıca Kadoil'le tanışan herkes tanıdıklarına da muhakkak öneriyor. Bölgede Kadoil'e ait dört akaryakıt istasyonu bulunuyor. Ayrıca iki istasyonun inşaatı da devam ediyor ve yakın dönemde faaliyete geçecek. Bunların dışında sekiz bayimiz Kadoil kalitesini Gaziantep'te müşterilerine ulaştırıyor. Türkiye'nin her yerinde olduğu gibi Gaziantep'te de önceliğimiz müşterilerimizi memnun etmek, beklentilerine en iyi şekilde yanıt verebilmek. Memnuniyet her şeyden önce ürünümüze olan güvenle sağlanıyor. Ayrıca, çalışanlarımız işlerini severek yaptıkları için güler yüzlü yaklaşımlarını muhafaza ediyorlar. Böyle olunca müşteri sadakatinin tesis edilmesi kolaylaşıyor.

Çalışanların yaklaşımı memnuniyet konusunda çok önemli yer tutuyor. İnsan kaynağını istihdam ederken eğitimden geçiriyor musunuz?

Elbette... Bizimle çalışan herkes hem kurum kültürü hem de müşteri iletişimi konusunda eğitilip, ondan sonra ekibimize katılıyor. Biz işimizi profesyonel olarak yapıyo-

ruz. Çalışanlarımızın da müşterilerimize profesyonelce davranması çok önemli. Müşterinin ihtiyacını hemen fark etmeli ve o ihtiyacı yerine getirmelidir. Gelen her aracın yağ değişimini, motor bakımını yapıyoruz; araçlarını ücretsiz yıkıyoruz. Ayda bir gün her istasyonumuzda “döner günü” oluyor ve gelen her müşterimize ücretsiz ikram ediyoruz. Müşterilerimizin çok hoşuna gidiyor. Bunu sadece Gaziantep istasyonlarımızda yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde tüm Kadoil istasyonlarında bunu uygulamaya geçireceğiz. Kaliteden ödün vermiyoruz, gelen müşterilerimiz bu kaliteyi görünce bizden vazgeçmiyorlar.

Ürün kalitesi konusunda Kadoil’in taviz vermeyen yaklaşımı herkesçe biliniyor. Bu konuda ne tür çalışmalar yapıyor?

Belirttiğiniz gibi Kadoil için ürün kalitesi asla taviz verilemeyecek bir husustur. Bu nedenle kontrolleri sürekli kılıyoruz. Kalite kontrol araçlarımız periyodik olarak tüm bayileri denetliyor ve ürün kalitesi garanti altına alınıyor. Ayrıca şunun altını çizmek gerekir ki, Kadoil bayilerinin hepsi bölgelerinde güven duyulan ve ticari hayatlarında ilkelerinden asla taviz vermeyen kişilerden oluşuyor. Kadooğlu ailesinin bir parçası olan herkes, güvenin, müşteri memnuniyetinin sarsılmaz bir süreklilikle tesis edilmesi adına tüm gereklilikleri yerine getiriyor. Bu zamana kadar bayilerimizle olan ilişkilerimizde sağladığımız başarının altında da bu anlayışın herkesçe benimsenmesi yatıyor.



Ayrıca müşterilerimizden gelen yorumlar, Kadoil’e güvenen insanların tesadüfi değil tecrübe edilebilir bir memnuniyeti paylaştıklarını ortaya koyuyor. Akaryakıtını Kadoil’den alanlar daha uygun maliyetle, daha fazla mesafe kat ediyorlar. Bunu biz değil, bizi tercih eden müşterilerimiz dile getiriyor. Diğer sektörlerde olduğu gibi lojistik kavramı akaryakıt sektöründe de hayati bir role sahip.

Kadoil’in lojistik organizasyonunu oluşturan yapı hakkında bilgi verir misiniz?

Kadoil lojistik organizasyonunun iskeletini şirketin öz malı olan 116 araç oluşturuyor. Artan iş hacmi ve pazar gereklilikleri doğrultusunda kısa vadede filomuzu 150 araca çıkarmayı hedefliyoruz. Söz konusu araçlar sistemin sağlıklı işlemesi için farklı özelliğe ve kapasiteye sahipler. Lojistik anlamında tecrübeli bir firmayız. Çünkü taşıdığımız ürünlerin öneminin farkındayız. Hızlı olmak durumundayız. Lojistik organizasyonunun çok önemli bir bileşeni olan insan kaynağı konusunda çok titiz davranıyoruz. İşe yeni başlayan her çalışanın geçmişteki kariyerini araştırıp, gereken eğitimleri verdikten sonra ekibe dâhil olmalarını sağlıyoruz.

Tüm Kadoil bayilerinin siparişleri kendi araçlarımızla karşılanıyor. Bu sayede herhangi bir aksama yaşanmadan en kısa zamanda, en güvenilir şekilde dağıtım gerçekleştiriliyor. Ayrıca Gaziantep’te yerleşik Kadooğlu yağ fabrikamızda üretilen ürünlerin Kuzey Irak pazarına ulaştırılması da lojistik faaliyetlerimizin bir diğer kısmını oluşturuyor. Bu kapsamda her ay ihtiyaca göre farklı periyotlarda nakliye gerçekleştiriyoruz.

Gaziantep’in Kadoil için sembolik bir anlamı var. Bu perspektifle 2013 yılının geneli için bölgede büyüme grafiği nasıl şekillenecek?

Kadoil’in öncelik verdiği husus şehir merkezlerindeki istasyonların sayısını artırmak. Bizde buna göre hareket ediyoruz. Kadoil’in bir Gaziantep firması olmasından dolayı bölgeye çok önem veriyoruz. Türkiye genelindeki hedefimiz ilk sekiz firmanın arasına girmek. Mutlulukla ifade etmek isterim ki bunu Gaziantep’te başardık ve çok kısa sürede bu başarıyı geliştireceğiz. Hâlihazırda Gaziantep merkezde iki istasyonumuzun inşaatı devam ediyor. 2013 ortalarında hizmet vermeye başlayacaklar. İçinde bulunduğumuz yılda daha da büyüyeceğimizden şüphemiz yok. Satışlarımız bu anlamda gerçekten çok iyi; 2013 yılında da bir önceki yıla göre her alanda artış bekliyoruz. Bu gelişme filomuzun genişletilmesini de mümkün kılacak.

“Biz işimizi profesyonel olarak yapıyoruz. Çalışanlarımızın da müşterilerimize profesyonelce davranması çok önemli. Müşterinin ihtiyacını hemen fark etmeli ve o ihtiyacı yerine getirmelidir.”



Mardin

Masal gibi bir kent:

Sahip olduğu kültürel değeri ve günümüze kadar taşınan sevgi ve hoşgörünün doruk noktaya ulaştığı, farklı kültürleri ve dinleri içinde harmanlayıp yoğurmuş açık hava müzesi görünümüyle Mardin, efsane şehirlerden biri.



Tarihin tanığı, uygarlıkların beşiğı, zaman ile insan arasındaki aşılmaz savaşta insanın önünde zırhını kuşanmış, dimdik ayakta duran gizemli bir kent, Mardin. Üzerine türkülerin yakıldığı, şiir ve efsanelerin söylendiğı hoşgörünün şehri... Kale kent görünümüyle, kiremitsiz çatılarıyla, kesme taş işçiliğinin en güzel örnekleriyle, yüzü Mezopotamya'ya bakan, araç girmeyen gizemli tünellerden oluşan ve sonu görünmeyen daracık kademeli sokaklarıyla geçmişe yolculuktur Mardin.

Zamansızlığı ve sonsuzluğu saklayan bir hazine sandığı, bir masal diyarı... Mimari, arkeolojik ve tarihi pek çok değere ev sahipliğı yapan ve tarihten bize kalan en değerli miras olan Mardin, pek çok şaire esin kaynağı olan ve Kartal Yuvası olarak da adlandırılan Mardin Kalesi'nde doğmuş ilkin. Önceleri kale sınırları içindeki birkaç 100 küsur haneden oluşan kent, zamanla büyümüş ve kalenin dışına taşmış.



Mezopotamya Ovası'na dalıp da hayallerinizin peşi sıra koşmak için en iyi mekân da, kalenin eteklerine inşa edilen, dilimli kubbeleri ve oya gibi işlenmiş taş kapısıyla Zinciriye Medresesi'nin kubbeli çatısı. Zamanında rasathane olarak kullanılan bu medresenin eşsiz manzarasını, Mardin'deki camilerin en eskisi ve görkemlisi olan Ulu Camii ve damla motifli bezemeleri ve kemerleriyle dikkat çeken minaresi tamamlıyor. Kentin ara sokaklarında kaybolmadan önce yapacağınız en iyi seçim, Mardin'i ve sevgilisi Mezopotamya Ovası'nı uzaktan seyretmek. Bu deneyimi yaşayacağınız bir başka mekân ise kent dışında kalan ancak 10 dakikalık bir yürüyüşle rahatça ulaşabileceğiniz Kasımiye Medresesi.



Her rengin kentine hoşgeldiniz

Taş işçiliğinin en güzel örneklerini sergileyen ve koruma altına alınan evleri görmek için; Düzce Kapı, Şar, Medrese, Gül, Şehidiye, Savur Kapı, Teker ve Ulu Camii mahallelerini gezmelisiniz. Evlerin, şato gibi kalın ve yüksek duvarlarının arasından akan sokaklar ve sokakları birbirine bağlayan 'abbara' adlı kestirme tüneller ve bitmek bilmeyen taş merdivenler, çok farklı ve özel gelecek size. Sokaklardan çarşıya doğru yürüdüğünüzde Mardin'in diğer renkleriyle de tanışacaksınız. İşlemeli, pullu, payetli, motifli kumaşların; renk renk kadifelerin, ipek-

lerin, satenlerin, Dubai'den gelen şal ve başörtülerinin, Suriye işi puşilerin, Pakistan batıklarının sergilendiği Kumaşçılar Çarşısı, ana yolun güneyinde genişçe bir alana yayılan çarşı bölgesinde yer alıyor.

Mardin'in bir zamanlar sahip olduğu ticari canlılığın izlerini hâlâ taşıyan bu bölgede kumaşçıların yanı sıra kuyumcular, gümüşçüler, bakırcılar, baharatçılar arasında gezinirken kadim bir Ortadoğu kentinde sanabilirsiniz kendinizi. Süryaniler için önemini sürdürmeye devam eden çok özel bir mekân olan Deyrulzafaran Manastırı'na uğramayı da ihmal etmeyin. Manastır adını, temel taşının harcında kullanılan safran bittkisinden almış. Mardin'e gelip de Midyat'ı görmeden dönmek olmaz. Kente yaklaşık 60 km uzaklıkta bulunan ve mimari yapısı neredeyse hiç bozulmamış kentin parke taş sokaklarında gezerken, evlerin 'Midyat işi' adı verilen taş oymacılığının en güzel örneklerine rastlayacaksınız. 'Telkârî' denilen ve az sayıdaki Süryani usta tarafından sürdürülmeye çalışılan çok zarif bir gümüş işleme sanatının da merkezi olan Midyat'tan alacağınız küçük bir hediye, bu güzel gezinin anısı olacak sizin için.

Eski bir Mardin evini mesken edinen Cercis Murat Konağı'nın terası ise günü bitirmek için harika bir durak. Bir şark köşesinden, Avrupai bir yemek salonundan ve güzel bir terastan oluşan mekânda, Mardin Ovası'na karşı, yöresel yemeklerin tadına bakmayı unutmayın.



YAPMADAN DÖNMEYİN

- Mardin hatırası fotoğraflar çekmeden,
- Deyrulzafaran Manastırı'nı, Dara Antik Kenti'ni, Kırklar Kilisesi'ni görmeden,
- Zinciriye Medresesi'ni ziyaret etmeden,
- Erdoba Konakları'nda konaklamadan,
- Yöresel yemeklerin tadına bakmadan,
- Murra içip zerde yemeden dönmeyin.

"Mardin; mimari, etnografik, arkeolojik, tarihi ve görsel değerleriyle zamanı gizleyen Güneydoğu'nun şiirsel kentlerinden biri. Öyle ki, farklı dini inanışlar paralelinde, sanatsal açıdan da tarihi değeri olan camiler, türbeler, kiliseler, manastır ve benzeri dini eserler barındırıyor her köşesinde."



Gaziantep Bölgesi'ndeki organizasyonun, Kadoil'in niçin kısa süre içerisinde ilk 10 şirket arasında yer aldığını özetlediğini dile getiren Gaziantep Bölge Müdürü Mehmet Şirin Akgün, elde edilen başarıyı daha ileriye taşımak için mükemmele odaklanan bir anlayışla çalışmalarını sürdürdüklerini söylüyor. Kadoil'in bölge insanı tarafından benimsendiğini aktaran Akgün, bu ilginin aile içerisinde yer alan herkes için eşsiz bir motivasyon kaynağı olduğuna vurgu yapıyor.

Bölgemizde; Gaziantep'te 15, Kahramanmaraş'ta beş, Şanlıurfa'da 15, Malatya'da dört, Adıyaman'da iki ve Kilis'te bir istasyon olmak üzere toplamda 42 istasyon ile hizmet veriyoruz. Kadoil bu bölgelerde çok güçlü bir yapılanmaya sahip. Parlayan bir yıldız ve her yıl daha da büyüyor. Kadooğlu bilinen ve tercih edilen bir marka. Hem hizmet kalitesi, hem de çalışma sistemi şeffaflık, güvenilirlik ve dürüstlük üzerine kurulu. Bu düzgün ve şeffaf yapıyı bayiye kazandırdıktan sonra başarı garanti altına alınmış oluyor. Aynı zamanda Kadooğlu Grubu'nun Gaziantep'te olması, ailenin çok iyi tanınması, bayilerimize ciddi getiri sağlıyor. Mersin'de büyük bir dolum tesisimizin olması ve bize yakınlığı lojistik anlamda çok önemli bir katma değer sunuyor. Bayi seçiminde çok titiz ve özverili çalışıyoruz. İyi lokasyonlarda güvenilir bayilerle çalışıyoruz. Çünkü bayilerimiz markamızı temsil ediyor. Ayrıca çok güçlü bir ekibe sahibiz. Çözüm odaklı yaklaşımımız bayilerimizde karşılık buluyor. Bu da bayilerle iletişimimizi güçlendiriyor.

2012 yılında Kadoil Gaziantep Bölgesi'ne dört yeni istasyon dâhil oldu. 2013'te ise yeni bayi sayısını sekize çıkartmayı hedefliyoruz. Orta vadeli hedefimiz ise Gaziantep Bölgesi'nde 60 istasyona ulaşmak. Tabii burada önceliğimiz biraz önce de özetlediğim üzere, bayi sayısından ziyade, doğru bayilerle çalışmak.

Biz bayi görüşmelerine gittiğimizde, bayilerimiz ise müşterilerle iletişime geçtiklerinde ortaya koyabildiğimiz artıların sayısı çok fazla. Kadoil'in bölgesel imajının yanında teknolojik altyapı, ürün kalitesi, taşıt tanıma teknolojisi (TTT), Doğrudan Borçlandırma Sistemi (DBS), optimum hizmet yaklaşımı gibi uzayıp giden bir listede, hem bayilerinin, hem de müşterilerinin elini güçlendiriyor.

Kadoil imzası

Gaziantep'te güven ve aidiyet anlamına geliyor



“Kadoil'i bir okul gibi görüyorum”

Kadoil sıradan akaryakıt şirketlerinden çok ötede; çalışan, bayi ve müşteri zincirinin tüm halkalarına değer katmayı hedefleyen ve bunu başaran bir işleyişe sahip. Bu nedenle, çalışanlar açısından da kendinizi geliştirebileceğiniz, manevi anlamda da kazançlar elde edebileceğiniz bir şirket burası. İş hayatının tüm dinamiklerine hâkim olabiliyor ve bunu işinizi en iyi şekilde yapmak için değerlendirebiliyorsunuz. Bu yapı bayilere de direkt olarak yansıyor ve güçlü bir kurumsal organizasyon ya da birbirine etik değerlerle bağlı büyük bir aile mümkün kınıyor. Bölgesel özelliklerden dolayı bayilerimizle daha samimi ama seviyeli bir iletişimimiz var. Samimiyet bayilerimizin kendilerini daha doğru ifade edebilmelerinin yolunu açıyor. Devamlı sahada olmamız ve her an iletişim halinde bulunmamız, bayilerimizi destekleyerek rekabette ön plana çıkabilmelerini sağlamak için hayati bir unsur bizim için. Gaziantep Bölgesi, Kadoil'in elde ettiği başarının iyi bir yansıması konumunda. Bu misyonun getirdiği sorumlulukla bayrağı daha ileriye taşımak için çalışmayı sürdüreceğiz.



Başkan Petrol/Gaziantep
Ökkeş Yiğit

“Bana dünyaları verseler başka bir firmayla çalışmam”

Hayatımın her aşamasında halkıma hizmet edebilmek, onlara bir fayda sağlamak için çalıştım. Beş dönem boyunca Büyükşehir Belediyesi’nde başkanlık yaptım. Sağ olsunlar, beni layık görüp hep desteklediler. Başkanlık yıllarımdan sonra akaryakıt sektörüne girdim ve 2003 yılından beri yine halkıma en iyi hizmeti vermek için çaba gösteriyorum. Cemal Kadooğlu 35 yıllık arkadaşım. Bugün geldikleri konumla gurur duyuyorum. Kadoil akaryakıt sektöründe yeni bir firma olmasına rağmen çok hızlı gelişti. Biz de bu gelişime katkı yapmaktan memnunuz. Ne iş yaparsanız yapın, halktan kopmayacaksınız ve yatırım yapacaksınız. Kadoil bu ilkeyi sonuna kadar yerine getiriyor. Bizim de hayata bakışımız bu ve asla değişmez. Hal böyle olunca karşılığını da alıyorsunuz. Kadooğlu’nun başarısının nedeni dürüstlük. Şimdi bana dünyaları verseler başka bir firmayla çalışmam. Söz çok önemli. Karşılıklı güveniyoruz ve sözümüzde duruyoruz.



Kılıçoğlu Petrol / Nizip - Gaziantep Kemal Kılıç

“Kadoil’e güvendik ve çok iyi bir yol kat ettik”

2007 yılından beri Kadoil olarak hizmet veriyoruz. Kadoil’in ilk bayilerindeniz. Cemal Kadooğlu ile uzun yıllardan bu yana dostluğumuz olması sebebiyle Kadoil ile çalışmaya başladık. Çok kısa sürede Kadoil’e güvendik ve sorularımızın yerini sağlam cevaplar aldı. Kadoil ile çok iyi bir yol kat ettik. Kadoil’in gerek satış konusunda, gerekse destek konusunda duyarlı olması bizi çok mutlu ediyor. Kadoil ile iletişimimizde hiçbir sorun yaşamıyoruz; yatırımlarını çok iyi buluyor ve takdir ediyoruz. Çalışmalar konusunda genel merkezden tutun da, dolum tesisine, bölge müdürüne kadar çok özverili davranıyorlar bize. Kendimizi bu nedenle güvende hissediyoruz. Gözümüz arkada kalmıyor. Bölgenin tüm dinamiklerine sahip olduğumuz için müşterilerimize en iyi hizmeti sunuyoruz. 2012 yılında hedeflediğimizden daha fazla satış yapmamız bizi ve Kadoil ailesini çok mutlu etti. 2013 yılında da aynı başarıyı sürdüreceğimize eminiz. Kadolife’in hem biz bayiler için hem de bayi olmayı düşünenler için çok yararlı olduğunu düşünüyorum. Kadooğlu Grubu ile ilgili bilgi sahibi oluyor, onları yakından tanıyoruz.





Aksel Petrol /Gaziantep Hüseyin Fakılı

“Müşteri her zaman haklıdır anlayışını daima muhafaza ediyoruz”



Uzun yıllardır akaryakıt sektöründeyim. Kadoil ile 2007 yılında çalışmaya başladık ancak öncesinde Cemal Kadooğlu ile 1996 yılından beri tanışıyoruz. Kendileriyle kurduğumuz iyi ilişkilere büyük önem

veriyoruz. Geçmişteki alışverişlerimizden bu yana birbirimizi hiç üzmedik. Güvene dayalı bir çalışma anlayışımız var. Kadooğlu ailesiyle çalışıyor olmak gerçekten memnuniyet verici. Son yıllarda önemli başarılarla imza atıldılar. Bu gelişmeler bizleri de samimi olarak gururlandırıyor. Özellikle Tarkan Bey’in TÜSİAD Yönetim Kurulu üyesi seçilmesi şahsımız ve bölgemiz için yeni bir gurur kaynağı oldu. Bizler de akaryakıt sektöründeki faaliyetlerimizde Kadoil markasını en iyi şekilde temsil etmek için çalışıyoruz. Bunun en önemli yolu ‘müşteri her zaman haklıdır’ anlayışıdır. Her şeyden önce ürün kalitemiz çok iyi ve bu müşterilerle başarılı bir iletişim kurulmasıyla bütünleştiğinde, sürdürülebilirliği sağlamak daha kolay oluyor. Ayrıca her müşteriye eşit şekilde davranmak başarıyı getiren diğer bir faktördür. Yaşamda olduğu gibi işte de umutlu olmak gerekir. Geçmişin değerlerini kaybetmeden ileriye bakmak esas olmalıdır. Kadoil’in daha iyi yerlere geleceğine eminiz.

Bozdoğanlar Petrol / Oğuzeli – Gaziantep Mesut Bozdoğan

“Sektörü gerçekten çok iyi analiz ediyorlar”

15 yıldır Gaziantep’te ticaretin içindeyim. 10 yıldır kendi firmamızla petrol, beyaz eşya ve tarım sektörlerinde faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Ticareti seven ve kurallarına göre yapmaya özen gösteren bir kişiyim. İki yıl önce Kadoil ile ikinci istasyonumuzu kurduk. Şu an tüm işlerimizde en iyiyi yapmak için mücadelemiz devam ediyor. Kadoil’le tanışmamız ortak dostlarımız vasıtasıyla gerçekleşti. Kadoil bölgemizin markası olmayı başarmış durumda. Kurumsal çizgiye özen gösteren ancak diğer taraftan aileden biriyim gibi şekillenen bir ticari ilişkimiz var. Sektörü gerçekten çok iyi analiz ediyorlar. Kısa sürede böyle zorlu bir alanda ulaştıkları nokta çok başarılı ve gelecek için de önemli bir gösterge. Eminim ki, ilerleyen yıllarda mevcut başarılarını çok daha yukarılara taşıyacaklar.





Kuran Petrol / Viranşehir-Şanlıurfa
Şerif Kuran

“Kadoil’in kurumsal yapısı çerçevesinde tüm gereklilikleri yerine getiriyoruz”

Akaryakıt sektörüne alternatif bir iş alanı olarak giriş yapsak da bugün asıl işimiz haline geldi.

Sektör dışında; tarım, çiftçilik, ithal tohum ıslahı, sertifikalı gübre ve inşaat işleriyle uğraşıyoruz. Sektöre 2007 yılında Kadoil ile girdik ve o günden bugüne ne kadar doğru

bir tercih yaptığımızı görüyoruz. Kadooğlu aile üyelerini Kadoil’in henüz sektöre girmedikleri zamanlardan tanıyoruz. Dağıtım şirketi kurduklarını duyar duymaz kendilerini davet edip bayileri olduk. Kadoil ile iletişimimiz çok iyi. Gerek saha personeli, gerekse genel müdürlük bizimle çok ilgililer. En küçük bir problemimiz bile hemen çözülüyor. Bünyemizde 20 personel çalışıyor. Güvenli, temiz akaryakıt ve güler yüz temel prensiplerimizi oluşturuyor. Personel eğitimi çok önemli. Çalışanlarımız ciddi bir eğitimden geçtikten sonra işbaşı yapıyorlar.

Kadoil’in kurumsal yapısı çerçevesinde tüm gereklilikleri yerine getiriyoruz. 2012 yılı bizim için çok başarılı ve kazançlı geçti. Satışlarımızı yaklaşık yüzde 30-40 civarında artırdık. 2013’te yüzde 60 artış hedefliyoruz. Kadoil’in akaryakıt sektöründeki dinamizmine ortak olmak için bizler de kendimizi yeniliyoruz. Bu anlamda yeni gelişmeleri takip edebilmek için Kadolife dergisinin sunduğu içeriğe büyük önem veriyoruz. Tüm bunların ışığında Kadoil’in elde ettiği ilerlemenin bir sonucunu geçtiğimiz günlerde yaşadık ve Tarkan Kadooğlu TÜSİAD gibi çok önemli bir kurumun yönetim kurulunda yer aldı. Bizleri onurlandıran bu gelişme için kendisini tebrik ediyoruz.



Çerkezoğlu Petrol / Viranşehir - Şanlıurfa Abdurrezzak Ceylan

“Başarımızı satış rakamlarıyla değil, mutlu müşteri sayımızla ölçüyoruz”



Harran Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. 2006 yılından beri akaryakıt sektöründeyim. Biz Kadoil’in ilk bayilerinden biriyiz. Sektöre girişimiz Kadoil ile oldu. Tarkan Bey ile geçmişe dayanan dostluğumuzdan ötürü Kadoil’i tercih ettik ve kendimizi ilk günden bu yana ailenin içinde görüyoruz. Şirketin kısa sürede elde ettiği başarı, kat ettiği mesafe bizi de gururlandırıyor. Bu başarıda şirketin bayileriyle yarattığı sinerjinin etkisi çok büyük. İstedığınız anda tüm yöneticilere ulaşmak mümkün. Aile içerisinde herkesin bir misyonu var ve bunu en iyi şekilde yerine getirmeyi arzuluyorsunuz. İşte Kadoil bu yüzden sektörün yıldızları arasına girmeyi başardı. Bizim üstümüze düşen, müşterimizin bize duyduğu güveni fazlasıyla karşılamak. Müşterinin ne kadar ürün aldığı ya da profili önemli değil. Önemli olan, markamızı tercih etmiş olmasıdır. Müşteriyle asıl teması sağlayan ekibimiz bu yaklaşımımızın bilinci içerisinde, aldıkları eğitimi eksiksiz olarak ortaya koyuyor. İşinizi iyi yaptığınızda karşılığını müşterilerinizden gelen olumlu yorumlar ve satış hedeflerindeki başarı şeklinde alıyorsunuz. 2012’de satışlarımızı yüzde 50 artırdık. Ama bu artış yalnızca satışları ifade etmiyor, aynı zamanda mutlu müşterideki artışa da işaret ediyor. Bu yüzden 2013 beklentimizi yüzde 100 olarak belirledik ve gerçekleşeceğine olan inancımız tam. Kadolife dergisinin hem aile içerisinde hem de müşteriler nezdinde oluşturduğu sağlam iletişim platformuna da çok büyük önem verdiğimiz eklemek isterim. Son olarak, Tarkan Kadooğlu’nun TÜSİAD Yönetim Kurulu’na girmesi bizi çok gururlandırdı.





Ayaydın Petrol / Siverek - Şanlıurfa
Mehmet Hilmi Ayaydın

“Hedeflerin gerçekleşmesi adına en güzel şekilde hizmet etmeye çalışıyoruz”



1932, Siverek doğumluyum. Ticarete babamla birlikte başladım. Uzun yıllardır Siverek ticari hayatının içinde ailece faaliyet yürütmekteyiz. 1969-1986 yılları arasında Siverek Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı yaptım. 1987-1999 yılları arasında Siverek Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanlığı'nı yürüttüm. Şu an Ayaydın Otomotiv ve Petrol Ürn. San. Tic. Ltd. Şti. adı altında kurumsal olarak faaliyetimize devam ediyoruz. 1960'ların başında bu işe başladım. 50 küsur yıldır bayilik faaliyetini sürdürmekteyiz. Bu zaman zarfında farklı dağıtım şirketleri ile çalıştıktan sonra Kadoil ile yolumuza devam etme kararı aldık ve 2010 yılından beri başarılı bir işbirliği yapıyoruz. Kadoil'in kurumsal olarak sergilediği gelişim bizi çok mutlu ediyor. Türkiye'deki dağıtım şirketleri içinde ilk 10'a girerek bunu ispatladılar. Bir bayi olarak en üst mercilere kadar sesimizi duyurabilmek bizim için çok büyük bir avantaj sağlıyor. Eminim ki, bu yapı Kadoil'i çok daha büyük hedeflere ulaştıracaktır. Bizler de bu hedeflerin gerçekleşmesi adına bayi olarak ekibimizle birlikte en güzel şekilde hizmet etmeye çalışıyoruz. 2012 yılı zorlu geçmesine rağmen hedeflerimizi tutturduğumuz bir yıl oldu. 2013 yılının daha iyi geçmesini umuyoruz. Kadoil'in çıkarmış olduğu Kadolife dergisini, kurumsallaşma açısından bir tamamlayıcı unsur olarak görmekteyiz. Dergi vasıtasıyla şirketin faaliyetlerini daha yakından takip edebilmekteyiz.

Kadooğlu Petrol / Şahinbey-Gaziantep Ömer Faruk Ercan

“Çalışanlarımız işini severek yapınca, başarımız artıyor”



Kadoil'e gelen müşteri istasyondan ayrılırken yüzünde bir gülümseme varsa, bu, işimizi doğru yaptığımızı gösteriyor. Şirketimizin bize verdiği hizmet politikasındaki standartları gözetiyoruz ve sonuçta elde ettiğimiz en değerli şey yukarıda bahsettiğim gülümseme. Tüm çabamız bunun için. İstasyonumuz konum olarak merkezde yer alıyor. Dolayısıyla bizimle müşteri arasında bir bağlılık oluşması çok önemli. Ürün kalitesi zaten garanti altında. Bu nedenle en büyük görev çalışanlarımıza düşüyor. İnsan kaynağımız konusunda çok titiz davranıyoruz, eğitimlerine büyük önem veriyoruz. Her ay sonunda yaptığımız değerlendirme çerçevesinde ayın elemanını seçiyoruz ve motivasyonu artırmak için çeşitli ödüller veriyoruz. İnsan işini severek yapınca çalıştığı yerin değerini de yükseltiyor. Kadooğlu'nda çalışmak bir ayrıcalık. Burası bir okul gibi, kendimizi geliştirip ilerleyebiliyoruz. Bu anlamda lokasyonumuzda Kadooğlu ismini zirveye taşıyan bir yaklaşımla hareket ediyoruz. Müşteri portföyümüz genellikle esnaf ve memurlardan oluşuyor. Periyodik olarak özel kampanyalar düzenliyoruz. Bunlar arasında en çok rağbet görenlerden biri döner günü. Yazın limonata, kışın kahve ikramlarımız oluyor. Bir de şuna özen gösteriyoruz; istasyona gelen müşterimiz akaryakıt almasa da yaklaşımımız hep en üst düzeydedir. Burayı bir soluklanma, nefes alma noktası olarak da görebilirler.





Zabunoğlu Petrol / Kahramanmaraş
Murat Zabun

“İki güvenilir firma bir araya gelince başarı kaçınılmaz oluyor”

1993 yılında işletme fakültesinden mezun olduktan sonra uzun yıllardır Kahramanmaraş'ta faaliyet gösteren aile firmamızda çalışmaya başladım. Kadoil'le tanışmamız 2010 yılına denk geliyor. Otomotiv sektöründe faaliyet gösteren firma merkezimizin yanında bulunan Kadoil istasyonuna, bize gelen müşterilerimizi yönlendiriyorduk. Sattığımız sıfır kilometre ve ikinci el araçların yakıtlarını da yine buradan temin ediyorduk. Biliyorsunuz özellikle sıfır kilometre

araçlarda akaryakıt güvenliği çok önemlidir. 2010 yılında burayı devraldık. Yani komşu iken, aile olduk. Kadoil'i bildiğimiz ve güvendiğimiz için başka bir arayışa girmedik. Tarkan Bey ile tanışmamızdan itibaren iyi bir ilişki kurduk. “Bana her durumda ulaşabilirsiniz, istediğiniz vakitte, saat kaç olursa olsun arayabilirsiniz,” dedi. Bu sözleri bize çok güven verdi. Ayrıca kurumsal şirketlerde ilişkiler kurallara bağlı olduğu için hiçbir sıkıntı yaşamadık. Birlikteliğimize uzun yıllar devam edeceğiz. Yöneticilerin samimi tavrı bize huzur veriyor.



Kadooğlu GATEM Petrol / Gaziantep Beytullah Kadooğlu

“İnsan odaklı hizmet anlayışını gözetiyor ve uyguluyoruz”



Gatem Kadoil istasyonunun yönetim temsilciliğini yürütüyorum. Bölgemizde Kadoil felsefesinin birebir hayata geçmesi adına insan odaklı hizmet anlayışını gözetiyor ve uyguluyoruz. Yaptığımız her işte yenilikçiliği ön planda tutmak çok önemli. Bu yüzden bizi tercih eden müşterilerimize zaten garanti altında olan kalitenin yanı sıra güler yüzlü, saygın hizmet sunuyoruz. Bugün Kadoil'in gelmiş olduğu nokta asla şans eseri değildir. Kaliteyi ve insanı önemsemiş bir yaklaşımın sonucu olarak tüm bayilerimizde aynı standartları sağlıyoruz. Gatem'de ücretsiz yağ



değişimi başta olmak üzere, farklı avantajlarımızı müşterilerimizin yararına sunuyoruz. Bugüne kadar edindiğimiz deneyimlerin ışığında başarının bir ekip çalışmasıyla mümkün olduğunu biliyoruz ve bu çerçevede tüm personelimizin, kurumsal ilkelerimizle uyumlu bir şekilde müşterilerimize hizmet sunmaları için gereken altyapıyı sağlıyoruz.



Kadoil farkının daha çok

bayi ve müşterimize aktarılmasını sağlayacağız

Kadoil'in Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölge Müdürü Sevgi Kanat, akaryakıt sektörünün en deneyimli isimlerinden biri. Sektöre attığı imza onu bayilerin 'Sevgi Abla'sı' yapmış. Böylesine zorlu bir alanda iyi bir anne, iyi bir yönetici olmayı başarmış. Asıl mesleği olan öğretmenlik yerine bu mesleği tercih etse de, Kadoil'de başarılı isimlerin yetişmesinde önemli bir payı var. Bayi ziyaretlerimizde bize eşlik ederken hemen anlıyoruz ne kadar çok sevildiğini. Sevgi Kanat, Kadoil için mesaiye hiç ara vermediklerini söylüyor ve ekliyor: "Zaman kavramı olmayan bir bölge müdürüyüm. Bayilerim istedikleri saatte bana ulaşabiliyorlar."

1980 yılından beri akaryakıt sektörünün içindeyim. O dönemlerde bölgede çalışan hatta okuyan kadın sayısı çok azdı. Aynı zamanda baba mesleği olduğu için öğretmenlik yerine, bu işe adım attım. 2006 yılında ise Kadoil ile tanıştım. Tarkan Bey tanıdığım ve güvendiğim bir isimdi. Açıkça ifade edebilirim ki, daha o günlerden bu noktaya ulaşacağımızı biliyor ve buna inanıyorduk. Bölgemiz 12 ilden oluşuyor. Diyarbakır'da 12, Mardin ve Şırnak'ta 10'ar Batman'da altı, Elazığ'da beş, Van ve Bitlis'te dörder, Muş'ta üç, Siirt ve Bingöl'de iki, Tunceli ve Hakkari'de bir olmak üzere toplam 60 bayimiz var. Kadoil'in gerçekçi vizyonu ve sağladığı motivasyonla bölgemizde ilk sırada yer alıyoruz. Hedeflerimizi oluştururken öncelikle başarıya inandık. Çok bayi yerine iyi bayilerle çalışmayı ilke edindik. Bu nedenle işbirlikleri gerçekleştirirken ince ele-yip sık dokuyoruz. Kadoil çok iyi bir marka ve bu markayı temsil edebilecek isimlerle Kadoil ailesi içerisinde yer alıyoruz. Karşılıklı kriterlerin uygunluğu çok önemli.

"Bu zamana kadar tek bir bayi bile kaybetmedik"

Kadoil'in kriz dönemlerinde bile yatırımlarını sürdürmesi, bayilerine mümkün olan her türlü desteği sunması, kalite ve hizmet anlayışında mükemmeli gözetmesi, bayilerimiz kanadında etkisini gösteriyor. Kendi sermayesiyle bize güç katan bayilerimiz de var. Yakaladığımız bu sinerji, gelecek için beklentilerimizi ve inancımızı artırıyor. Önümüzdeki süreçte il ve ilçe merkezlerine odaklanarak, Kadoil farkının daha çok bayi ve müşterimize aktarılmasını sağlayacağız.

Sürdürülebilir başarı için yenilikçilik hayati bir değere sahip. Bu çerçevede Kadoil'in sektöre örnek olan teknolojik yatırımlarını, süreçleri kolaylaştıran sistemlerini ve rekabette fark yaratan diğer unsurları eş zamanlı olarak bayilerimize entegre ediyoruz. Kadoil ailesinin bir ferdi olarak yılların getirdiği tecrübemi bayilerimize aktarmaya özen gösteriyorum. Onlar da inanıyor ve güveniyorlar. Bu zamana kadar tek bir bayi bile kaybetmedik.

Bir kadın olarak bu sektörde yer almak zor değil, çünkü arkamda Kadoil gibi bir marka var. İş disiplini benim için çok önemli. Bu nedenle sorumluluğunu bilen ve işine saygı duyan bir ekiple çalışıyoruz. Bayilerim istedikleri saatte bana ulaşabiliyorlar.



İSAŞ Petrol / Elazığ Ebedin Ergün

“Kadoil her zaman destekçimiz oldu”



1962, Diyarbakır doğumluyum. 1980 yılında aktif ticaret hayatıma hububat alım-satım işi ile başladım. 1998 yılında Elazığ ilinde kurulu bulunan İSAŞ GIDA San. ve Tic. Ltd. Şti.'yi devraldım. Bu tarihten itibaren un ve karma hayvan yemi üretimi yapmaktayım. Firmamızın araç filosu yakıt ihtiyacını karşılamak üzere istasyon açmaya karar verdik, araştırmalarımız neticesinde prensiplerimizle örtüşen, bizim şirketimiz gibi aile şirketi olan Kadoil ile tanışıp bize gösterdikleri samimi tavırları, istikrarlı ve gelecek vaadeden duruşları nedeni ile “Kadoil” bayisi olmaya karar verdik ve İSAŞ PETROL adı altında akaryakıt istasyonunu kurduk. Kadoil ile beş yıldır çalışmaktayız. Bu süre zarfında iletişim ile alakalı 7/24 bir sıkıntı yaşamadık. Tanıştığımız günden bugüne gerek işletme gerekse sektör ile alakalı her zaman yanı başımızda olup desteklerini esirgemediler. Malum olduğu üzere sektörümüz hizmet sektörüdür. En tepeden en alt birime kadarki bütün personelin şirketi temsil etmesi nedeni ile bu konuda seçici davrandık. Güler yüzlü ve kalifiye elaman, kalite, istikrar, müşteri memnuniyeti ve firmamızın “kalite, güven, istikrar” sloganıyla 2011 yılında 2 milyon litrelik ciroya ulaştık. 2013 yılında istasyonlarda otomasyon sisteminin takibati ve sıkı denetim sayesinde iyi rakamlara ulaşacağımız kanısındayız. Kadolife sayesinde aynı sektörde çalışan akranlarımızı tanıdık. Sektördeki gelişmeleri ve Kadoil ailesinin hızlı yükselişi ile bu sektörde ilk 10'un arasına girişini takip ettik. İnşallah önümüzdeki süreçte Kadoil'i ilk beşin içinde görürüz ve başarılarının devamını dileriz.

Işıklar Petrol / Kızıltepe -Mardin Ahmet Tarçın

“Kendimizi Kadooğlu ailesinin bir üyesi gibi görüyoruz”



Akaryakıt sektöründe 30 yıllık bir geçmişimiz var. Kadoil'le 2006 yılında tanıştık ve çok iyi anlaştık. Birbirimizi çok iyi anlıyoruz, yöneticilere her zaman ulaşabiliyoruz. Buranın ilk istasyonu biziz. Kadooğlu ailesinin bir üyesi gibi görüyoruz kendimizi. Kadoil'in yatırımlarını çok beğeniyoruz. Kısa sürede önemli adımlar atıldılar. Tarkan Bey'in gayreti, girişimci zekâsı sektörde öncü olmalarında büyük rol oynadı. Maddi, manevi her konuda desteklerini esirgemiıyorlar. Dürüstlük, yaptığımız işte çok önemli. Biz kaliteli ürün satıyor, sattığımız ürünün sonuna kadar arkasında duruyoruz. Bu anlayışla istasyona gelen herkesin memnuniyetini sağlıyor, güven unsurunu en iyi şekilde tesis ediyoruz. Her müşterimize eşit davranıyoruz. Herkesin memnuniyeti bizim için çok önemli. Bu yüzden işte süreklilik sağlayabiliyoruz. Bölgede bize güveniyorlar ve bu güvene layık olabilmek adına gece gündüz çalışıyoruz. Elbette ki bu gayretlerin neticesini almak memnuniyet verici. 2012 yılında koyduğumuz hedeflerin üstünde bir başarı gösterdik. 2013'te de aynı şekilde hedefleri aşan bir yıl geçirmeyi bekliyoruz.





Babalar Petrol / Tatvan - Bitlis Zübeyr Harun Baba “Kadoil bölgemizde güveni simgeliyor”

İlk olarak 1995 yılında girdiğimiz akaryakıt sektörüne 2009 yılında yeniden dönüş yaptık. Bölgede iyi bilinen geniş bir aileyiz. Bu nedenle adına saygı duyulan, birbirimizi en iyi şekilde tamamlayacağımız bir marka ile yolumuza devam etmek istiyorduk. Kadooğlu ailesinin ve Kadoil markasının çevrede gördüğü saygıyı uzun süredir biliyorduk ve bu nedenle tercih sürecimiz çok kolay oldu. Kadoil, Tatvan’da müşteri sadakatine sahip bir noktada konumlanıyor. Biz de kendi çalışmalarımızla, müşterilerimize gösterdiğimiz güler yüz ve çeşitli promosyonlarla var olan başarıyı daha da ileri taşımak için ne gerekirse yerine getiriyoruz. Kadoil’in bölgedeki etkinliği ile bizim uzun yıllardır buradaki varlığımız birleşince iki yıl gibi bir sürede satış rakamlarında ikincilik ödülünün sahibi olduk. Hedefimiz elbette en çok satışı gerçekleştirerek, başarıımızı pekiştirmek. Kadoil ailesinde yer almakla ne kadar doğru bir tercih yaptığımızı rakamlara bakınca daha iyi anlıyoruz. 2011 ve 2012’de satışlarımızda yüzde 50 artış yaşadık. 2013’te iç mekân ve çevre düzenlemesiyle ilgili yeni çalışmalarımız olacak. Bunlar hayata geçtiğinde satışlarımız daha da artacak, imajımız kuvvetlenecektir. Yatırımı sürekli kılmak gerektiğinin bilincindeyiz. Kadoil ile yakaladığımız sinerji en çok müşterilerimizin lehine sonuçlanıyor. Bu nokta çok önemli çünkü nihai hedefimiz müşteri memnuniyetini sürekli kılmak. İhtiyaç duyduğumuz her an Kadoil temsilcileri ve yöneticileriyle iletişim kurabilmemiz, onların çözüm odaklı yaklaşımları bizi gelecek için çok daha fazla cesaretlendiriyor.



Kurtay Petrol / Kızıltepe - Mardin
Metin Kurtay

“Aracını seven Kadoil’e geliyor”

Akaryakıt sektörüne iki yıl önce Kadoil ile birlikte adım attık. Ne iş yaparsanız yapın güvenilir ve doğru iş partneriyle yola devam etmek çok önemlidir. Bu nedenle Kadoil’i tercih ettik. Bölge Müdürümüz Sevgi Hanım’ın ilgisi ve her an yardıma hazır olması, işleyişin sorunsuz devam etmesine büyük katkı sağlıyor. Herhangi bir durumda Sevgi Hanım’a ulaşabiliyoruz. Bu bize çok güven veriyor; huzur içinde çalışıyoruz. Ayrıca Kadooğlu ailesini de yakından tanıyoruz. Gerçekten bölgelerini çok seven bir aile. Kadoil kısa zamanda çok büyük başarıları imza attı. Bu başarılar bize de güç veriyor, buradaki imajımızı kuvvetlendiriyor. Kadoil demek, temiz yakıt demek. Arabasını seven bizden yakıt alıyor. Şu zamana kadar hiçbir şikâyet almadık. Bizi tercih eden müşterilerin memnuniyeti, her şeyden önce geliyor. Bu nedenle çok titiz davranıyor, çeşitli ikramlarla ve promosyonlarla ilginin sıcak kalması için çaba gösteriyoruz. Personelimiz ailemizden insanlar. Dolayısıyla müşteriye olan yaklaşımları, işe olan hâkimiyetleri en üst düzeyde. Ama ne kadar aileden olursa olsunlar alanlarıyla ilgili eğitim almalarını sağladık. 2012 yılı, faaliyetlerimiz açısından oldukça olumlu geçti. İçinde bulunduğumuz yılda satışlarımızı yüzde 50’nin üzerinde artırmayı hedefliyoruz. Burası aile şirketimiz olduğu için, tüm mesaimizi buraya harcıyoruz.





KE-NAC Petrol / Batman
Cemil Rende

“Müşterimiz olsun olmasın herkese kapımız sonuna kadar açık”

Dört yıldır KE-NAC Petrol’de görev yapıyorum. Daha önce aynı sektörde başka firmalarda da görev aldım. Ancak Kadoil’in işleyişi ve samimiyeti bayilerine, iş ortaklarına büyük güven veriyor. Burayı devraldığımızdan bu yana çitayı oldukça yükselttik. Kadoil bu bölgede çok iyi tanınıyor ve ilgi görüyor. Bölge Müdürümüz Sevgi Hanım’la iletişimimiz çok iyi. Ne sıkıntımız oluyorsa çözüyor ve her ihtiyaç duyduğumuzda ulaşabiliyoruz kendisine. Yoğun rekabet ortamında var olanın üstüne mutlaka bir şeyler eklemek şart. Biz de bu anlamda Batman halkının ilgisine, güvenine layık olmak için çeşitli faaliyetler yürütüyoruz. Müşterimiz olsun olmasın herkese kapımız sonuna kadar açık. İstasyonumuzun çevre düzeni, temizliği, ışıklandırması gibi konularda çok hassas davranıyoruz. İsteyen herkes

aracını ücretsiz olarak yıkatabiliyor. Müşterilerimiz donanımlı çalışanlarımızın güler yüzlü hizmetleriyle ağırlanıyor. Bizim için başarının ölçütü, memnuniyet duyan müşterilerimizin bunu yakınlarına, çevrelerine de aktarmaları. 2012 yılındaki başarılı performansımızı, 2013 yılında da devam ettiriyoruz. Yıl sonu hedefimiz minimum yüzde 30 artış sağlamak.



Salpet Petrol / Van Ömer Sevimli

“Kadoil bizi her anlamda destekliyor”



1990 yılından beri akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Geniş bir ailemiz var ve Van’da birçok sektörde girişimlerimiz bulunuyor. Son üç yıldır ise Kadoil ile birlikte çalışıyoruz. Ama Kadooğlu ailesi ile tanışıklığımız yaklaşık 15 yıl öncesine dayanıyor. Özellikle son dönemdeki başarılarını yakından biliyor ve takdirle karşılıyorduk. 2010 yılında başlayan işbirliğimizle birlikte bölgemizde önemli bir başarıya imza attık. Geçtiğimiz yıl ulaştığımız satış rakamlarıyla birincilik ipini göğüsledik. İlerleyen dönemde de başarılarımızı pekiştireceğimize inanıyorum. Ailemizin bölgesel bilinirliği, Kadooğlu adıyla buluşunca kısa zamanda çok mesafe kat ettik. Bundan dolayı çok memnunuz. Bu özgüven ve disiplin müşterilerimizin bize olan ilgisini de sürekli kılıyor. Çalışanlarımız temsil ettikleri değerlerin farkında. Bu, müşteriye anında yansıyor ve bizi tercih ediyorlar. Hatta akaryakıt almayacak bile olsalar selam vermek için ziyaret ediyorlar. Bu etkileşimi yakalamak bize mutluluk veriyor. Aynı şekilde gerek bölge müdürümüzle, gerekse Kadoil yönetimiyle devamlı iletişim halindeyiz. İhtiyaç duyduğumuz her an yanımızdalar. Bölge Müdürümüz Sevgi Hanım, bu işi adı gibi sevgiyle yapıyor. Kadoil ile çalışırken bürokrasi ile uğraşmıyoruz, onların da bizim de sözümüz güven veriyor. Tek bir telefonla tüm işlerimizi hallediyoruz. Neticede başarı, müşteri memnuniyeti ve geleceğe yönelik çok daha büyük hedefler doğuruyor.



Kervansaraylar Petrol / Bingöl
Metin Kılıç

“Kadoil ile ilişkilerimiz mükemmel”

Yaklaşık 20 yıl şehirler arası otobüs işletmeciliği yaptıktan sonra 2006 yılından bu yana, Kervansaraylar Petrol ve Dinlenme Tesisleri’nin işletmeciliğini yürütüyorum. Bunun yanında 2009 yılından itibaren TÜV TÜRK Bingöl Bayiliği’ni de sürdürüyorum. 35 kişilik ekibimizle Dinlenme Tesisi ve Petrol İşletmeciliği yapıyoruz. Farklı akaryakıt şirketlerinin bayiliğinden sonra, 2011 yılından itibaren Kadoil bayisi olarak hizmet veriyoruz. 2011 yılında, Bölge Müdürü ve Saha Müdürü bizleri ziyaret etti ve bayilik teklifinde bulundu. Bize sunmuş oldukları ticari koşullar ve yatırımlar bize çok uygun geldi ve Kadoil ailesine katıldık. Kadoil ile insani anlamda ilişkimiz mükemmel derecededir. 365 gün 24 saat kesintisiz hizmet veriyoruz. 2012 yılında satış bazında vermiş olduğumuz taahhütün üstünde ürün sattık, LPG’de bölge birincisi olduk. 2013 yılı büyüme hedefimiz yüzde 25 civarında. Kadolife dergisiyle birlikte şirketimizi daha yakından tanıdık. Diğer bölgelerdeki istasyonlarımız hakkında bilgi sahibi olduk. Bu dergi sayesinde rakip firmalar bile Kadoil’i çok iyi tanıyor. Bu da bizim çok hoşumuza gidiyor.



Bilpet Petrol / Midyat - Mardin
Adnan Bilgiç

“Bu işi sonuna kadar Kadoil’le sürdüreceğiz”

1960, Midyat doğumluyum. 1992 yılından beri akaryakıt sektörü içerisindeyim. Yaklaşık altı yıldır Kadoil’le çalışıyoruz. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu bizim için, bu bölge için çok değerlidir. Bizim canımızdır. Tarkan Kadooğlu TUSİAD’a yönetim kurulu üyesi seçilince kendisiyle gurur duyduk. Aramızda sonsuz bir güven var. Birbirimizin sözüne itimat ediyoruz. İstedığımız an Tarkan Kadooğlu’na ulaşabiliyoruz. Oysa daha önce çalıştığımız firmada iletişim konusunda sıkıntı yaşıyorduk. Kendisi bölgemizin gururudur. Böyle başarılı isimleri bulmak çok zordur. Artık bu işi sonuna kadar Kadoil’le sürdüreceğiz. Kadoil’in bize güvenmesi, attığımız her adımı sorgulamaması bizim için bir şereftir. Bu zamanda böylesi ilişkileri yakalamak çok zor. Bölge Müdürümüz Sevgi Kanat, işinde çok başarılı. Bir gün olsun bizi geri çevirmedi. Çok iyi bir yönetici. Bize çok özenli davranıyor. Kadooğlu ailesi sağlam ve dürüst bir aile. Buranın vatandaşı, Kadoil’i kendi şirketi gibi görüyor. Çünkü bu topraklardan doğdu. Cemal Kadooğlu’nun burada muhakkak herkese bir iyiliği dokunmuştur. Tarkan Kadooğlu’ndan Allah razı olsun; sayelerinde çok güzel işler yaptık. Biz gelen müşteriye dürüst ve samimi davranıyoruz. Onlar da aynı şekilde davrandıklarında kendilerine gerekli kolaylığı sağlıyor. 2013 yılında hedefimiz satış hacmimizi artırmak.



Güney Atmaca Petrol / Yüreğir - Adana Mahmut Tatlıdede

“Kadoil, sorunlara kâr odaklı değil, çözüm odaklı yaklaşıyor”



1980 yılından bu yana akaryakıt sektörünün içindeyim. 2008 yılından itibaren de Kadoil’le çalışmaya başladım. Kadoil’de ticaretten öte ailevi bir ortam oluşturulmuş. Bu da benim şirkete olan bağlılığımı çok yukarıda tutuyor. Paranın her şey olmadığı inancını taşımam dolayısıyla gördüğüm bu ailevi ortam nedeniyle Kadoil bayiliğini üstlenmenin bir şans olduğunu düşünüyorum. Kadoil olduktan sonra istasyonumda kârlılık anlamında daha kazançlı satışlar yapmaya başladım. Kadoil’le hem ticari hem de sosyal anlamda sıcak ilişkiler içindeyiz. Kadoil, bayilerinin sorunlarına eğilen, sorunlara kâr odaklı değil çözüm odaklı yaklaşan bir anlayışla çalışıyor. Bu anlayış bizi son derece memnun ediyor. Kâr yönünde paylaşımcı prensibi, bayilerinin Kadoil’e dağıtıcı firma gözüyle değil, amaç birliği edilmiş bir ortak gözüyle bakmalarını sağlıyor. Piyasada yapmış olduğu reklam çalışmaları, markayı Türkiye çapına yayma politikaları, istasyonlarında vermiş olduğu kaliteli, temiz ve güler yüzlü hizmet hem Kadoil’i hem de bayilerini günden güne yukarıya taşıyor. Müşteri memnuniyeti için en başta temiz bir mekânda ve güler yüzlü hizmet sunmak için elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Bunun yanında gelen tüketici şikâyetleri hızlı bir şekilde değerlendirilerek, eğer varsa bir hata derhal düzeltilmesini sağlıyor, müşteriye kendisinin bizim için önemli olduğunu ve vermiş olduğumuz hizmetin her zaman arkasında durduğumuzu hissettiriyoruz. Müşterilerimizin araçlarını yıkıyoruz ve bu esnada onların istirahat edebilecekleri mekânımıza davet ediyoruz. Market ürünlerimizin kalite ve kullanma tarihlerine dikkat ediyor, tuvaletlerimizin 24 saat temiz ve düzenli olmasına özen gösteriyoruz. Bayilerine ve müşterilerine sıcak ve olumlu yaklaşımını devam ettirmesi halinde Kadoil’in Türkiye’nin lider dağıtıcısı olacağından hiç şüphem yok. Kadoil’le ömrüm yettiği sürece çalışmaya devam edeceğim.



Hay-Sa Petrol / Karapürçek - Ankara

Faruk Ilıcan

“Kadoil mi? Dosttur onlar”

Kalegaz olarak LPG dağıtım firması sıfatıyla sektörde 11’inci hizmet yılımızı tamamladık. Sektörün içinde 40 yılı aşkın bir zamandır bulunuyoruz. Kadoil’le 2009 yılında tanıştık. Kadoil’in büyüme stratejileri, grubun ekonomik gücü, akaryakıt sektörüyle ilgili hedefleri, yenilikçi ve çözüm odaklı çalışma anlayışı gibi nedenler, tüm yatırımlarını kendimizin yaptığı beş istasyonda Kadoil’le beraber çalışmamızda en önemli etkenlerdir. Akaryakıt ürünlerini tüketici odaklı kaliteli hizmet anlayışımızla, tüketici lehine en rekabetçi fiyatlarla sunuyor olmamız araç kullanıcılarının bizim istasyonlarımızı tercih etmelerini sağlıyor. Satışlarımız her geçen gün artıyor. Kadoil’in akaryakıt sektörünün yarınlarında söz sahibi bir firma olacağına inancımız tam. Biz de Kadoil’le birlikte daha da güçleneceğiz. Nerede ve kiminle çalıştığımızın farkındayız ve çok memnunuz. Kadoil bizim için güvenilir bir dosttur.





Işıklar Petrol / Bartın Oğuz Işık

“Kadoil’le aramızda güçlü bir iletişimimiz var”

Akaryakıt sektörüne 1955 yılında ailemle birlikte girdim. Kadoil ile 2012 yılında Bartın’daki ikinci istasyonumuzun inşaatı sırasında tanıştık. Bölge Müdürümüz Beran Çifçi ile bir yıldan fazladır görüşüyorduk zaten. Sonunda Kadoil’li olmaya karar verdik. İyi ki de öyle yapmışız. Kadoil’le aramızda sıcak ve güçlü bir iletişim var. İstasyonumuzu sıfırdan birlikte inşaa ettik. Şu ana kadar hiçbir sorun yaşamadık. Satışlarımız her geçen gün artıyor. Kadoil güçlü bir firma. Bayisinin yanında olduğunu hissettiriyor. Ulusal kanallarda, lig maçlarında verdiği reklamlarla üst düzeyde olan marka bilinirliğini daha da artırıyor. Bu da bizim yeni müşterilerle tanışmamıza olanak sağlıyor. Müşteri memnuniyeti konusunda istasyonun genel görünümüne, temizlik, hizmet ve personel yaklaşımına önem veriyoruz. Önce hizmet, sonra kazanç ilkesiyle çalışmaya devam ediyoruz. Kadoil ailesinin yeni bir üyesi olmaktan dolayı çok mutluyum. Kadoil ile beraber daha büyük başarılarla yürüyeceğiz.



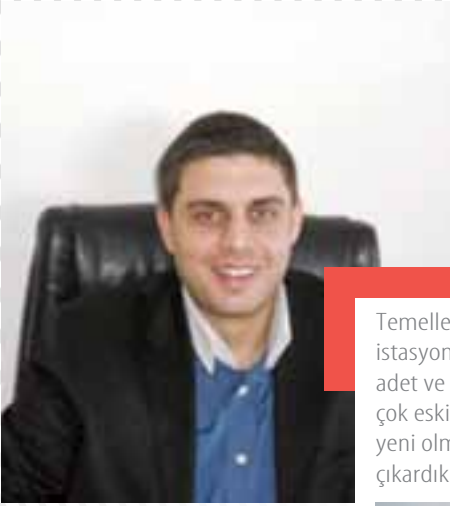
Yaşınler Petrol / Burhaniye - Balıkesir

Metin Yaşın

“Kadoil’in kararlı duruşuna hayranım”

2004 yılından bu yana aktif olarak faaliyet gösteriyoruz. Tabii öncesinde ailem de akaryakıt sektörüyle ilgileniyordu. Kadoil’i kurulduğundan beri biliyor ve takdir ediyorum. Vizyonu, duruşu ve kararlılığından çok etkileniyorum. Kadoil’le çok dostane ve samimi bir iletişim içerisindeyiz. Yeni müşteriler kazanmamızı sağladı ve bunun böyle devam edeceğinden eminiz. Kadoil iyi, düzenli ve kurumsal bir şirket. İsteddiğimizde müdürlere rahat bir şekilde ulaşabiliyoruz. Hatta Tarkan Kadooğlu’na ulaşmamız bile çok rahat oluyor. Böylelikle sıkıntılarımızı, beklentilerimizi kendilerine hızlı bir biçimde iletebiliyoruz. Hizmet kalitemiz çok iyi. Temiz akaryakıt, güler yüz ve bölgede tanınmış olmamızın verdiği güven istasyon olarak ön plana çıkmamızı sağlıyor. Kadoil’i çok seviyoruz, iyi iletişimimizin yıllarca devam etmesini diliyorum.





Fatih Kolektif / Yenimahalle - Ankara
Mustafa Demir

“Kadoil’le büyük hedeflere yelken açtık”

Temelleri 1962 yılında atılan şirketimiz, akaryakıt ticaretine Mardin’de başladı. Ankara’da ilk istasyonumuzu 1988 yılında Ankara Oto Sanayi Sitesi’nde açtık. Hâlihazırda Mardin merkezde iki adet ve Savur ilçesinde bir adet istasyonumuz bulunuyor. 2012 yılının sonlarında, tanışıklığımız çok eskilere dayanan Kadoil ailesiyle büyük hedeflere yelken açtık. Kadoil markası altında çok yeni olmamıza rağmen kısa sürede günlük satışlarımızı 4-5 bin litrelerden, 7-8 bin litrelerle çıkardık. Satışlarımızın önümüzdeki yıllarda daha da artacağından eminiz. Kadoil’in güçlü duruşu,

çalışkanlığı bize örnek oluşturuyor. Bu ailenin bir parçası olduğumuz için çok mutlu ve gururluyuz. Kadoil’le birlikte büyüyeceğimizden şüphemiz yok. Müşterilerimize aynı akaryakıtı daha ucuza satmanın keyfini yaşıyoruz. Tarkan Kadooğlu’nun da belirttiği gibi yeni yılda, yeni hedeflerle Kadoil ailesiyle birlikte daha güçlü olacağımıza yürekten inanıyoruz.



Noyan Petrol / Sungurlu - Çorum Veli Noyan

“Kadoil yenilikçi ve çözüm odaklı çalışıyor”

Firmamız iki kuşaktır akaryakıt sektöründe istasyon işletmeciliği, taşımacılık ve toptan akaryakıt faaliyetini sürdürüyor. Kadooğlu ailesinin akaryakıt faaliyetine başladığı dönemden beri Kadoil’le tanışıyoruz. Kadoil’le çalışmamızda Kadooğlu Grubu’nun gücü, yönetim anlayışı, akaryakıt sektörüyle ilgili hedefleri, yenilikçi ve çözüm odaklı çalışanlarının önemi büyük. Tesislerindeki ikmal görevlilerinden bölge yetkililerine ve diğer departman çalışanlarından gördüğümüz ilgi bizi memnun ediyor. Özellikle yeniden TV reklamlarının başlaması, zaten beğenilen ve tercih edilen Kadoil markasına duyulan güveni ve tercih edilme sebebini artıracak. Son iki yıldır sektörde en fazla büyüyen şirket olması Kadoil’in başarısının ve tüketiciler tarafından tercih edilmesinin bir göstergesi. Kadoil’in başarılı çalışmaları Karadeniz-Ankara güzergâhı olan Çorum Sungurlu istasyonumuza olumlu katkılar sağladı. Kaliteli akaryakıtı mevcut piyasa şartlarında en rekabetçi fiyatla satmamız bölgemizde tüketicilerin bizi tercih etmesine imkân verdi. Bölge Müdürümüzün çok sık aralıklarla istasyonu ziyaret etmesi, bizi yönlendirmesi ve her an kendisine ulaşıyor olmamız bizim için memnuniyet vericidir. Bu nedenle yakın dönemde açacağımız yeni istasyonumuzda da içimiz rahat olacak. Kadoil’in bu şekilde devam etmesi halinde en kısa zamanda akaryakıt sektöründe gerçekten rollerin değişeceğine gönülden inanıyorum.





Çalışanların şirketlerinde etkin iletişim tekniklerini kullanmalarının, takım çalışmasına inanmalarının ve takımlar içinde yer alarak bilgiyi paylaşmaya hazır olmalarının kendilerine başarı getireceğini belirten TurkKariyer Yönetim Kurulu Başkanı İlham Süheyl Aygöl, şirketlerin ise mutlu çalışanlar oluşturlarsa gerçek bir verim sağlayacaklarını ifade ediyor.

Çalışanlar kalplerine dokunan şirketleri sever

İnsan kaynaklarında geçmişten günümüze ne gibi değişiklikler oldu? Hangi kavramlar ön plana çıkmaya başladı?

İnsanın artık kaynak değil en önemli sermaye olduğu ve yetenek yönetiminin önemi ortaya çıktı. Örgütsel kariyerdan protean kariyere (çalışanın kendi kariyerini planlaması ve denetiminde etkili olması) geçiş başladı. Amerika'da başlayan bilgi yaratmaya ihtiyacı olan firmalarda (Google, Apple gibi) gözlemlenen bu trend hızla yükselmeye devam ediyor. Çağdaş İK yönetimleri yetenekleri çekmek ve ellerinde tutmak için kurum prosedürlerini ve firma kurallarını bir kenara koyup "insan odaklı problem çözme yaklaşımı" nı benimsemeye başlıyor. Şirket içinde iç iletişim platformlarının kurulması, eğitimlerin web üzerine taşınması, interaktif performans yönetim sistemlerinin oluşturulması, işveren markası çalışmaları ve işe alımların sosyal ağlar üzerinden gerçekleştirilmesi de bu dönemi anlatan diğer ayrıntılar. Y kuşağı ve Z kuşağına dönük İK politikaları geliştirildiği, merkezine insanı almayan İK politikalarının terk edilmeye başlandığı bir döneme doğru ilerliyoruz.

İnternet çağı çalışan profilini olumlu ve olumsuz

anlamda nasıl değiştirdi?

İnternet çağı bilgiye ulaşma, paylaşma, yaratma ve kazanımını kolaylaştırdı şüphe-siz. Her gün biraz daha büyüyen dev bir teknoloji ve enformasyon otobanında yol alıyoruz. İnanılmaz bir bilgi bombardımanı karşı karşıyayız. Ancak, ulaşılan bilgilerin çoğu zaman yanlış, değersiz, güncel olmaması ya da belirli bir fikre doğru saptırılmış olması ihtimal dâhilindedir. Bilgiden bilgi yaratan tek varlık insan olduğuna göre, süregelen yerel ve global rekabet ikliminde, doğru analizi yaparak doğru bilgiye ulaşan yetenekler hem kendi hem de firmaları adına rekabet stratejisinde fark yaratacaklardır.

Çalışanlar kurum kültürüne uyum sağlamak için neler yapmalıdır?

Çalışanların kurum kültürüne yani örgütsel sermayeye uyum sağlamak için, etkin iletişim tekniklerini kullanmaları, takım çalışmasına inanmaları ve takımlar içinde yer alarak bilgiyi paylaşmaya hazır ve niyetli olmaları önemli. Unutulmamalı ki, entelektüel sermaye maddi olmayan bir varlıktır. Fabrika çalışanına bugün 10 tane ürünü üretmeden çıkamazsın diyebilirsiniz. Zira, maddi bir varlık söz konusu. Bunu izleyip, kontrol de edebilirsiniz. Ama bugün iki tane yeni buluş veya inovatif öneri yapacaksınız diyemezsiniz. Kafayı açıp içindekini dışarı çıkaramayacağınıza göre. Bunun için çalışanı mutlu ve tatmin etmeniz gerekir. Bunun karşılığında, çalışanlar da değişime açık olmalı, etik değerleri koruyup savunmalıdır. Çalışanların beyinlerine dokunmadan önce kalplerine dokunan yaklaşımlar da kurumların sağlıklı olarak büyüyen ve gelişen bir kültür içerisinde yer almalarını sağlar.

Çalışanlar şirketin hedeflerine ulaşmasında, başarısında ne kadar önemli, bu anlamda çalışanların üzerine düşen görevler nelerdir?

Bundan belki 10 yıl önce şirketlerin pek çoğunun, tek odak noktası finansal hedeflerdi. Ancak, başarılı çalışanların şirket başarısına nasıl etki ettiği, o şirketi nasıl sıra dışı noktalara getirdiği, gerektiğinde pazar payını artırmanın ötesinde yeni pazarları bile sıfırdan yaratabildikleri anlaşıldı. Şirketlerin artık en önemli varlığı ve sermayesi insan, yani çalışanları. Çalışanların bireysel hedefleriyle şirket hedefleri eşleştirilmeli ve kişisel gelişimlerine çok değer verilmelidir. Çalışanlara yapılan eğitim yatırımlarına da çalışanlar etkin biçimde katılmalıdır. İş hayatında yükselen Y kuşağının artan tercihlerini karşılayacak politikaların üretilmesi de tabii bir o kadar önemlidir.

Çalışanlar kurumlarını nasıl temsil etmelidir? Şirkete bakış açıları nasıl olmalıdır ki başarılı olabilirler?

Çalışanların şirkete bağlılıklarını, fikirlerini ve bilgilerini paylaşıp göstermeleri gerekir. Bilgi işçileri için şirketlerini temsil etmek; yeni bilgi yaratmak ve onları tüm şirketle paylaşmaktan geçer. Şirket de tüm başarıları ve başarısızlıkları çalışanlarıyla paylaşmalı ki, bu şekilde, çalışanların da tüm benlikleriyle şirkete bağlı olması sağlanabilir. Çalışan bağlılığı, çalışanları işlerinde en iyisini yapmaya yönlendiren zihinsel adanmışlıkla ifade edilebilir. Çalışanların bağlılığını düşüren ve işten ayrılmalarına sebebiyet veren genelde ilk yöneticileridir. Bir şirkette iyi ücret ve keyifli bir ortamları da olsa ilk yöneticileri motivasyonlarını azaltıyor ya da yok ediyorsa çalışanlar başarılı olamazlar. Çalışanlar bu tür çatışmalarda kurumları değil yöneticilerini terk ediyorlar aslında bu bağlamda kurumların güçlü bir İK politikasının olması ve çalışanlarla İK birimleri arasında güvene dayalı pozitif bir çalışma ikliminin yaratılması çok önemlidir.

Farkındalık yaratmak adına yeni mezunlara ya da çalışanlara neler önerirsiniz?

Farkındalık yaratmak için spesifik bir alanda dikeyleşip uzmanlaşmakta fayda var. Ancak, yatay alanda ise olmazsa olmaz diyeceğiz; etkin iletişim becerileri, teknoloji okuryazarlığı, temel finans bilgisi, çalıştığı sektöre ikame eden sektörler yerel trendler hakkında fikir sunacak kadar bilgi sahibi olunmasında yarar var.

Turkkariyer olarak “Doğru insanla doğru yoruma ulaşılmaması halinde firmalar sistem dışı kalabilir,” diyorsunuz. Bu çerçevede işveren ve adaylar arasında nasıl bir köprü kuruyorsunuz?

Günümüzde savaşlar artık topla tüfele değil, yetenekler üzerinden yapılıyor. Doğru yetenekleri istihdam edemeyen veya koruyamayan kurumlar doğru kararları alamazlar ve rekabet stratejisinde doğru karar alamayan firmalar doğru performans gösteremez, sistem dışında kalmaları kaçınılmaz olur. Sanayi toplumunda işçiler işverene muhtaçtı, şu anki bilgi çağında ise işverenler bilgi işçisine

muhtaç. Turkkariyer olarak önemli bir yetenek portföyüne sahibiz. Yeteneklerin cari değerlerine değil potansiyellerine ulaşmayı amaçlarız. Sektörleri ve istemci firma taleplerini en doğru şekilde analiz etmeyi hedefler, gerek adaylar gerekse firmalarla her daim interaktif bir ilişki içerisinde oluruz. Aday ve istemci firma arasında profesyonel köprü kurulup aday köprüden geçerek transfer olduktan sonra da ilişkimiz devam eder. Kariyer koçluğumuz köprüünün iki tarafı ile de sonrasında da devam eder.

Türkiye’de ilk “Mutluluktan Sorumlu Başkan” CHO modelini geliştirdiniz. Bu model hakkında bilgi verir misiniz? Bu modelle neyi amaçladınız?

Mutluluk ile verimlilik arasında bir ilişki olduğu aslında 2 bin 500 yıl önceden bilinen bir gerçek. Ancak bunun iş dünyasına sunulması Bahçeşehir Üniversitesi MBA programında geliştirdiğimiz bir yönetim modeliyle mümkün oldu. Model, 2011 yılında uygulayıcı firmaya “Yılın En İyi İnsan Kaynakları Uygulaması” ödülünü kazandı. İnsanlar makine değildir. İnsanların dört boyutu vardır. Sadece hijyen şartları sağlamanız yetmeyecektir. İnsanların hem fiziksel (para), hem duygusal (doğru davranış), hem düşünsel (üretimini ve yaratıcılığı takdir etmek), hem de ruhsal ihtiyaçlarına bütünsel olarak hitap etmek gerekir. Sadece ilk üçünü karşılayıp, ruhuna hitap etmezseniz onları kaybedersiniz. Entelektüel sermaye; insan, ilişki ve örgüt sermayesinin bir araya gelmesiyle oluşur. Borsaya kote şirketler üzerinde yaptığımız araştırmalarda, insan ve ilişki sermayesiyle şirketin pazar değeri arasında, örgüt sermayesiyle insan ve ilişki sermayesi arasında bir korelasyon olduğunu gördük. CHO’ların yeteneklerin ve bu anlamda entelektüel sermayenin korunmasından sorumlu olarak, İK biriminden bağımsız, yönetim kuruluna raporlama yapması hedeflenmiştir.



2012 yılında “Beyaz Yakalının Seyir Defteri” kitabınız bankacılık-finance sektörünün en çok okunan kitabı seçildi. Başka kitaplar gelecek mi?

Evet, bu kitap finans sektöründe gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında büyük ilgi gördü. E- kitap olarak da önemli bir rakama ulaştı. 2012 yılında “Beyaz Yakalının Seyir Defteri” raflarda yerini aldı. Bu yıl da “Beyaz Yakalının Keyif Defteri” ile, üçlemenin son kitabını yayına hazırlıyor olacağız.

KADOOĞLU GRUBU’NUN BAŞARILARI TAKDİRE ŞAYAN

Grupla tanışmam ilk olarak tam 13 yıl önce, çiçeği burnunda bir Akbank Gaziantep Bölge Müdürü olarak dağınık ve geniş bir hinterlanda sahip bölgeye atandığımda olmuştu. Bölgeyi tanıımıyordum ve bir hayli tedirgindim. Bir önceki bölge müdürü bana “Seni bir aileyle tanıştıracam. Tüm kaygıların kaybolacak. Her türlü sorunda danıştığım çok değerli bir ailedir ve sende aynı şekilde devam edebilirsin,” demiş ve beni Cemal ve Tarkan Kadooğlu’nun yanına götürmüştü. Baba ve oğlun son derece samimi yaklaşımları, sıcak misafirperverliğiyle o gün nezaket dolu bir müşteri görüşmesinin çok ötesinde duygularla yanlarımdan ayrılmıştım. O gün bu gündür dostluğumuz süre gelir. O dönem bölgenin ekonomisine değer katacak yatırımlarımızın doğru şekilde kanallara edilmesinde onların gösterdiği işaret levhalarının ne kadar doğru olduğunu şimdi daha net görebiliyorum. Doğru ve stratejik kararları o gün baba-oğul ailece nasıl alıyorlarsa, yıllardır da grubu büyüten doğru, dürüst, tutarlı ve istikrarlı çizgilerinin sonucu olan takdire şayan başarılarını ve yol alışlarını büyük bir gurur ve keyifle izlemeye devam ediyorum. Üniversitelerde verdiğim MBA eğitimlerinde grubun gelişim çizgisi ve arkasında barındırdığı değerleri örnek uygulamalar olarak anlatmaya devam ediyorum.

Deniz sevdalıısı İrfan Üçer'in en büyük hobisi çalışmak



Bu sayımızın “Profil” bölümü için Kadoil İkmal Müdürü İrfan Üçer’in kapısını çaldık. Bizi annesiyle birlikte daha altı yaşında olan yakışıklı bir beyefendi karşıladı. Bu küçük beyefendinin hayatlarına anlam kattığını söyleyen İrfan Üçer, “En büyük hayalim, oğlumun iyi bir eğitim alması,” diyor. İşini çok seven hatta hobisi olarak kabul eden İrfan Üçer, başarı basamaklarını hızla çıkan Kadoil’in bir üyesi olmaktan gurur duyduğunu söylüyor.

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

24 Temmuz 1968 yılında Konya’nın Ereğli ilçesinde dünyaya geldim. Hem anne hem de baba tarafım Selanik mübadillerinden; bu nedenle kalabalık ve sevgi dolu bir ortamda büyüdüm. Anne tarafından ilk torun olduğum için herkes beni çok düşünür ve severdi. Babam tarafı da farklı değildi aslında. Ben de bunu fırsata çeviriyordum ve çok eğleniyordum. Bağlar ve bahçeler içerisinde bir çocukluk geçirdim. Şimdiki çocuklar bu konuda maalesef çok şanslı değil. İlkokul üçüncü sınıfa kadar Ereğli ve Niğde arasında geçti çocukluğum. Babamın devlet memuru bir bankacı olması nedeniyle 1977 yılında Yalova’ya tayini çıktı. İlk yer değişikliğimizdi. İlk, orta ve lise eğitimimi Yalova’da tamamladım. Üniversite hayatım ise İzmir’de geçti.

Çocukken hayalleriniz var mıydı? Paylaşır mısınız?

Her çocuk gibi benim de hayallerim vardı. Deniz subayı olmayı çok istiyordum, maalesef gözlerimin bozuk olması (küçük yaşta beri gözlük kullanıyorum) nedeniyle Askeri Deniz Lisesi’nde okuyamadım. Bu hayalimi yıllar sonra da olsa Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi’nde okuyarak gerçekleştirmeye mutluluğunu yaşadım.

Üniversite hayatınız nasıl geçti? Nasıl bir öğrenciydiniz?

Tek kelimeyle süperdi. İzmir bir üniversite öğrencisi için mükemmel bir şehir. Çağdaş, demokratik, temiz ve kendine âşık edilecek kadar güzeldi. Daha üniversitede okurken çalışma hayatına atıldım. Hem staj, hem de işimi öğrenip para kazanmak amacıyla her yaz İzmir’de kalıp muhtelif denizcilik şirketlerinde çalıştım. Kışın da yarı zamanlı devam ettim. Çalışmak, derslerime ve başarıma engel olmadı.

Hayatınızda dönüm noktası olarak nitelendirdiğiniz bir olay ya da durum var mı?

1994 yazında askerden yeni gelmiştim, dinlenmek ve tatil yapmak istiyordum. Birkaç gün geçmişti ki en yakın arkadaşlarımdan biri telefonla aradı; ilk işe başladığım şirket olan Ditaş’ta (TÜPRAŞ’ın petrol taşıma şirketi) çalışmak isteyip istemediğimi sordu. İki gün sonra iş görüşmesine gittim. İşte benim petrolle tanışmam ve profesyonel iş hayatına atılmam bu şekilde oldu. Eşimle de aynı şirkette tanıştım. Ama en önemlisi oğlumun dünyaya geldiği gün; sonra her şey değişti.

Ve evlilik. Evlilik tanımınız ve birlikteliğinizin sırrı nedir?

Az önce de söylediğim gibi eşimle ilk çalış-



maya başladığım şirkette tanıştım. Hiç aklımda yokken, duygularıma ve kendisine inandığım için evlenme kararı aldım. Hayatımda verdiğim en güzel kararlardan biriydi. Evlilik bir sanattır, denge sanatı. Yani, çöl ile suyun birleşmesi gibi bir şey. İkisi de zıt gibi görünse de iki ruhun birbirlerine susamışçasına özlemidir. Ancak su fazla olursa çölü bir bataklığa çevirir, çöl fazla olursa suyu kurutur. Ancak dengede olduğu zaman çöl ve su bir anlam taşır. İşte evlilikte esas olan dengedir. Sevgi de, saygı da, paylaşım da bir dengede olmalı. Aslında bir de şu açıdan değerlendirmek gerekir; normal hayatta olduğu gibi evlilikte de sevgi ve saygı istenmez, yaratılır. Çöl severse sevilir, çöl saygınsa sayılır. Yine aynı değerler su için de geçerlidir. İşte tüm sır buradadır.

Uluç Poyraz'la birlikte hayatınızda neler değişti?

Canım oğlum, bizim hayatımıza başka bir boyut kazandı. Uluç Poyraz altı yaşında. Artık her şey onun için yaşanıyor. Onun geleceği üzerine planlar yapılırken çöl çöllüğünü unuttur, su ise su olduğunu. Bunu ister istemez yapıyorsunuz, hayata bakışınız ve öncelikleriniz değişiyor.

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

İş dışında fazla bir vaktim olmuyor diyebilirim. Çalışmak hobim oldu. İnsan baktığına benzermiş, biz de patronumuza benzemeye başladık. İşimi ve çalışmayı seviyorum.

Bunun yanında bana ait olan az vaktimi ailemle birlikte geçirmeyi tercih ediyorum. Aslında ben orta ve lise yıllarımda Bursa Belediye Spor'da lisanslı yüzücüydüm. Milli takım seçmelerine kadar yükseldim. 1.500 metre serbest stil ve 100 metre sırt üstü stilinde Bursa bölgesinde derecelerim var. Üniversite takımında da kaptanlık yaptım. Ayrıca bir Fenerbahçe taraftarı olarak, oğlum dünyaya gelene kadar kombine bilet alarak, İstanbul'da oynanan maçlara giderdim. Aynı zamanda sosyal bir yardım kuruluşu olan DAK-SAR (Deniz Arama Kurtarma Derneği) üyesiyim. Yani, denizin AKUT'u diyebiliriz. Hatta geçmiş yıllarda hafta sonları derneğin kurtarma ve arama gemisinde serdümenlik yapmak ve kurtarma hizmetinde bulunmak amacıyla nöbete giderdim. Denizde kalan tekneleri veya boğulma tehlikesi yaşayanları kurtarmaya, boğulanları aramaya, herhangi bir maddi çıkar gözetmeden hizmet veren bir dernektir DAK-SAR. Artık zamanımızın çoğunu kendimize ve ailelerimizle birlikte olmaya ayırıyoruz. Kısa seyahatler, yeni yerler görmek ve bunları arkadaşlarımızla birlikte yapmak hobi sayılır bu tarz hobilerimiz var. Ayrıca Uluç Poyraz tekvando eğitimi alıyor, hafta sonları onu derslerine götürüyorum.

Kadoil ile nasıl ve ne zaman tanıştınız?

Kadoil ve Tarkan Bey'le tanışmam 2004 yılında oldu. Ben o yıllarda başka bir petrol şirketinde İkmal ve Lojistik Müdürü olarak çalışıyordum. Sınır ticaretinin yani Irak'a petrol ürünleri ve LPG ihracatının yapıldığı yıllardı. 2006 yılında Kadooğlu ailesi bir petrol dağıtım şirketi kuracaktı, İstanbul'daki ofiste sadece üç kişi çalışıyordu ve bir görüşmemizde Tarkan Bey bana, dağıtım şirketini faaliyete geçirdiğinde beni arayacağını ve birlikte çalışabileceğini söyledi. Heyecanlanmıştım çünkü ilk işim haricinde birkaç tane petrol firmasının kuruluş ve büyüme aşamasında çalıştım ve yeniden aynı heyecanı yaşayacaktım. Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu her zaman olduğu gibi sözünde durarak beni aradı. 2007 yılı Nisan ayında Kadoil'de çalışmaya başladım. Sinerjisi yüksek ve hızla büyüyen bir yapıya sahip olan genç şirketimiz,

KISA KISA...

- **Takımınız:** Feberbahçe
- **Sevdiğiniz yazar, sanatçı:** Amin Maalouf, Barış Manço
- **Dinlediğiniz müzik türü ve en çok sevdiğiniz şarkı ya da türkü:** Hard Rock, Jazz ve türkü. Özellikle bir şarkı ya da türkü yok. Ruh halime hitap eden tüm şarkı ve türkülerini dinliyorum.
- **Sevdiğiniz renk ve nedeni:** Her rengi seviyorum, hepsi ayrı bir anlam ifade ediyor benim için.
- **Sizi en çok ne sinirlendirir:** İftira atılması ve yalan söylemek.
- **Televizyonda takip ettiğiniz program:** Özellikle sabahları 06.00 ve 07.30 arası, ekonomi programlarını izliyorum.
- **Burcunuz:** Aslan
- **En belirgin özelliğiniz ya da özellikleriniz:** Çok konuşkanımdır, hümanist bir yapım var, asla kin tutmam. Çalışmaktan korkmam.
- **Kitap okur musunuz? Sizi etkileyen bir kitap oldu mu?** Kitap okuyorum, etkileyen birkaç kitap oldu. Oktay Sönmez'in bir tutku öyküsü olan "Güneşi Hüznüldür Kutup Denizlerinin" ve J. K. Galbraith'in önceki yüzyıldan gelen ekonomik tehlikeleri anlatan "Kuşku Çağı".
- **Fırsatınız olsa yapacağınız ikinci meslek:** Yat turizmi ve su sporları.



Uluç Poyraz, uzaya ve gezegenlere çok meraklı. Bu nedenle İrfan Bey, Uluç Poyraz'a bu tarz kitaplar alıyor ve ona okuyor...





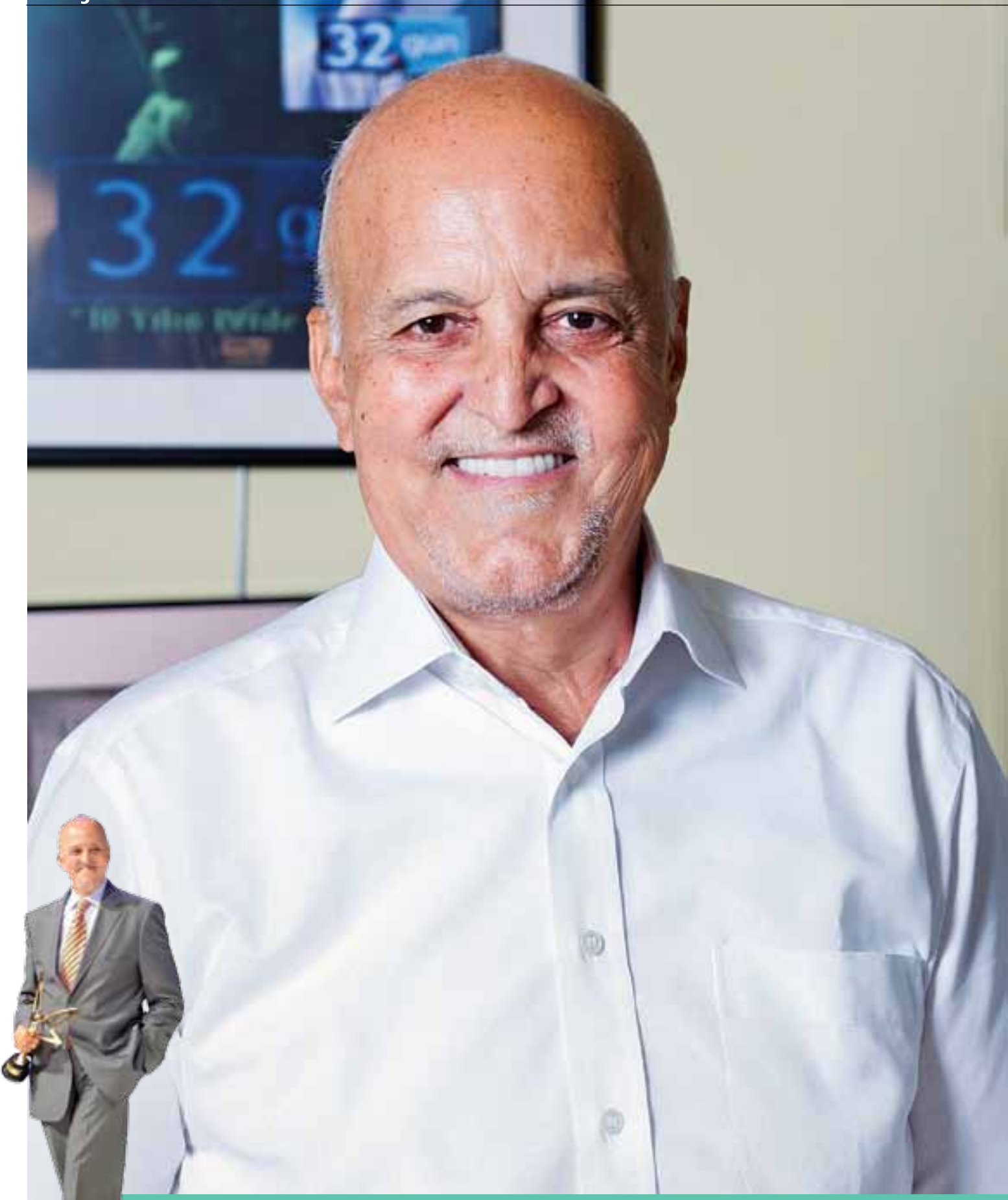
şimdi ülkemizin saygın petrol dağıtım şirketlerinden biri olarak, Kadoil markasıyla taşıdığı bayrağı daha ileriye götürmek için yeni yatırım ve projeleri gerçekleştirme yolunda. Ben de hâlâ ilk günkü heyecanımla ve hırsımla çalışmaya ve bayrağı taşıyanlardan biri olma gururunu yaşamaya devam ediyorum.

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

İleriye yönelik planlarınız olmadan yaşamak anlamsız olur. Uluç Poyraz'ın daha küçük olması, benim daha uzun yıllar çalışmamı gerektirecek. Allah sağlık verdiği sürece onun iyi bir eğitim almasını sağlamak en büyük hayalim. Ayrıca eşimin de girişimci bir ruha sahip olması beni tetikliyor, belki onun istediklerinden birini gerçekleştiririz. Fakat planlarımı ve onları burada anlatmak hayalperestlik de olabilir. Zamanı geldiğinde olabildiğini irdeleyerek hayata geçirmek istiyorum planlarımı. Bunun yanı sıra daha uzun yıllar Kadoil'e hizmet verme arzusu ve heyecanı içerişindeyim. Kadooğlu ailesine, çalışanlarına ve bayilerimize sağlıklı, başarılı ve bol kazançlı bir birliktelik dilerim.

Nilüfer Üçer: "Eşim çok iyi kalpli, duygusal, dürüst ve asla kin tutmayan bir yapıya sahip. Arkadaşları ve çevresi tarafından çok sevilir. İşini severek yapıyor, sorumluluk sahibi ve işine sadıktır. Çalışmaktan asla usanmaz. Ben emekli olduktan sonra oğlumuz dünyaya geldi, tüm zamanımı ona ayırıyorum. İrfan'ın da öyle yapmasını isterdim fakat onun yoğunluğu bunu yapmasına izin vermiyorum. Onu anlıyorum ve hoşgörüyle karşılıyorum."





Attığı her adımda, yaptığı her işte tek bir parolası vardı; mutlak başarı. Sadece mesleğini yaptığı için hedef haline gelse de, başarıya olan tutkusunu, ilkleri gerçekleştirme hayali toplumun her kesiminde karşılık buldu. Türkiye'nin geçmişiyile, bugünüyle yüzleşmesini sağlayan usta gazeteci Mehmet Ali Birand artık bizimle değil. Ancak demokrat kimliğiyle yarattığı eserler, yetiştirdiği değerler toplum zihninde nefes almaya devam ediyor ve edecek.

Mehmet Ali Birand'ın mirası

Türkiye'nin geleceğinde yaşayacak

Tarihin tozlu sayfalarını aralamak bugüne ve yarına ışık tutmaktır. Ama bu ışık çoğu zaman sıcaktır, yakıcıdır. Işığı çoğaltmak isteyen yorar, güçsüz düşürür. Ne mutlu ki, tüm güçlüklerle ve engellere rağmen mücadelesinden vazgeçmeyen değerleri de yetiştiriyor bu topraklar. Çok kısa bir süre önce bu değerlerden birini, Mehmet Ali Birand'ı ebediyete uğurladık. Artık her ana haber saati geldiğinde bir burukluk çoğalıyor içimizde. Gözlerimiz onu arıyor ama ne içten gülüşü, ne renkli kravatları ne de habere derinlik katan yorumları yok artık. Gözlerimiz görmüyor ama hayatımızdaki silinmez izleri taptaze Birand'ın.

Hastane odalarından mesleğinin zirvesine uzanan yolculuk...

Zor başlayan bir hayatı, başarıya olan tutkusuyla alt eden Birand, henüz iki yaşındayken babasını kaybetti. Bir yıl sonra ise bacağına dökülen kaynar suyun izlerini hayatı boyunca taşıdı. Bu olay nedeniyle çocukluk ve gençlik yıllarında çok sıkıntı çekti; hastane odaları adeta ikinci evi haline geldi. 1955 yılında girdiği Galatasaray Lisesi, kariyerinin dönüm noktalarından birini oluşturdu. Birand, burada okul gazetesi için çalışmalar yaparak mesleğe ilk adımlarını attı. 1962'de liseyi bitirdikten sonra, İstanbul Üniversitesi Filoloji Fakültesi'nde Fransızca Bölümü'ne girerek eğitimini sürdürmeyi deneyen Birand, maddi sıkıntılar nedeniyle okulu bırakıp, çalışmaya karar verdi. M. Ali Birand, yıllar sonra yaşam hikâyesini anlatırken, hayatına yön veren dört isimden bahseder. Bunlar; Galatasaray Lisesi'nde okumasını sağlayan dayısı Mahmut Dikerdem, aile dostları Kenan İnal, Vehbi Koç ve Abdi İpekçi'dir. 1963 yılında ameliyat olmak için Londra'ya giden Birand, lise yıllarından tanıştığı İpekçi'nin isteği üzerine burada elde ettiği ilginç haberleri Milliyet gazetesine göndermeye başlar. Bu süre zarfı içerisinde İngilizcesini iletir. Birand'ın

hedefinde yurda döndüğünde Koç Grubu'nda çalışmak vardır. Ancak bir yıl sonra Türkiye'ye gelir ve Abdi İpekçi'nin Koç'la görüşmesinin ardından Milliyet gazetesinde işe başlar.

Cemre Birand ile yeni bir hayat

1971 yılında, Milliyet gazetesinin sahibi Ercüment Karacan'ın üzey kızı Cemre Güngören ile evlenen Birand, Brüksel'e giderek burada 20 yıl yaşadı. 1977 yılında Umur Ali adında bir oğlu oldu. Usta gazeteci, kariyeri için bir dönüm noktası olan bu süreci yıllar sonra şu şekilde anlatmıştı.

"Milliyet'in Brüksel'deki muhabiri olmak bana çok şey kazandırdı. Hem dünya görüşümü etkiledi, hem de çok şey öğrenmemi sağladı. Eğer Brüksel'e gitmemiş, Cemre ile orada 20 yıl süreyle yaşamamış olsaydım, bugün geldiğim yerde olamazdım. Brüksel'deki gazeteciliğimin dönüm noktası da, 1974 Kıbrıs Harekâtı'yla gerçekleşti.



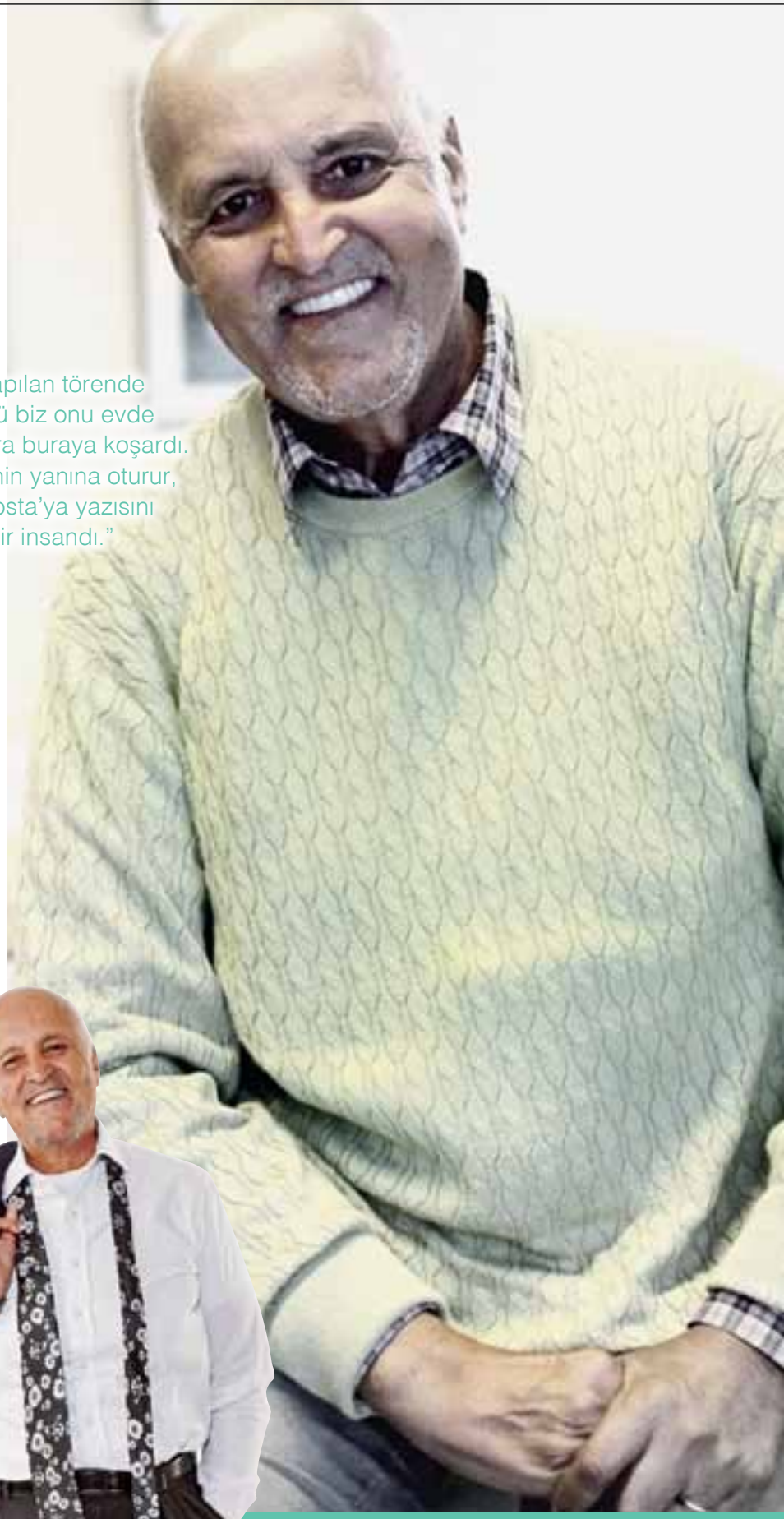


Cemre Birand, Doğan TV Center'da yapılan törende şöyle demişti: "Sizleri çok sevdi. Çünkü biz onu evde tutamadık. Kemoterapiye gittikten sonra buraya koşardı. Akşam geldiğinde de küçük makinesinin yanına oturur, 'Ben sizi dinliyorum siz anlatın,' der, Posta'ya yazısını yazardı. 24 saati işle, tutkuyla geçen bir insandı."

Eskiden içine kapanık ve dış ilişkileri sorunlu olan Türkiye, birdenbire dünyanın gündemine girdi. O zaman da, benim gibi dışarıda çalışan gazetecilere ihtiyaç inanılmaz derecede yükseldi. Ancak ben de sadece Brüksel'de kalmadım, oradaki kurumlarla (NATO ve Avrupa Birliği) yetinmedim. Dışarıda yaşamının avantajını kullandım ve görev sınırlarımı genişlettim. Yıldızım parlayıverdi. 1974'ten sonra sadece Brüksel değil, sürekli Washington, Atina, Strasbourg'a gider oldum. Dünyam genişledi. Bilgim arttı."

Dünya liderleri Birand sayesinde evimize misafir oldu

Gerçekten de Birand'ın yaşamında Kıbrıs Harekâtı'nın önemi büyüktür. Gazeteciliğini konuştuğu bu yıllar, geleceğini şekillendiren sonuçlar doğurur. Birand'ın elde ettiği birikim, sesini daha geniş kitlelere duyurma isteğini artırır ve 1985 yılında "32. Gün" ile Türkiye'de yeni bir dönem başlatır. Bir Türk gazeteci ilk defa Fransa Devlet Başkanı François Mitterand, Avrupa Komisyonu Eski Başkanı Romano Prodi, Fransa Devlet Başkanı Jacques Chirac, Ürdün Kralı Hüseyin ve oğlu Kral Abdullah, Suriye Devlet Başkanı Beşar Esad, Irak lideri Saddam Hüseyin, Rusya Federasyonu Eski Başkanı Gorbachov, Yeltsin, Filistin lideri Yassir Arafat, Alman Başbakanı Helmut Kohl, Schröder ve İngiltere Eski Başbakanı Margaret Thatcher gibi isimleri oturma odamıza kadar getirir. Birand artık ünü sınırları aşmış dünyaya yayılmış bir gazetecidir. 1986 yılında Moskova'da Milliyet'in bürosunu açan Birand, ilerleyen süreçte daha kalıcı eserler bırakabilmek için belgeseller hazırlamaya başlar. 1989'daki "Kıbrıs Belgeseli", ardından ve arka arkaya



"12 Mart-12 Eylül ve Özalp Yıllar" belgeselleri gelir ve toplumda geniş yankı bulur. Belgeseller aynı zamanda yakın tarihin gizli kalmış noktalarını açığa çıkarak hafızaları tazeler, halkın olaylara bakışını yeniden gözden geçirmesini sağlar.

90'lı yıllar çok zor geçti

1988 yılı Birand'ın hayatındaki en keskin virajlardan biridir. Lübnan'ın Beka vadisindeki PKK kampına giden Birand, Abdullah Öcalan ile ilk kez bir röportaj gerçekleştirebilir. Öcalan o ana kadar kimseye konuşmamıştır. Ancak devam eden süreçte röportajın yayını yasaklanır ve Birand için oldukça zor geçecek yıllar başlar. 1991'de Brüksel'den İstanbul'a dönen Birand çifti sonradan bu karardan, "Hayatımız bir yandan karardı, öte yandan da çok renklendi" diye bahsederler. 1990'lı yıllar Birand'ı çok yıpratır. "32. Gün" TRT'den özel bir kanala transfer olur, Milliyet'ten ayrılıp Sabah'a geçer. Muhalif yaklaşımı nedeniyle yıllarca, art arda gelen davalarla mücadele eder.

Birand'ı torun sevgisi hayata bağladı

1997'de CNNTÜRK'ün kuruluşunda görev alan ve Posta gazetesinde başyazı yazmaya başlayan Birand, değişen Türkiye'de her şeye rağmen ayakta durmayı başardı. 2005'te, Kanal D Ana Haber Bülteni'nin Genel Yayın Yönetmeni ve Anchor'u oldu ve 17 Ocak 2013'e kadar bu görevini sürdürdü. Kendine has sunumu, iz-

leyiciyle arasında bir bağ kuran yorumlarıyla, hayatının son yıllarında hep gündemimizde oldu Birand. İzleyicinin karşısına en renkli kravatları en uyumlu kol saatleriyle çıktı. Ve tabii ki gafları. . . Yaşamı boyunca başarı için mücadele eden Birand'a bizi yaklaştıran biraz da ekrandayken yaptığı gaflardı. Bunlar samimiyetinin bir yansımasıydı ve halkın ona duyduğu sempatiyi daha da artırdı. Bu konu hakkında yapılan yorumlara en çok gülen ve hatta skeçlere bizzat dâhil olan da Birand'ın kendisiydi. 2011 yılında bir akşamüstü, doktorundan aldığı telefon, mücadeleyle geçen hayatında yeni bir sayfa daha açtı. Pankreas kanseri olduğunu öğrendiğinde haber saatine hazırlanıyordu. Hiçbir şey yokmuş gibi yine ekrana çıktı, haberleri sundu ve Türkiye'siyle kucaklaştı. Mehmet Ali'sinin hastalığını öğrenen Cemre Birand ise eşinin soğukkanlılığına karşın evde başını duvarlara vurduğunu anlatır o anı hatırlarken. Usta gazeteci, işinde olduğu gibi azmi ve kararlılığıyla hastalıkla da başarıyla mücadele etti. Ekrandan hiç kopmadı. Tedavi sürecinin bir parçası olan ameliyat haberini ekranda izleyiciyle paylaşırken, "Kendimi doktorlara bırakıyorum. Önemli bir ameliyat olacağım ama korkmayın. Ameliyat olmam iyi bir şey," diyecekti. 15 Ocak günü haberleri sunduktan sonra "Yarın akşam yine buluşalım," dedi. Ertesi gün aynı saatte bekledik ama o yoktu. Safra kesesi operasyonu geçirmiş ama işler yolunda gitmemişti, yoğun bakıma alındı.



BİRÇOK GAZETECİ VE TELEVİZYONCU YETİŞTİRDİ

Birçok başarılı gazetecinin kariyerinde imzası bulunan Mehmet Ali Birand; Can Dünder, Mithat Bereket, Çiğdem Anad, Ali Kırcı, Deniz Arman, Cüneyt Özdemir, Rıdvan Akar, Musa Çözen, Talip Korkmaz, Sacit Baydar gibi isimlerle uzun süre çalıştı.



Torunu Umberto'ya olan sevgisiyle yaşama tutunan Birand, 17 Ocak günü saatler ana haber bültenini gösterirken hayata veda etti. Cenazesinde halkın tüm kesiminden insanlar, devlet büyükleri, iş adamları, yabancı devletlerin temsilcileri, farklı dinden, farklı kültürlerden herkes vedalaşmaya gelmişti. Birand giderken de görevini yapıyordu, bizi biz yapan tüm renkleri bir araya getirmeyi başarmıştı.

E-ticaretle

satışta tsunami etkisi yaratabilirsiniz

E-ticaret yatırımcılara ve KOBİ seviyesinde şirketlere offline pazarda gerekenden çok daha küçük sermayelerle büyük işler kurma şansı tanıyor.

1991 yılında internetin ticari kullanıma açılmasıyla ilk e-ticaret örnekleri ortaya çıkmaya başladı. 1994'te popülerlik kazanmaya başlayan e-ticaretin kayda değer bir hacme ulaşması için 2000'lerin beklenmesi gerekiyordu. 2000'lerin başında gelişen güvenlik önlemleri, artan internet kullanımıyla ABD ve Batı Avrupa'da pek çok firma online tarafa ağırlık vermeye başlarken, bir yandan da sadece internet üzerinden hizmet veren dijital şirketler ortaya çıktı. Bu gelişimin altında başlıca neden olarak, e-ticaretin aracısız, yani mağaza ve satış personeli olmadan daha az maliyetle yürütülebilmesi yatıyordu.

Dijital devrim yani internetin yaygınlaşmasıyla tanımlanan Bilgi Çağı'nın topluma yaptığı en büyük etki iletişim şeklini değiştirmek oldu. İnternetin ortaya çıkışına kadarki dönemde gazete, radyo ve televizyon aracılığıyla tek kaynaktan kitleye yayın yapılıyordu. İnternet ise bu kitleyi sadece alıcı olmaktan çıkardı ve her bir bireyi iletişim sürecinin parçalarından biri yaptı. Artık her bir internet kullanıcısı bu yeni iletişim şekline yararlanırken aynı anda ona katkı da yapıyor. Bu da aktif kullanıcı ve iki yönlü iletişim alışverişi gibi yenilikleri ile interneti geleneksel kitle iletişim araçlarından kökten ayırıyor. Aslında siyasi ve kültürel anlamda küreselleşme, ekonomik anlamda neo-liberalizm ve son olarak teknolojik anlamda internet birbirlerini tamamlar. Hepsini bireysel-leşme ve kişisel özgürlüğü negatif ya da pozitif anlamda bünyelerinde taşır.

E-ticarette bağlantılar çok önemli

E-ticareti de bu bağlamda inceleyebiliriz. Özellikle dikey yatırım model adı altında, e-ticaret yatırımcılara ve KOBİ seviyesinde şirketlere offline pazarda gerekenden çok daha küçük sermayelerle büyük işler kurma şansı tanıyor. Artık dünyada rekabet başka bir boyuta geçti ve kısaca, internette yoksanız dünyada da yoksunuz demektir. Artık köklü şirketler için önemli olan geleneksel pazarlama yöntemleriyle dijital pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini birleştirebilmek ve sattıkları ürünü internet üzerinden de pazarlayabilmektir. E-ticaretin avantajı az maliyetle çok çeşit ürünü yine düşük ücretlerle tüketiciye ulaştırabilmesidir. Tabii bu süreçte bağlantılar çok önemli; anlaşılan üreticiler, tedarikçilerden kargo şirketine kadar düşünülünce e-ticaret pek çok değişkeni içinde barındıran, ama doğru hamleler uygulandığı süreçte geleneksel pazardan çok daha hızlı başarı ve büyüme getiren bir sektör. Geleneksel pazarda sağlam bir markalaşma süreci yaklaşık 10 yıl alırken bu dijital ortamda iki yıl kadar sürmektedir. Ve dünyanın en büyük 500 şirketi arasında son iki yıl içerisinde kurulmuş pek çok şirket bulunmaktadır ki, bu durum zaten internetin taşıdığı potansiyeli göz önüne sermektedir.

Türkiye'nin e-ticaret hacmi yüzde 40 büyüdü

Türkiye ise görece doymuş ABD ve Batı Avrupa pazarına kıyasla yolun başlarında sayılır. BKM verilerine göre şu an Türkiye'de 36 milyon internet kullanıcısı var; tıpkı Hindistan ve Çin'de olduğu gibi, yerli e-ticaret pa-

zarı Türkiye'de büyük genç nüfusu ve gelişmekte olan ekonomisiyle orantılı şekilde büyüyor. Türkiye'nin e-ticaret hacminde 2011'de yüzde 40 olarak gerçekleşen büyüme oranı 2012'de de aynı şekilde devam etti ve 22 milyar TL'den 31 milyar TL'ye yükseldi. 2013 tahminleri ise 50 milyar TL'ye kadar uzanıyor. Özellikle Türkiye gibi hızla büyüyen pazarlarda dikkat edilmesi gereken unsurlar pazarın daha doymamış taraflarını bulmak, yaratıcılık, zamanlama ve sabır diyebiliriz. Yerli pazarda başarılı bir örneği izleyen sayısız kopyanın az bir kısmı uzun ömürlü oluyor. Yeni bir iş kurarken, doğru bağlantılar kurmak ve çok çalışmak kadar, o işe bir yenilik katmak da aynı şekilde önemli. Ve tabii hâlihazırda yeterince başarılı örneği bulunan bir e-ticaret sektöründe başarılı olmak da bir o kadar zorlaşıyor.

E-ticaretten sonra "m-ticaret"

Uluslararası Kredi Derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings tarafından Türkiye'nin kredi notunun yükseltilmesiyle yeni bir büyük yabancı yatırımın devam edeceği beklentisi yükseldi; ayrıca yerli yatırımın ve satın almaların son hız devam edeceği düşünülüyor. Bunun yanında yerli yatırım konusunda, asıl büyümenin hâlihazırda geleneksel pazarda faaliyette bulunan firmaların çok daha fazlasının dijital tarafa adapte olmasıyla mümkün olacağı beklentisi yüksek. Tüm bu beklentiler pastanın daha da büyüyeceği anlamına geliyor; öne çıkmak için gerekli olansa daha fazla parlak fikir ve doğru çalışan iş modelleri. Sektörel açıdan bakılırsa, şu an için zaten başarı sağlamış ve oturmuş moda ve tekstil alışveriş sitelerinden ziyade, en büyük yükselişin hizmet ve servis sektöründe olacağı tahmin ediliyor. 2012 yılı ile başlayan bu yükselişin 2013'te tepeye ulaşması ve her türlü hizmetin online olarak pazarlanması muhtemel görünüyor.

Son olarak, e-ticaretin önemli bir ayağı olan "m-ticaret"ten yani mobil ticaretten bahsetmek gerekir. Android ve iPhone modeli akıllı telefon kullanımı giderek artıyor ve internet kullanımı içindeki mobil trafik oranı her yıl daha da yükseliyor. Bu sebeple e-ticaret pazarında yer alanların bu değişimi öngörerek kendilerini ayarlamaları çok önemli.



Anıl Altaş, "e-ticaret" ve "m-ticaret"le ilgili daha fazlasını öğrenmek isteyenler için "E-ticaret, Satışta Tsunami Etkisi" adlı kitabını okumanızı öneriyor.



Yeşil ve mavinin buluştuğu lezzet diyarı

Trabzon

Bölge insanı ve coğrafyanın mükemmel birlikteliğinden ortaya çıkan doyumsuz bir kültürdür Trabzon mutfağı. Bu kültürü bilmek; insanı, doğayı anlamakla eşdeğerdir. Ancak yalnızca hamsiyle anmak hata olur bu zengin mutfağı. Bir kere merak edip araştırmaya başlayınca, bakın ne lezzetler çıkıyor bu yeşil-mavi coğrafyadan...

Anadolu'nun zengin mutfağı içerisinde hiç kuşkusuz ki ayrı bir yeri vardır Trabzon mutfağının. Denizin ve yemyeşil dağların kucaklaştığı bu eşsiz coğrafya sayısız nimetleri paylaşır insanlarla. Yalçın dalgaların ardındaki türlü balıklar veya her daim yağmurla beslenen enfes bir bitki örtüsüdür Trabzon'u Trabzon yapan. Elbette ki, bölge insanı elindeki tüm kaynakları en iyi şekilde değerlendiren, ayrı bir yere koymuş hamsiyi. Öyle ki, bugün Trabzon denilince herkesin gözünde mutlaka canlanıverir ağlarda oynayan gümüş siyah hamsiler. Trabzonlu'nun sofrasında hamsi baş tacı olurken, mısır unundan karalahanaya, mısırdan fasulyeye kadar çeşit çeşit ayrı lezzet eşlik eder bu zengin mutfağı. Trabzon mutfağı geçmiş ve geleceği olan bir değerdir. Bu anlamda mavinin ve yeşilin tüm renklerini barındıran bir kültürdür.

Trabzon'un yemek kültüründe, söylediğimiz gibi, hamsinin apayrı bir yeri vardır. Tavasından buğlamasına, salamurasından 'baklavasına' onlarca farklı lezzeti doğurur

hamsi bu topraklarda... Tabii karalahanayı, mısır ununu, vakfikebir tereyağını, imansız peynirini unutmamak gerekir.. Sarı renkteki tereyağı, peyniri ve mısır unu ile yapılan 'mıhlama' mutfağın önemli bir parçasını oluşturur. Karalahananın çorbası, dolması; hamsinin tavası, pilavı, kayganası, ekmeği yapılır. Karadeniz mutfağının bir diğer öznesi ise turşu kavurmasıdır. Genellikle fasulye turşusunun tercih edildiği turşu kavurması, soğanın ve turşunun tereyağında kavulmasıyla yapılır ve mısır ekmeğiyle yenilir. Yine taş fırınlarda, odun ateşinde pişen Trabzon ekmeğiyle, 'Akçaa-bat köfte'sinin tadına doyum olmaz. Köftenin lezzetinin sırrı, usta ellerde yapılması olduğu kadar, Karadeniz'in doğal ortamında yetişen kekik kokulu etlerindedir de..

Trabzonlu tez canlıdır, hareketlidir, çalışkandır. Bu yaşam biçimine ayak uydurmak, zengin bir yemek kültürünü şart koşar. Kısacası Trabzon mutfağı bölgenin coğrafi özellikleriyle insanının kendine has yaşam tarzının buluşması sonucu ortaya çıkmıştır. Bu bölgede yemek neredeyse bir yaşam biçimidir. Trabzonlular misafirlerini ağırlarken sofralarına da yansıtmak isterler yaşam biçimlerini. Bu nedenle bir kere sofraya oturunca, tüm kültürü tatmadan kalkmazsınız oradan. Bu kadar çeşit ve doyumsuz lezzetten bahsedince, bunların nasıl yapıldığını anlatmadan olmaz. İşte Trabzon mutfağını evinize taşıyacağınız sihirli tarifler...

Hamsili Pilav

İÇ MALZEMESİ:

- 2 adet soğan
- 1 paket kuş üzümü
- 2 su bardağı pirinç
- Sıvı yağ
- Tuz, pul biber, karabiber, nane
- 2 su bardağı su

YAPILIŞI:

Soğanı yağda kavurun. İçine kuş üzümü, pul biber, karabiber, nane, pirinci ekleyin. Üzerine 2 bardak soğuk su ilave ederek karıştırın. Pilav haline gelinceye kadar kısık ateşte pişirin.

DIŞ MALZEMESİ:

- Yarım kilo hamsi, sıvı yağ

KAPAMASI:

Yarım kilo hamsiyi, kılıcığını çıkartarak tavaya dizin, üzerine pilavı dökerek, tekrar üzerine hamsileri dizin ve tavada kızartın.



Mıhlama (kuymak, yalaş)

İÇ MALZEMESİ:

- 1 su bardağı mısır unu
- 2 kaşık Trabzon tereyağı
- 150 gram tel peynir
- 1 su bardağı sıcak su

YAPILIŞI:

Tereyağını tencereye koyun. Yağ eridikten sonra mısır ununu dökerek, tereyağıyla kavurun. Un pemeleştiğinde, kaynamış sıcak suyu ilave ederek suyla bir miktar pişmesini sağlayın. Katılaşmaya başlayınca peyniri ilave ederek, 5 dakika peynirle pişirerek, tahta kaşıkla yavaş yavaş malzemeleri birbirine karıştırın. Peynir tuzlu ise tuz ilave etmeyin. Sıcak servis edin.

MALZEMELER:

- 2 demet karalahana
- Yarım kâse mısır yarması
- Yarım kâse taze barbunya
- 1 kuru soğan
- tuz, sıvı yağ
- 2 litre su
- acı biber
- biber salçası
- domates salçası



Karalahana yemeği

YAPILIŞI:

Suyu kaynatın. Yıkamış karalahanaları ince ince kıyın ve mısır unuyla harmanlayarak, kaynayan suyun içine atın. Üzerine tuz, barbunya, mısır yarmasını koyun ve 1 saat kısık ateşte pişirin.

SOS:

Ayrı bir tavada sıvı yağ, salça, acı biberi kavurun ve kaynamış olan yemeğin üzerine dökerek karıştırın, sıcak olarak servis edin.

Kuşbaşı karalahana dolması

MALZEMELER:

- 250 gr kuşbaşı et
- 1 bardak pirinç
- Yarım bardak bulgur
- Yarım bardak mısır yarması
- 2 adet soğan
- 1 demet maydanoz
- 2 demet karalahana
- Karabiber, pul biber
- Tuz, salça, sıvı yağ

YAPILIŞI:

Önce kuşbaşı eti, ardından içine soğan, pirinç, mısır yarması, bulgur, maydanoz, karabiber, pul biber, salça ve tuzu koyarak kavurun. Daha sonra yarım bardak su koyarak demlenmeye bırakın. İki demet lahanayı 20 dakika haşlayın ve hazırlamış olduğunuz içi, parçalanmış olan karalahananın içine koyarak sarın. Sardıktan sonra tencereye koyun ve üzerine 3 bardak kaynamış su dökün. Üzerine yağ gezdirerek 45 dakika kısık ateşte pişirin.



“Herkesin bir Everest’i olmalı”

Türkiye, Ali Nasuh Mahruki’nin adını önce adrenalini yüksek tırmanışlarıyla, sonra ise AKUT ile darda kalan insanların yardımına koşmasıyla tanıdı. Everest’in zirvesine çıkan ilk Türk dağcı unvanına sahip Mahruki, kararlılık ve azmin başarıyı getireceğini göstererek dağcılık alanında fark yarattı, öncü oldu.

Sovyet Asya’nın en yüksek beş dağına tırmanarak “Kar Leoparı” unvanını alan profesyonel dağcı Nasuh Mahruki, Arama Kurtarma Derneği’nin de (AKUT) Yönetim Kurulu Başkanı. “Vatan lafla değil eylemle sevilir,” diyen Mahruki, AKUT ekibiyle birlikte birçok sosyal sorumluluk projesine imza atıyor; eğitimler, seminerler düzenleyerek birikimlerini paylaşıyor. Dağcılığa başladığı dönemlerde ise kendisine yol gösterecek kimsenin olmadığını söyleyen Mahruki, “Ben Türk dağcılara örnek oldum. Tırmanışlarımın ardından, ‘asla’lar ‘yapabiliriz’e dönüştü. Bu gurur verici bir durum,” diyor. Gençlerin geç kalmadan belirledikleri hedefin zirvesine yani Everest’ine tırmanması gerektiğini söyleyen Nasuh Mahruki ile dağcılık ve AKUT çalışmaları üzerine keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Dağcılıkla 1988 sonlarında Bilkent Üniversitesi Doğa Sporları Topluluğu’nda tanıştınız. Merakınız bu tarihten sonra mı başladı?

Çocukluğumda, hayvanlara ve doğaya çok düşkündüm. Etiler’de büyükbabamın yaptırdığı bahçeli bir evde oturuyorduk. Orada köpekten tavuğa, fareden keklige kadar bir sürü hayvan besliyorduk. 20 yaşında Bilkent Üniversitesi’nde okurken spor olarak doğayla ilgilenmeye başladım. Öncelikle dağcılıkla tanıştım ve çok hoşuma gitti. Daha sonra mağaracılık, yamaç paraşütü, aletli dalış ve bisiklet gibi sporlarla ilgilendim. Üniversiteden sonra yelken ve motosikletle uğraştım.

Üniversiteye başladığınızda kariyerinize dair başarmak istedikleriniz nelerdi? Ne değişti?

Çok iyi bir üniversitenin iddialı bir bölümünde, işletme okudum. Arkadaşlarım kariyerlerini bu yönde yaptılar; ama ben diplomamı aldıktan üç hafta sonra Rus dağcılarla Kazakistan’a, oradan da Kırgızistan’a gittim. “Bir Dağcının Güncesi” adlı kitabımda anlattığım Khan Tengri dağına tırmandım. Benim için çok heyecan verici



bir olaydı. Benden önce Türkiye’de, 7 bin metrenin üzerine çıkan iki dağcı vardı. En son tırmanışlar 1983’te ve 1985’te yapılmıştı. Yedi sene sonra bu tırmanışları tekrar başlatmıştım. İlk tırmanışlarımda çeşitli sıkıntılar yaşadım. Soru sorup öğrenebileceğim birileri olmadığı için, tırmanışlarım bilinmezlikler ve tehlikelerle doluydu. Türkiye’de dağcılık birikimi oluşmadığı için deneme-yanılma yöntemiyle birtakım maliyetler üstlenerek tırmandım. Bir de en önemlisi Rus dağcılarla tırmandığım için onların disipliniyle yetiştim.

‘Zirveye ulaşmak’ sizinle birlikte çok kullanılıyor. En özel ve en önemli tırmanışınızdan bahseder misiniz?

Burada önemli olan herkesin kendi zirvesine ulaşması ve herkesin kendi Everest’ini bulup ona tırmanması. Ben şanslıydım, gerçek anlamdaki Everest, benim de ulaşabileceğim Everest’ti. Birçok insan için farklı hedefler onların zirvesi olabilir. O yüzden bence en doğrusu, insanın kendini doğru tanıması ve kendi gerçekliğiyle örtüşen

hedefler seçerek o hedeflerde zirveye ulaşmaya çalışmasıdır. En heyecanlandığım tırmanışım K2'dir. 8 bin 611 metrelik K2, en zorlu ve tehlikeli dağların başında gelen, dünyanın ikinci yüksek dağıdır. Bunun dışında Everest çok özel bir projeydi. 1995 yılında Everest'e tırmanan ilk Türk ve dünyadaki ilk Müslüman dağcı oldum. Bir şeyleri ilk defa yapmak her zaman çok zordur. Everest'e tırmanırken fiziksel zorluğun yanı sıra, psikolojik baskı da vardı. Bir Türk ilk defa Everest'e tırmanıyordu, "acaba başaracak mı" diye endişeler vardı. Türkiye'de imkânsız gibi görünen bir şeydi. Sanki sadece yabancılar Everest'e tırmanabilirmiş gibi bir anlayış vardı. Bugün Türkiye'de toplam 14 dağcı Everest'e tırmandı. Çünkü benden sonra "biz de yapabiliriz" düşüncesi oluşmaya başladı. En önemli konu; yapılan işlerin iyi anlatılıp, iyi belgelenmesi ve sizden sonra gelenler için bir rehber olabilmesi.

Türkiye'de dağcılık alanında örnek alınıyor, bu alana gönül vermiş kişileri yüreklendiriyorsunuz. Bu anlamda dağcılığa yeni başlayanlara neler önerirsiniz?

Bu işin temel noktası kendini tanımaktır. Gençler kendi yetenekleri ve kendi gerçekleriyle uyum sağlayacak bir iş seçmelidir. Başkasına benzemeye çalışmak en büyük yanlış olur. İnsan özgün bir kişilik oluşturmalıdır; ama genelde toplumda işler böyle yürümüyor. Belirli kalıplar, belirli roller üzerinden, insanlar yönlendirilmeye çalışılıyor. Dolayısıyla kimse özgür olup ne kendine ne de bir başkasına bir şey katamıyor. Mevcut, kabul gören ve biraz da para kazandıran işlerin peşinde koşuyor. Ben, kimseye benzemeye çalışmadım. İçimdeki potansiyeli ortaya çıkardım ve kendi yolumu kendi çerçevem içinde çizdim. Hayatımda pışmanlıklar olmadı. Hatalarımdan hep ders aldım. Adımlarımı hesap ederek ve düşünerek atıyorum. Ayrıca değiştiremeyeceğimiz gerçekleri kabul etmek gerekiyor.

Dağcılığın dışında Türkiye adınızı AKUT'la bir kez daha sağlamlaştırdı zihninde. Özellikle depremde kurtardığınız insanları düşündüğünüzde, ölümler yaşam arasında insanlar için yardım eli olmak nasıl bir duygu?

Biz doğa sporlarıyla uğraştığımız için her durumda kendimize bakabilme ve kötü doğa koşullarında karar verebilmeye alışkınız. Durum böyle olunca arama-kurtarma ve tehlikeli diğer durumlarda başarılı bir ekip çalışması yapabileceğimizi öngördük, öyle de oldu. Bütün bu özelliklerin yanı sıra ekibin özverili olması da gerekiyor. Biz ekip olarak bu yükü taşıyan insanlarız. Aslında AKUT fikri 1994 Kasım ayında Bolkar Dağları'nda genç iki dağcının ölmesinden sonra ortaya çıktı. Hepimiz dağcıları kurtarmaya gittik ama maalesef bulamadık. İşte orada bir toplantı yaptık ve örgütlenmeye karar verdik. Nitekim 1996 yılında AKUT'u kurduk. Bir sosyal sorumluluk projesi olan AKUT, tamamen ülkesini ve insanları seven bir avuç dağcının



"Türkiye'nin ve Cumhuriyet tarihinin ilk gönüllü arama kurtarma organizasyonu dağcılar tarafından kuruldu. Çünkü dağcıların fiziksel, zihinsel ve teknik becerileri buna uygundu"

bir araya gelip güçlenerek, ülkede ciddi bir dönüşüm gerçekleştiren ilk harekettir. 17 yıldır tamamen karşılıksız olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

AKUT'un gerçekleştirdiği birçok sosyal sorumluluk projesi oldu. Eğitimler, seminerler düzenleyerek toplumda sorumluluk kavramının artmasına destek oldunuz.

AKUT olarak 1144 arama-kurtarma çalışmasına katıldık ve 1463 insanın hayatını kurtardık. Arama-kurtarma çalışması dışında sokak çocuklarının rehabilite edilmesinden tutun da, kişilerin ve kurumların afet konusunda bilinçlendirilmesi gibi birçok çalışmaya imza attık. Bir avuç dağcı olarak başladığımız AKUT macerasında şu an yaklaşık 1500 kişiyiz. Amacımız bilgiyi yayan ve öğreten bir kurum olmak. Afet konusunda eksikleri olan bir toplumuz. Afet konusunda bilgili olmayan bir toplum, afetle yaşamayı öğrenemez. Bizim amacımız afetle beraber yaşamayı bilen bir toplum yaratmak...

Bernard Shaw dünyada üç tür insan olduğunu söylüyor. Bunlar, 'gerçekleştirenler', 'seyredenler' ve 'hayret edenler'... Gerçekleştirenlerden olmak zor mu?

Biz kendimizi birinci kategoride görüyoruz ama onun da ötesi var. Biz üreten, yapan, gerçekleştiren olarak kendimizi konumlandırmalıyız ama bunun da ötesinde olan şey, farkındalık ve fark yaratmaktır. Esas önemli olan, işi yapmak değil, işi fark yaratarak yapabilmek; özgün bir değer yaratabilmek.



Cennetin su altındaki sureti

Sharm El Sheikh

Mısır'ın Kızıl Deniz'e uzanan topraklarına yolumuz düştü bu sayımızda. Belgesellerden aşına olduğumuz bir güzelliği sayfalarımıza taşıırken, hakiki bir karşılığı olduğunu öğrendik "rüyaya dalma" tabirinin. Sharm El Sheikh'in mavi suları o kadar renkli ki, gerçekten de su altına her dalışınızda bir rüya beliriyor zihninizde.

Dünya tarihinin en nadide örneklerine ev sahipliği yapan Mısır, özellikle son yıllarda çokça ünlenen başka bir hazineye daha sahip; Sharm El Sheikh. Sina yarımadasının güneyinde, Kızıl Deniz'le kucaklaşan bir konumda yer alan bu cennet parçası, deniz ve güneş ikilisinin ötesinde, inanılmaz su altı güzelliklerini de misafirlerine vaadediyor. Her ne kadar klişeleşmiş sözcüklerden kaçınmaya çalışsak da söz konusu Sharm El Sheikh olunca, hemen ardından 'rüya gibi bir tatil' tabirini eklemekten geçemiyoruz. Her mevsim ziyaret edilebilecek bir iklime sahip olan bölge, Ekvator ve Akdeniz iklimi arasında adeta bir geçiş noktası. Bu nedenle kışın bile sıcaklığın 20 derecenin altına düşmediği denizinde yüzebilir, altın sarısı kumlarında güneşin tadını çıkarabilirsiniz. Kısa bir süre öncesine kadar pek fazla kimsenin tanımadığı yöre, son 20 yılda inanılmaz bir gelişim göstererek, başta Avrupalılar olmak üzere dünyanın dört bir yanından meraklıların vazgeçilmezi haline geldi.

“Beyaz Şehir” olarak da adlandırılan Sharm El Sheikh’de bir gündeğümü...



Sharm El Sheikh’i bu kadar çekici kılan özelliklerin başında su altı yaşamının canlılığı geliyor. Dünyanın en büyük su altı milli parkı Sharm El Sheikh’te bulunuyor. Ras Muhammed Burnu adıyla anılan parka mercan kayalıklarının zarar görmemesi için, gemilerin kıyıya yaklaşmasına izin verilmiyor. Bölgede oldukça fazla dalış merkezi bulunuyor. Bu nedenle dalış tutkunlarının vazgeçilmezi olan bölge, dalmayı bilmeyenlerin ilk adımı atmaları için de birçok alternatif sunuyor. Donanımlı eğitim merkezleri, su altını keşfetmek isteyen ama tecrübesi bulunmayan herkesi çok alışık olmadığımız bu dünyayla tanıştırıyor. Rehberlerin ilk uyarısı, dalarken su altında hiçbir canlıya dokunulmaması. Bu tedbirin gerekçesi, hem dalcının hem de su altı yaşamının zarar görmemesi. Dalmaktan çekinenler ama yine de keşiften geri kalmak istemeyenler ise alt kısmında cam seyir bölmeleri bulunan tekneleri tercih edebiliyorlar.



Sharm El Sheikh’in en önemli özelliği su altı yaşamının canlılığı.

Küçük bir köyden, dünya markasına...

Sharm El Sheikh'in küçük bir yerleşim biriminden, beş yıldızlı otellerle çevrili bir dünya markasına dönüşmesi çok eskilere dayanmıyor. 1980'li yılların başında dalış meraklılarının başlattığı ziyaret akını, yeni yatırımlarla desteklenmiş ve bugünkü konumuna ulaşmış. Su altı keşifleri yapılacaklar listesinin başında geliyor. Ancak denizin sunduğu nimetler bununla sınırlı değil. Denizin altı kadar kenarı da çok değerli. Bölgedeki plajlar çok temiz ve turistlerin en iyi anılarla ayrılmalari için tüm detaylar düşünülmüş. Nama Beach turistlerin en çok ilgi gösterdiği plajların başında yer alıyor. Özel ve VIP bölümlerin de yer aldığı plajda dünyanın her yerinden insanla karşılaşmak mümkün. Türk turistlerin son yıllarda en popüler mekânlarından biri olan bölgede Arapça konuşuluyor ama derdiniizi Türkçe de anlatmanız mümkün olabiliyor.

Firavunlar için sıkı bir pazarlık gerekiyor

Sharm El Sheikh, misafirlerine eğlence, dinlenme ve doğayla buluşma imkânı sunarken, diğer taraftan da Mısır kültürünün kendine has renklerini de en iyi şekilde barındırıyor. Eve dönerken bu kültürün yansımalarından bir parça edinmek isterseniz, İstanbul'daki Kapalı Çarşı'ya benzeyen 'Eski Çarşı'yı ziyaret edebilirsiniz. Firavun heykellerinden, piramitlere kadar bölgenin tarihi ve kültürel öğelerini barındıran her çeşit hediyelik eşya, 'Eski Çarşı'da turistlerin beğenisine sunuluyor. Ancak şunu da eklemek gerekir ki, Mısır'ın bu turistik merkezi, ülkenin diğer şehirlerine göre biraz daha pahalı. İlgi bu kadar yoğun olunca ödenmesi gereken bedel de nispeten artıyor. Buna rağmen iyi bir pazarlıkçıysanız, istediğiniz şeye daha makul fiyatlarla ulaşabilirsiniz. Sharm El Sheikh eski ile yeninin uyum içinde harmanlandığı bir merkez. Bu sayede 'Eski Çarşı'da alışverişinizi bitirdikten sonra, modern alışveriş merkezlerinin yer aldığı Nama Bay'a göz atabilirsiniz.

Otantik lezzetler, dünya mutfağıyla buluşuyor

Su altı zenginlikleriyle tanışıp güneşin tadını çıkardıktan sonra harcadığınız enerjiyi Sharm El Sheikh'in kozmopolit mutfağıyla geri kazanabilirsiniz. Öncelik elbette yerel lezzetlerde. Kızıl Deniz'in zengin nimetlerinin etkisini hissettirdiği mutfak kültüründe, balık ve diğer deniz ürünleri dikkat çekiyor. Ayrıca dünya mutfağından farklı lezzetler de Sharm El Sheikh ziyaretçilerine farklı menüler bir arada ulaşma fırsatı sağlıyor. Ancak hijyene dikkat etmek çok önemli. Bunun için güvenilir mekânları tercih etmek gerekiyor. Güzel bir yemeğin ardından her adımda karşınıza çıkan kahve kokusuna kayıtsız kalmak imkânsız. Sade veya meyveli çeşitleriyle misafirlere sunulan kahve çok lezzetli. Ayrıca yine bölgede çok yaygın olan narçilenin de tadını çıkarabilirsiniz.

"Sharm El Sheikh'te gece hayatı çok renkli. En ünlü eğlence merkezlerinden biri olan "Binbir Gece"de, Mısırlı dansçıların yaptığı Tanura dansı size tanıdık gelebilir. Mevlevi dervişlerinin sema gösterilerini andıran bu dans, etkileyici bir atmosferde izleyicileri büyülüyor."



Sharm El Sheikh'te ATV'lerle safari keyfini yaşamadan dönmeyin.



Günümüzde, bilgisayar kullananların yarısından fazlası omurgaya bağlı hastalıklardan yakınıyor.

Oysa alınacak basit önlemlerle omurgayı sağlıklı tutmak mümkün.

10 adım da bel ve boyun sağlığını koruyabilirsiniz



Omurga, vücudu dik tutan, destekleyen en önemli koldur. Ayrıca, esnek disk yapılarıyla vücudun istenildiği şekilde eğilip bükülmesine, harekete katılmasına da yardım ediyor. Ancak iş ortamında yapılan hatalar omurgaya uygunsuz yük binmesine neden oluyor. Gelecekte teknoloji sonucu bilgisayar başında daha fazla zaman geçirmek, uygunsuz pozisyonda çalışmak, bir yandan da kilo almak, omurgaya binen yükü iyice artırıyor. Tüm bunların sonucunda, son yıllarda iş ortamına bağlı bel ve boyun sorunlarında belirgin bir artış var. Öyle ki, bilgisayar kullananların yarısından fazlası omurgaya bağlı ağrı, tutulma, uyuşma, karıncalanma ve kramp gibi şikâyetlere sahip.

Aile Hastanesi Beyin ve Sinir Cerrahisi Uzmanı Dr. Murat Hamit Aytar, omurga sorunlarının 'ağrı' anlamına geldiğini belirterek, "Bu yüzden hastanın iş verimi düşüyor. Uzun süre masa başında çalışanlarda, önce duruş bozukluğuna bağlı kas ağrıları ve kas spazmları görülürken, geç kalındığında sorun boyun ve bel fıtığına kadar ilerleyebiliyor. Hasta şiddetli ağrılar nedeniyle güç kaybı yaşayabiliyor, hatta işinden ayrılmak zorunda bile kalabiliyor," diyor.

Uygunsuz oturuş pozisyonu en önemli etken

Omurga sorunlarının genellikle uzun süre sabit ve uygunsuz pozisyonda çalışmaktan kaynaklandığına dikkat çeken Dr. Murat Hamit Aytar şöyle devam ediyor: "Ofis ortamında yapılan en önemli hata, uygunsuz oturuş pozisyonu almak. Dik pozisyon verilemeyen koltuk veya tabureler kullanmak, sırtı desteklemeden boşlukta oturmak, klavyeyi ve monitörü uygunsuz yerde konumlandırmak, bel ya da boyun omurgası üzerine yük bindirerek omurga sorunlarına neden oluyor."

Erken teşhis ile sorun birkaç günde çözülüyor

Toplulun neredeyse yüzde 80'lik kesimi iş yaşamının bir döneminde omurga sorunları çekiyor. Bu kadar yüksek bir oranda rastlanmasına rağmen, omurga kaynaklı ağrıların çoğu kısa süreli ve geçici oluyor. Bel ve boyun ağrıları genellikle birkaç gün ağrı kesici almakla, omurgayı zorlayan pozisyon, duruş veya zorlayıcı spor gibi etkenleri bertaraf etmekle, hatta kısa süreli istirahat ile tamamen ortadan kalkabiliyor.

Geç kalındığında tek çözüm ameliyat

Koruyucu tedavilerden fayda görülmediği durumlarda son seçenek olarak ameliyata başvurulduğunu belirten Dr. Murat Hamit Aytar, ancak geç teşhis, yetersiz tedavi ya da omurilikte ciddi baskı olması gibi durumlarda cerrahi tedavinin ilk seçenek olabileceğini söylüyor. Aytar, "Boyundan kola ya da belden bacağa vuran çok şiddetli, hiçbir tedavinin cevap vermediği ağrılar, kol veya bacakta belirgin güç kaybı, refleks kaybı gibi sinirlerin ciddi sıkıştığını gösteren bulgularda hızlı cerrahi tedavi yapılması gerekir," diyor.

10 ADIMDA BEL VE BOYUN SAĞLIĞI

İşyerinde omurga sağlığını korumak için kolayca uygulayabileceğiniz önemli tavsiyeler.

1. SIRTINIZI DAİMA DİK TUTUN:

İki büklüm, öne kaymış bir şekilde oturmayın. Boşlukta, sırt dayamadan oturmak omurgaya daha fazla yük bindirir. Sirtınızı dik ve ergonomik bir koltuğa dayayarak oturmaya özen gösterin.

2. BİLGİSAYAR VE KLAVYİYİ DOĞRU YERE YERLEŞTİRİN:

Bilgisayarın monitörü tam karşınızda olmalı. Göz seviyeniz bilgisayar ekranının üst orta seviyesine gelmeli. Klavye de karşınızda konumlanmış halde ve dirsek seviyesinde bulunmalı.

3. BOYNUNUZU BOŞLUKTA BIRAKMAYIN:

Boynunuzun yorulmaması için sirtınızı, fırsat bulduğunuzda da başınızı her zaman koltuğa yaslayın.

4. AĞIR YÜKLERİ KONTROLSÜZ KALDIRMAYIN:

Yerden veya masadan ağır bir yükü kontrolsüz biçimde kaldırmayın. Kaldırabileceğinizden fazla yükü yardımsız ve desteksiz asla almayın.

5. HER SAAT BAŞI HAREKET EDİN:

Koltukta çok uzun süre oturmayın. Her saat başı kısa süreliğine de olsa ayağa kalkın, esnetici egzersizler yapın veya dolaşın.

6. ERGONOMİK AYAKKABILAR GIYIN:

Uzun süre ayakta kalıyorsanız ergonomik ayakkabılar giyin. Omurgaya fazla yük binmesine neden olan çok yüksek topuklu ayakkabılardan kaçının.

7. BOYUN VE BEL EGZERSİZLERİ YAPIN:

İşyerinde yapabileceğiniz basit ve etkili boyun ve bel egzersizleri omurgayı korumada en etkili yöntemdir.

8. ÇANTANIZDAKİ GEREKSİZ YÜKLERDEN KURTULUN:

Her gün kullandığınız iş çantası ağır olmamalı. Çantayı hep aynı tarafta taşımamaya da dikkat edin.

9. 'KÜTLETME' HAREKETİ YAPMAYIN:

Halk arasında 'kütletmek' diye tabir edilen anormal, zorlayıcı hareketi asla yapmayın. Bu hareket, rahatlatıcı gibi görünse de, uzun vadede omurgayı yıpratıcı ve bozan kısır döngünün, eklem yüzeylerindeki ciddi aşınma ve bozulmaların nedeni olacaktır!

10. İDEAL KİLONUZDA KALIN:

Omurganızın üzerine binen yükü azaltmak için ideal kiloda kalmaya, fazla kilolardan kurtulmaya özen gösterin.



Mütevazı bir sebze:

Patates

Toprağın altında sessiz sedasız büyüyen patates, görünümüyle çok albenili olmasa da lezzetiyle önyargıları yerle bir etti ve mutfaklarımızda hep elimizin altında olmayı başardı. Ve o artık sofraların vazgeçilmezi, diğer sebzelerin en iyi partneri.



Patates sever misiniz? Bu soruya “hayır” diyecek kimsenin olduğunu zannetmiyorum. Öyle ki patates kızartması çocukluğumuzdan bu yana kara sevdamızdır. Her ne kadar doktorlarımız kızartmanın zararlı olduğunu söylese de... Özellikle yemek yeme konusunda sıkıntı yaşayan çocukların anneleri için bir kahramandı patates; hele köfte yanında patates püresiyle. Ekonomik anlamda kolay ulaşılabilir olması, kolay hazırlanması sebebiyle de sadece mütevazı sofraların değil, şık restoranların da baş tacı. Dışarıdan bakıldığında nasıl bir lezzet olduğunu ifade edemese de piştiğinde sunduğu lezzet, “İyi ki seni bulmuşlar” dedirtecek kadar muhteşem. Her haliyle muhakkak kendini sevdirmesini bilen bu sebze, kimi zaman kızartma, kimi zaman salata, kimi zaman yemek, kimi zaman haşlama, kimi zaman kumpir, kimi zaman börek ve daha neler neler olarak çıkıyor karşımıza. Öyle enterasan bir yapısı var ki, her sebzeyle eşlik ediyor; kendini yakıştırmasını biliyor. Her ne kadar başka bir ülkede keşfedilmesini kısıksak da topraklarımız hemen bağrına bastı patatesi ve ona yetişmesi için en iyi koşulları sundu.

Patatesin anavatanı Peru

Patates, ilk olarak Amerika kıtasının güneyinde yerleşti. Tarihi kanıtlar ve araştırmalar onun 10 bin yıl kadar önce And dağlarında yetiştiğini gösterir. Yani dünyada ilk patates üreticileri İnka çiftçileridir. Patates ilk kez Amerikan’ın keşfi ile Avrupa’ya gelir. İspanyollar, Güney Amerika kıtasında bugün Peru olarak bildiğimiz bölgeyi işgal ettiklerinde patatesle tanışır. İnkalar için çok önemli olan hatta kutsal olarak kabul edilen bu yiyeceği İspanyollar ülkelerine getirir; sonra patates İngiltere’ye ve

16’ncı yüzyılda ise tüm Avrupa’ya yayılır. Kolay yetişmesi ve çok ürün vermesi nedeniyle açlık ve kıtlık dönemlerinde hep kurtarıcı olur; bir dönem yanlış kullanımı nedeniyle birçok kişinin zehirlenmesine neden olup lanetlenirse de bu kötü imajdan kısa sürede kurtulur. Avrupa’da pek ilgi görmeyen hatta Almanlar’ın domuz yemi olarak kullandığı patates Fransız İhtilali’nden sonra çok popüler olur. Fransız ordusunda subay olan kimyacı Antoine Agustine patatesin faydaları üzerine araştırmalar yapar ve bilimsel kitapçıklar yayınlar. Bu gelişmelerin ardından Fransa’da patates tarlaları oluşturulur ve diğer ülkelerde de yaygınlaşmaya başlar.

Patates, 1800’lü yılların başında da nihayet Osmanlı topraklarında yetiştirilmeye başlanır, kısa sürede sevilerek yaygınlaşır. Bugün fast food sektörünün başkahrmanı olan patates ülkemizde hemen hemen her ilde yetiştirilir. Üretimin yoğun olarak yapıldığı iller sırasıyla; Niğde, Nevşehir, İzmir, Bolu ve Afyonkarahisar’dır. Umarız bu şahane yumrular ülkemizde en kaliteli şekilde yetiştirilmeye devam eder. Çünkü “bu sofralar patates olmadan olmaz”.

Patateste ne var ne yok?

Patates görünüşüne aldananları lezzetiyle kendine hayran bırakır. Dar gün dostudur; kıtlık ve açlık zamanlarının vazgeçilmez yiyeceğidir. Bu ucuz, kolay yetişen mütevazı nimetin faydaları da çoktur. Önemli bir nişasta kaynağı olan patates, aynı zamanda yüksek miktarda protein içerir. Üstelik patateste proteinin içerdiği aminoasitler, beslenme açısından son derece önemlidir. Bu aminoasitlerin neredeyse tamamı, bebek mamalarında kullanılır ve ilaç sanayisinin vazgeçilmezlerindendir. Patates C vitamini açısından da önemli bir kaynaktır. Ayrıca, karbonhidrat, B vitamini, kalsiyum, demir, potasyum ve bakır bakımından da zengindir. Yüzde 20’si karbonhidrat olan patates yağda kızartılmış olarak yemediğiniz sürece kolesterol içermez. Böyle zengin bir gıda deposu olarak yaratılan patatesin acaba sağlığınıza ne gibi faydaları vardır? Yüksek tansiyonu, kalp krizini, damar tıkanıklığını önleyici etkisi vardır. Kansere karşı da etkilidir. Böbrek sorunlarında yardımcı olur. Sağlıklı kilo verdirtir. Şeker hastalarında oluşan görme bozukluklarına iyi gelir. Astım, eklem romatizmaları ve alerjide de etkilidir. Yorgunluğu giderir. Damarlara esneklik verir, dolaşımı rahatlatır. Ağızdaki mikropları öldürür. Kızartma yerine közde pişirilen, üzerine tuz eklemek yerine limon sıkılarak yenilen iki patates, sağlıklı bir öğle yemeğidir.





Gözlük camları nasıl temizlenmeli?

Gözlük camlarını kâğıt havluyla, mendille silmeyin; hassas yüzeye zarar verebilirsiniz. Yumuşak bir kumaş parçasına gliserin damlatarak silerseniz, hem gözlükleriniz temizlenir, hem de camlardaki buğulanmayı önlersiniz.

Yumurtanın çatlamaması için

Rafadan yumurta pişirirken çatlamasını önlemek istiyorsanız, kaynatma kabının içine ters çevrilmiş bir fincan tabağı koymalısınız.



MUMUNUZ DAMLAMASIN

Mumlarınızın damlamamasını istiyorsanız, üç saat süre ile mumları tuzlu suda bekletin ve sonra bir bezle kurulaşın. Artık damlamadığını ve leke yapmadığını göreceksiniz.



Çay demlemenin püf noktası

Kahvaltıda ya da akşam yemeğinden sonra iyi demlenmiş bir bardak çay içmenin tadı bambaşkadır. Siz de çayı sıcak suyla demleyenlerdenseniz bir de çaydanlığın altındaki su kaynadıktan sonra üzerine bir miktar soğuk su ekleyip demlemeyi deneyin. Tadının nasıl değiştiğine şaşıracaksınız.

Bal saklarken

Saklama koşullarına dikkat edilmezse bal şekerlenir ve besin değeri kaybolur.

Bu yüzden bal kavanozunu serin ve karanlık bir yerde saklamanız iyi olacaktır.

KABARTMA TOZU BİTERSE

Kabarmamış bir kek hem görüntü hem de lezzet açısından hoş değildir. Bu yüzden kek ve pasta yapımında kabartma tozu önem taşır. Evde kabartma tozu kalmamışsa karbonat kullanabilirsiniz.

Ayakkabılarınız ayağınızı sıkmasın

Ayakkabılarınız ayağınızı sıkıyorsa, bir bardak saf alkolü ayakkabınızın içine dökün. Derisine yedirin ve giyin. Derisi ayağınıza göre açılacaktır.



FLORESAN LAMBALAR NEDEN DAHA EKONOMİKTİR?

Floresan lambalar, normal ampul ve sarı ışık yayanlara oranla çok daha az enerji harcayıp, daha çok ışık vererek tasarruf yapmamızı sağlar. Yüzde 75 tasarruf sağlayan bu lambalar ilk açıldıklarında çok elektrik çekse de, aynı miktar enerjiyi açık kaldıkları bir saatlik süre içinde de harcamaları dolayısıyla daha ekonomiktirler.

Yapraklar neden dökülür?

Sonbaharda, ilk olarak yaprağın büyüme hormonu, üreme oranını düşürmeye başlar ve yaprak sapının dala bağlandığı noktada yeni hücreler ürer. Bu hücreler, mantardan bir yatak oluşturur. Bu yatak, yaprağın dala bağlantısını zayıflatır. Bu sırada, yaprak hücreleri "etilen" olarak bilinen yeni bir hormon üretir. Bu gaz biçimindeki hormon, yaprağın dala bağlantısının zayıflamasını hızlandırır.



Çengel Bulmaca

Resimdeki aktris,şarkıcı	Taşıt hızı ölçer	"....koca"	Eski dilde "mavi"	Üçgen biçimli ova	Gerçek	En karşıtı	Tıp dilinde "cüzam"
Eski dilde "yanışma"	Bir ilimiz	Beste yapan kişi		Alkol	Tanrı ile ilgili	Tokat ilçesi	
Önder			Gaziantep ilçesi	Kapamak, korumak			
Argo'da polis			Sivas ilçesi				
			Yöresel, kavimsel			Özenli çalışma	
Ana atardamar			Epilepsi				
Kutur		Giysinin iç tarafı			Baş,lider		
		Ruhsal gerilim			Saman nezlesi		
	Gizem			İramak işi			
	Amerikan pamuğu			Yabancı insan çevresi			
Apaçık, besbelli	İtır			Kadın esir			Son olarak, son zamanlarda
	Bir Burç türü			Tarz			
			Ormanların kralı			Kısaca kiloamper	
Kira getiren mülk			Simgesi"Ti" olan element			İçki bardağı	
Elektrikli izgara			Biryazı türü			Sonsuza kadar	
		Üniformasız asker		Bir krem türü			
		Namaz başlığı			Doğal		
Halk dilinde "giysi"	Kişi		İstek,arz		"Çok" eşanlamısı	Geniş olmayan	
	Kibirli, kendini beğenmiş		Gerçeklik			Bir nota	
		Belirti		Yetenek, beceri			
Argoda bir terim		Dik yokuş		Allahı anma			
İğneli balık oltası					Medyum		
			Küçük limon türü		Elektronik olmayan		
			Azmi olan,hırslı				
Bilinmeyen, görünmeyen alem	Dişi melek						
	Yasa ve düzene uymama						
		Bursa ilçesi					
		Felsefede "Dogma"					
Su taşkını	Dünyanın fakir ülkelerinden			eski mısırdaki birtanrı			
	Tokyo'nun eski adı			Dekor, görüntü			
		Böceklerin ergenlik evresi			Boru sesi		
		Endonezya plaka işareti					
Boş ağırlık			Büyük okyanusta yetişen egzotik bir çiçek				
Ayakta tedavi yapılan özel klinik							



Sudoku

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

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

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

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

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

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

Çözümler

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

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

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



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

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

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

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 istasyonuyla 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 Dördüncü 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 ediliyor.

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 AKARYAKIT İSTASYON GRUBU

İstasyon Grubu, akaryakıt perakende ve toptan satışıyla ilgili olarak Türkiye genelinde beş ayrı şirketle hizmet veriyor. Kadooğlu'nun dinamik yapısı içerisinde sahadaki gücümüz olarak istasyon sayısını ve grup ciro payını sürekli artırıyor.

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

Kadooğlu Enerji, önümüzdeki üç yıl içinde toplam tutarı 300 milyon dolar olacak yatırımlarıyla 150 MW kurulu güç kapasitesine ulaşmayı hedefliyor. Bunun 100 MW'lık kısmı HES (Hidroelektrik Santral), 25 MW'lık kısmı RES (Rüzgâr Enerji Santrali) ve son 25 MW'lık kısmı ise GES (Güneş Enerji Santrali) yatırımı olacaktır. 150 MW kurulu güç ve 60 milyon dolar ciro üreten büyüklüğe ulaşan bir enerji oyuncusu olduktan sonraki adım, termik santralle ilgili daha büyük yatırımlar yapmaktır. İlk etapta firma hisse devri yoluyla Kars ili Sarıkamış ilçesi sınırları içinde bulunan 17.10 MW üretim kapasiteli Kale Regülatörü ve HES Projesi şirket bünyesine katıldı. Nisan 2011'de inşaatına başladığımız bu projenin 2013 yılı ortasında bitirilerek devreye alınması planlanıyor. Grubun HES projeleriyle ilgili diğer yatırımı Nazhan Regülatörü ve HES Projesi'dir. Bu proje de 15 MW'e kurulu gücünde tesis edilecek olup hâlihazırda yatırım planlama aşamasındadır. Amaç, hem ülke ekonomisine, hem de çevreye duyarlı temiz enerji üretimiyle, topluma faydalı bir alanda adından söz ettirecek ölçekte bir enerji oyuncusu olmaktır. Grubun en yeni şirketi olarak 2010 yılında kurulan Kadooğlu Enerji Grubu'nun çatısı altında Kadooğlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş., Kadooğlu İthalat İhracat ve Elektrik Enerji Top. Sat. A.Ş. ve Kadooğlu Nazhan Enerji Elektrik Üretim A.Ş. firmaları da yer alıyor.

KADOİL GENEL MÜDÜRLÜK

KADOOĞLU PETROLCÜLÜK 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.kadoogluyag.com



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