

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

kadoLife

SAYI
7



Geçmişten geleceğe uzanan
bir başarı hikayesi...

Kadoil'i seçen araç sürücüleri

Kalite ve kazançta 1-0 önde!

Aracınızın ve cebinizin mutluluğu için
Kadoil istasyonlarına gelin,
kaliteli akaryakıtı daha ucuza alın,
daima kazanın!



kadoil
Size de çok iyi gelecek

www.kadoil.com.tr

KADOOĞLU
HOLDING

4- BAŞKANIN MESAJI 6- GÜNDEM: Cemal Kadooğlu: "Yolumuzu inandığımız değerlerle çizdik" 10- MERCEK: KADOİL 2014 YILINI DA YATIRIM YILI İLAN ETTİ 18- MOLA: Gökkuşuğunun altındaki Ankara 20- BAYİLER 26- BİLİRKİŞİ: TÜRKONFED BAŞKANI SÜLEYMAN ONATÇA 30- KEYİFLİ BULUŞMALAR: Çağla Kubat 32- PROFİL: KADOOĞLU YAĞ FİNANS MÜDÜRÜ EROL DAĞDELEN 36- SOSYAL SORUMLULUK 38- YENİ BAYİLER 44- GIDA: Kadooğlu Yağ Satış Müdürü İbrahim Halil Beydüz 48- SEYAHAT: KÜBA 52- LEZZET DURAĞI: Erciyes'in eteğinde lezzetin zirvesinde 54- YAŞAM: HÜLYA AVŞAR 58- İŞTE YAŞAM: Başarının yolu pozitif düşünceden geçiyor 60- SAĞLIK: Vazgeçilmez teknolojik ürünler, sağlığımızı vazgeçilir kılmamın 62- DOĞADAN: DUT



4



Bu hem bir yol hem de bir hikâye aslında; başkahramanı ise Cemal Kadooğlu. Bir bardak çay içimi kadar kısa bir sohbetle bir ömrü aydınlatacak kadar derin anlatıyor hikâyesini Kadooğlu. Henüz gençliğinin başındayken kendisini ticaretin zorlu koşulları içerisinde bulan Kadooğlu, özünü koruyarak var olmuş ve var etmiş günleri.



18



26



54

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Süleyman Onatça, konfederasyon olarak ülke ekonomisinin gelişimi için iş dünyasının uluslararası entegrasyonuna ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik güçlü bir sinerji oluşturduklarını söyledi.

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 - Bakırköy, 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,
Çağdaş Demirağ

YAPIMCI

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

Mayıs 2014

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



Değerli iş ortaklarımız,

Kadolife dergisinin her sayısında Kadooğlu Holding bünyesindeki şirketlerimizle ilgili güzel haberler ve gelişmeler vermek beni mutlu ediyor. Bu sayıda da yine çok önemli gelişmeleri sizlerle paylaşmanın onurunu yaşıyoruz.

Bundan böyle, Kadooğlu Grubu yoluna Kadooğlu Holding olarak devam edecek. 1977 yılında kömür ticareti ve kömür ocağı işletmesiyle başlayan bu serüven, faaliyet alanlarının yıllar içinde artmasıyla daha da zenginleşti. Dürüstlükten taviz vermeyen, her zaman haklının yanında olan duruşu ve ortaya çıkardığı başarılı işlerle Kadooğlu'nun hikâyesi gittikçe daha fazla insan ve aile tarafından yaşanmaya ve tanıklık edilmeye başlandı. İnşaat ve mühendislik hizmetlerinden ithalat ve ihracat faaliyetlerine, petrol dağıtım ürünlerinden uluslararası taşımacılık faaliyetlerine, rafine bitkisel yağ üretim ve pazarlama faaliyetlerine, sağlık yatırımlarından alışveriş merkezleri ve gayrimenkul yatırımlarına ve yenilenebilir enerji konusunda yaptığı işlerle ülke ekonomisini önemli ölçüde etkileyen ve aynı zamanda Türkiye'ye büyük katma değer sağlayan projelere imzalar atıldı. 37 sene önce birçok kişinin hayal bile etmekte zorlanacağı bu başarı şimdi ise dilden dile aktarılan bir 'destan' oldu. Kurulduğu 1977 yılından beri Kadooğlu ismi ülkenin sanayi ve ticaret tarihinin yazılmasında önemli rol oynuyor; dahası Kadooğlu Holding'de tarih yazılıyor. Çalışanlarımız, bayilerimiz, iş ortaklarımız, Kadooğlu Holding ailesinin her bir üyesi bu tarihi yazan kişiler, tarihin gerçek oyuncularları. Onlar bu zorlu sürece hem emekleri, hem fikirleri hem de zamanlarıyla çok önemli katkılar sağladı ve sağlamaya da devam ediyor.

ORTAK BAŞARI İÇİN ORTAK HEDEFLER ŞART

Türkiye önemli bir dönemden geçiyor. Coğrafi ve stratejik konumu

sebebiyle tarih boyunca politik ve ticari süreçlerde kilit rol oynayan Türkiye'nin dünya sahnesindeki rolü bugün de oldukça kritik. Bu kritik pozisyonu ülkemizin lehine kullanarak avantaj kazanmak elimizde. Bunun için başlıca gereksinimlerden biri de Türkiye'nin doğudan batıya, kuzeyden güneye bir bütünlük içerisinde olması.

"Ben, o, diğerleri" demeden "biz" kavramı üzerinde birleşerek ülkenin ortak çıkarları üzerinde çalışmalı, ortak hedefler doğrultusunda birleşmeliyiz. Dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmeyi, bölgesel ve küresel lider olmayı hedefleyen Türkiye, kendi iç sorunlarını çözdüğünde güçlü ve istikrarlı bir ülke algısını daha da artıracaktır. Bu algı ülkeye duyulan güveni pekiştirerek beraberinde yeni yatırımları da getirecek; olumlu yansımalar kendini tüm sektörlerde gösterecektir.

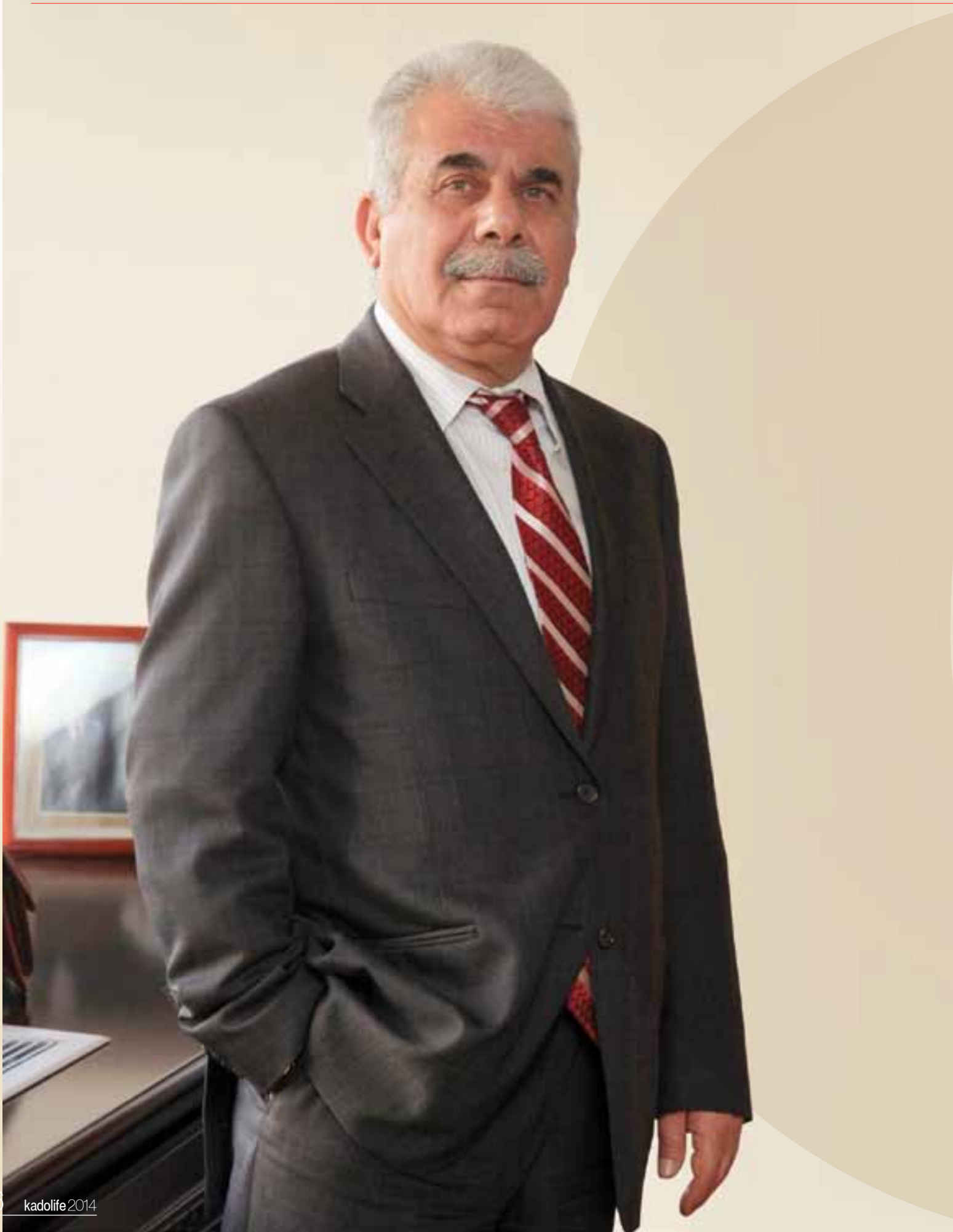
BAŞARI İÇİN ÖNCE DÜRÜSTLÜK VE GÜVEN

Girişimcilik, hayallere doğru yürüyebilme cesaretini ortaya koymaktır; bununla birlikte, cesaret başarı için hiçbir zaman yeterli değildir. Girişimcilik ve ticaret ancak dürüstlük üzerine inşa edilirse uzun vadeli başarıları ulaşabilir. Kadooğlu Holding için başarının kriteri maddi olmaktan çok öte, güvenilen markalar ve evrensel değerler yaratabilmektedir. Sayısı ve gücü giderek artan çalışanlarıyla Kadooğlu'nun hikâyesi yoluna daha 'zengin' bir şekilde devam edecektir. Kadooğlu Holding bünyesindeki tüm şirketler birer dünya markası olma vizyonuyla çalışıyor, kalkınma ve gelişmeyi bölgesellikten bağımsız olarak konumlandırarak doğu ve batı bölgeleri arasında bir yatırım ve üretim köprüsü kurmayı hedefliyor.

Bu yoldaki hedeflerimizi iş ciddiyetimize ve prensiplerimize bağlı kalarak sizlerle başaracağız.

TARKAN KADOOĞLU

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı



Cemal Kadooğlu:

“Yolumuzu inandığımız değerlerle çizdik”

Güzeli, iyiyi, güvenilir olmayı düstur edindik ve bu ilkelerin ışığında yürüyoruz. Bu hem bir yol hem de bir hikâye aslında; başkahramanı ise Cemal Kadooğlu. Bir bardak çay içimi kadar kısa bir sohbette bir ömrü aydınlatacak kadar derin anlatıyor hikâyesini Kadooğlu. İlk adımlarını Cizre’de attığı başarısının meyveleri bugün tüm ülkeye yayılmış durumda ve o paylaşmaktan, değerleri yüceltmekten alıyor ilhamını. Henüz gençliğinin başındayken kendisini ticaretin zorlu koşulları içerisinde bulan Kadooğlu, özünü koruyarak var olmuş ve var etmiş bugünleri.

Kadooğlu ailesinin Cizre’den Türkiye geneline ve hatta sınırların ötesine taşınan başarısında, insana duyulan sevgi, çalışmaya olan inanç ve dürüstlikle yoğrulmuş bir harç var. Cemal Kadooğlu’nun yarım asırlık alın teri ve asla taviz vermediği değerleriyle hazırladığı sağlam temeller, bugün Kadooğlu Holding’i meydana getirirken, belki de çok daha önemli bir şeyi daha sağlamış; saygı ve minnetle anılan bir ismi... Cemal Kadooğlu’nun keyifli sohbetine uzanırken, bir kez daha hatırlıyoruz; vefalı ve sözünün eri olmak gerekiyor geleceğe çok daha umutla bakabilmek için...

Bu başarının mimarı Cemal Kadooğlu’nu tanımak istiyoruz öncelikle. Çocukluğunuzdan başlayacak olursak, bize biraz o dönemi anlatır mısınız? Sizin hayalleriniz nelerdi?

Ben bir devlet memurunun oğluydum. Hem ailesi hem de çevresi tarafından sevilen bir çocuktum. Mahallenin bütün çocuklarını toplar, onlara bildiklerimi ders anlatır gibi anlatırdım. 16 yaşında ticarete başladım. Ticarete başlarken, yoktan var etme çabasıyla adımlarımı attım. Ama o günlerde “çok büyük olacağım” diye bir hayalim yoktu. Bir yazıhanem ya da arabam olsun diye hedefler belirlemiyordum kafamda. Ama ayaklarım

üzerinde bir başıma durmak, başarılı işler yapmak istiyordum. Biliyordum ki, bir başıma var olabilirim her hedefime ulaşabilirim.

Çok aktif bir çocukmuşsunuz ve ticari zekanız ön plandaymış. Yaptığınız ilk iş neydi?

16 yaşımıdayken ping-pong topu satarak iş hayatına ilk adımımı attım. Hatta mahalledeki arkadaşlarımı bile çalıştırıyordum. 18 yaşıma geldiğimde ise köylerden yün, bakliyat gibi şeyleri toplayıp, şehirde satmaya başladım. Çevremi iyi analiz ediyordum; ona göre işler yapıyordum.

Size kim yol gösteriyordu? Çalışmaya başladığınızda babanızın tepkisi nasıl oldu?

Bana Allah’tan başka yol gösteren kimse olmadı. Zaten babam o yaşlarda çalışmamı istemiyordu; “Otur, çalışma, maaşım var,” derdi. Ama ben hep çalışmak istiyordum. Boş durmak bana göre bir şey değildi; çalışmak, üretmek istiyordum. Amacım kendi ayaklarım üzerinde durabilmek, güçlü olabilmektir. Başarabileceğim konusunda kendime güveniyordum; azimliydim, çalışkandım.

Ve sonra siz bir aile kurdunuz... Aile değerlerinizi yaşattınız... İçinde büyüdüğünüz aile ile kurduğunuz aile arasındaki fark neydi?

17 yaşımıdayken evlendim. Kısa süre sonra çocuklarım oldu. Hep çalıştığım için çocuklarımı yedi-sekiz yaşına kadar anneleri büyüttü. Sonraki yıllarda ise benim eğitimimle büyüdüler. Onları hep çalışmaya teşvik ettim. “Bana güvenip bir yere gelmeyi düşünmeyin. Ekmeğinizi kendiniz bulun,” dedim. Çünkü ben babam sayesinde bir yerlere gelmedim. Tarkan, ticarete başladığında lise üçteydi. Okuldan soğuduğunu, şirkete gelmek istediği-



ni söyledi. Ona dedim ki; "Şirketimin çok güzel bir ismi var, maneviyatı var. Ben Cemal Kadooğlu'nun oğluyum diye hava atmama izin vermem. Sen okulunu oku". Bana, "Ben Cemal Kadooğlu olmak için geleceğim. Cemal Kadooğlu'nun yaşadığı tüm zorlukları yaşamaya hazırım," dedi. "O zaman şirkete gidip kapıyı sen açacaksın, temizlik yapıp sen kapatacağın," dedim. Zaman içinde temizlik yaptı, bankaya gitti, alacakları tahsil etti... Başlarken, işe belediye otobüsüyle gidip geliyordu. Sonrasında bir gün Tarkan'ı yazıhanede benim koltuğumda oturmuş gördüm. Ben de müdürlere fırça attım, kim izin verdi diye. "Artık emirleri biz vermiyoruz, Tarkan'dan alıyoruz," dediler. "Nasıl olur, ben böyle bir şey söylemedim," dedim. "Talimata gerek yok, biz senin huyunu biliyoruz, kim benim malıma bakarsa mal sahibi odur diye düşünürsün. Tarkan, bizi daha iyi yönlendirebiliyor," dediler. İşte o zaman Tarkan'ın işi öğrendiğine, kendine güvendiğine ve artık işleyişi yönetebileceğine inandım.

1977 yılında ticari bir yaşam başladı sizin için önce. O süreci aktarır mısınız? Neler yaşadınız?

1977 yılında ilk şirketimi kurdum, kardeşlerimle birlikte çalışıyorduk. O yıl Gaziantep'te hem belediyenin hem de vilayetin kömür müteahhittliğini yapıyordum. O zamanlarda Cizre'deki yazıhanemin adı Gaziantep Nakliyat'tı. Kadere bakın ki, Cizre'den çıkıp Gaziantep'e yerleştim.

İstanbul'a gelme hayaliniz o zamanlar var mıydı?

O zamanlar büyük şehirleri hayal etmek çok zordu. Bu nedenle İstanbul'u hiç hayal etmedim. Öncelikle doğduğum, yaşadığım topraklarda kök salmaktı hedefim. Ama biliyordum ki, bu kökler daha da derine inecek ve bu bölgenin sınırlarını bir gün aşacak.

"NE OLURSA OLSUN, VERDİĞİM SÖZLERİN ARKASINDA DURDUM"

Çok takdir edilen bir ticari hayatınız var, geriye dönüp baktığınızda pişmanlık duyduğunuz bir kararınız oldu mu hiç?

O dönemin koşullarıyla bugünün koşulları birbirinden çok farklı. Elbette yaşadığım sıkıntılar oldu ama o sıkıntılar daha çok tecrübe kazanmama, kazandığım tecrübeler de daha sağlam ve başarılı adımlar atmama kapı açtı. Gücümü değerlerimden aldım ve bu nedenle hiçbir işimde pişmanlık duymadım. Yaptığım her şeye sahip çıktım ve verdiğim sözlerin hep arkasında durdum. Gece verdiğim söz, gündüz değişmedi. Belki o verilen sözlerin bana çok zararı dokundu ama bana duyulan güveni ve saygıyı artırdı. Ailem adına da, kendi adıma da "güvenilir olmak" benim için son derece önemli.

İş yaşamınızın temellerini atarken özellikle nelere dikkat ettiniz?

İş ve özel yaşamımda vefaya ve adalete çok önem verdim. Güçlünün değil, haklının ve doğrunun yanında olmak gerektiğine inandım ve hep bu bakış açısıyla yoluma devam ettim. Kazandıklarımı doğduğum topraklarla, dostlarımla paylaştım. Şükürlü olsun ki, bunun karşılığını aldım. Bugün başarılı ve güçlüysek bunu hakkaniyete verdiğimiz değerlere borçluyuz.

İşin başına geçtiğinizde çocuklarınıza neler öğütlediniz, çalışanlarınızla ilişkileriniz nasıldı?

Çocuklarıma öncelikli nasihatim alçakgönüllü olmaları yönündeydi. Dürüst davranmalarını, bir başlarına güçlü olmalarını, yürek ve akıl gücüyle hareket etmelerini öğütledim. Vefayı düstur edinip, darda kalan kim varsa ona yardım etmeleri gerektiğini söyledim. Sağ olsun çocuklarım, söylediklerime sahip çıktılar, ilke edindiler. Ne mutlu bana, başımı hiç öne eğdirmediler; başarılarıyla, cesaretleriyle, akılları ve insana değer veren anlayışlarıyla hep gurur duydum. Çalışanlarımıza gelince, öğütlerimi onlarla da sürekli paylaştım. Biz Kadooğlu ailesi olarak sürekliliğe çok önem veriyoruz. Bu nedenle, çalışanlarımızın çoğu, uzun yıllardır bizimle birlik-teler. Bizimle yollarını ayıran dürüst çalışanlarımızın da her zaman yanında olmuşuzdur. Kendilerine iş kurduklarında destek vermişizdir. Bugün bile gidip onlara sorsanız, "Bir daha dünyaya gelsem Cemal Kadooğlu'nun yanında çalışmak isterim," derler. Çalışanlarımız bizim için kıymetlidir. Çünkü başarı bir takım işidir ve ancak mutlu ve işini seven kişilerle mümkündür. Bu nedenle, çalışanlarıma derim ki; "Bize güvenin, biz de size güvenelim. Evinizdeki ağlamanız, bizim de ağlamamız; evinizdeki düğün, bizim de düğünümüz olsun". Namuslu, dürüst olan herkes bizimle birlikte

büyüyebilir. Bizimle aynı hedefe yürümeyen, işine sahip çıkmayan çalışanlar ise bu güzel ailenin içinde barınmaz.

Yönetim tarzı açısından sizin kuşağınızla yeni nesil arasında ne gibi farklar var?

Yönetim anlayışı; içinde bulunduğunuz şartlar, ekonomik koşullar, sosyo-kültürel yapı, ülke gündemi, teknoloji ve diğer birçok sebepten dolayı değişiklik gösterebiliyor. Tüm bunları göz önüne aldığınızda elbette yönetim anlayışında farklılıkların olması çok doğal ve saydığınız bu nedenler iş yapış biçiminizi, hayallerinizi, davranışlarınızı etkiliyor. Ben bu hikâyenin başlangıcıyım ve bu nedenle o zamanlar hedeflerimi gerçekleştirebilmek için riskler alırdım; daha cesaretli davranırdım. Oysa şimdi bu hikâye olgunlaştı ve başarılarla dolu. Bu nedenle, risk alırken daha dikkatli davranmak gerekiyor. Çünkü artık büyük bir aileyiz ve atılacak yanlış bir adım bu ailenin her bir üyesine zarar verebilir. İşin özü; sorumluluğumuz büyük. Bu nedenle çocuklarıma ve yönetime risk almadan önce çok düşünmeleri gerektiğini söylüyorum; kimi zaman da karşı çıkıyorum. Çünkü 50 yıllık bu başarıyı, itibarı, vefayı, maddi- manevi birikimi kolay elde etmedik.

"BAYİLERİMİZ KADOİL'İN BAŞARILI YÜZÜNÜ YANSITIYOR"

Bayilerle iletişiminiz nasıl?

1988'den beri bu işi yapıyoruz, işimizde çok profesyoneliz. Bunu yaparken Türkiye'deki insanların vefasızlığı bizi çok yordu; çok yanlış yönlendirildik. Ama yanlışları düzelterip, doğru adımlar atmaya başladık. Bugün, Allah'a çok şükür, 300'den fazla bayimiz var. Hepsi de özenle seçildi. Bayilerimiz başka bir firmayla çalıştıkları zaman sıkıntı yaşadıklarını, iletişim kuramadıklarını bize söylediler. Ama bizim bayilerimiz istedikleri her an Tarkan'ı arayabiliyorlar. Onların çözemediği mevzuda bana da ulaşabiliyorlar. Bayilerimiz Kadoil'in temsilcileridir. Bu nedenle de markamıza zarar vermeyecek bayilerle çalışıyoruz. Memnuniyet duymalarını sağlamak için her konuda onlara yardımcı oluyoruz. Karşılıklı olarak birbirimize katma değer yaratıyoruz. Dolayısıyla iletişim konusunda hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Birlikte daha iyi yerlere geleceğimize, daha büyük başarılarla imza atacağımıza eminiz. Her zaman onların yanında; bayilerimiz de bunu biliyor, kendilerini güvende hissediyorlar.

Şirket çok büyüdü ve holding oldu; bu konuda neler düşünüyorsunuz?

Holding olmak bizim için bir sürpriz değil. Bizi şımartmaz; işimizin doğrusu neyse o doğrultuda devam edeceğiz. Bu süreç bize sadece yönetim açısından avantaj sağlayacak. Tüm şirketlerimizi tek bir merkezden yönetmek, iş sürecimizi kolaylaştıracak. Şirketler arasındaki iletişimi kuvvetlendirecek. Böylelikle yatırımlarımız daha da güçlenecek, takım ruhu şirketlerimizde apayrı bir sinerji yaratacak.

Başarınızın sırrı nedir?

Ticaretin kuralları dürüstlük ve güvendir. Biz çok kriz gördük. Bizden daha güçlü firmalar iflas ettiler. Aynı dönemde biz de vardık ama bize bir şey olmadı. Peki neden? Çünkü

biz güven kaybetmektense para kaybetmeyi, sıkıntı yaşamayı tercih ettik. Bu nedenle, bize inanan herkes destek oldu ve ayakta kalmayı başardık. İnsanların bize güvenmesi, arkamızdan dua edebilmesi önemli şeyler.

"İYİ BİR LİDER VEFALI VE ALÇAKGÖNÜLLÜDÜR"

İyi bir liderin hangi vasıflara sahip olması gerekir?

Liderlik ile ticaret birbirinden farklıdır. Ticarete işinizi iyi yaparsanız, koşullarınız da uygunsa kazanır, değilse kaybedersiniz. Oysa liderlik doğuştan gelen bir şeydir. Düşünsenize, daha çocukken mahalledeki arkadaşlarınızı toplar, başkanlık yapardım. Şimdi birçok tüccar, sabah işine gelir, akşam da evine gider. Çok da zengin olmuştur. Ama iyi bir lider değildir. Çünkü iyi bir lider, sosyal hayatını da zenginleştirir. Ben mutlaka dostlarımla bir araya gelirim; sosyal çevremi asla ihmal etmem. İyi bir lider alçakgönüllü olmalıdır ve maddi-manevi anlamda kazandıklarını çevresindekilerle paylaşmalıdır. Ben de öyle yaptım hayatım boyunca. Ayrıca vefa çok önemlidir. Bana yapılan küçücük bir iyiliği bile asla unutmam ve iyi kişilere saygım sonsuzdur.

"KADOOĞLU HOLDİNG DÜRÜSTLÜKTEN ASLA TAVİZ VERMEYECEK"

Bu başarıda eşinizin de payı büyük...

İnsan evinde, ailesiyle mutlu değilse onun başarılı olması çok zor. Çünkü sabah çıkıyor, akşam kadar sıkıntı yaşıyabiliyoruz. Oysa ben, akşam evime gittiğimde huzuru buluyorum, mutlu uyuyor, dolayısıyla dinç kalkıyorum. Bu nedenle, başarımda eşimin katkısı büyük.

Kadooğlu ailesinin asla taviz vermeyeceği değerler nelerdir?

Vefadan ve dürüstlükten asla taviz vermeyeceğiz. İnsanların bize güven duyması bizim için bir değer olarak kalmaya devam edecek. Sosyal sorumluluk anlamında çalışmalarımızdan asla vazgeçmeyeceğiz. Kolay ulaşılabilir olmaya devam edeceğiz.

Boş zamanlarınızda neler yapıyorsunuz?

Dört yıl önce hacca gittim. Hacca gitmeden önce en büyük hobim, arkadaşlarımla beraber bir yerde yemek yiyip, bir şeyler içmekti. Şimdi artık sadece yemeklerimiz oluyor. Fırsat buldukça yürüyüş yapıyor, yürüyorum.

İçindeki çalışma azmi sayesinde ticaret hayatına küçük yaşlarda atılan Cemal Kadooğlu, üretilen değerlerin ancak paylaşılarak anlam kazanacağını söylüyor. Kadooğlu'na göre; büyük hedeflerden ziyade, doğru hedeflere yönelmek gerekiyor.



Kadoil 2014 yılını da yatırım yılı ilan etti

Kadoil'in her yıl gerçekleştirdiği "satış toplantısı ve yeni yıl yemeği" 17-18 Ocak tarihlerinde İstanbul'da gerçekleştirildi. 2013 yılını başarıyla geride bıraktıklarını vurgulayan Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, istasyon sayılarını 2015 yılında 500'e çıkarmayı hedeflediklerini belirtti.

Akaryakıt sektöründe istikrarlı büyümesini sürdüren Kadoil, 17-18 Ocak tarihleri arasında "satış toplantısı ve geleneksel yeni yıl yemeği"ni Wyndham Otel'de gerçekleştirdi. Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, 2013 yılını başarılı bir şekilde bitirdiklerini belirterek, "2013 yılında satış anlamında hedeflerimize ulaştık. 2013'ün ikinci yarısından itibaren yatırıma daha fazla ağırlık vermeye başladık. 2013 yılında yaşanan birçok olumsuzluğa rağmen Kadoil olarak hedeflerimize ulaşmamız bizim için büyük başarıdır. 2013'ün ikinci yarısından itibaren 2015'e hazırlanmaya da başladık. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla sektörde büyüyen şirketlerden biri olurken, büyük şirketler arasında da yerimizi aldık. Sektörde daha üst sıralarda yer almak istediğimizden iş yapış biçimimizi de değiştirdik. Satış toplantımızın ilk gününde Kadoil'in bulunduğu bölgelerin sorumlularına 2013 yılını değerlendirerek neler yaptığımızı anlattık. Ayrıca bölge ve saha müdürlerimiz de neleri yapıp neleri yapamadıklarını katılımcılarla paylaştı," dedi.

"2014 yılını fırsata dönüştüreceğiz"

Toplantıda ekiplerini güçlendirmek için liderlik ve ekip çalışmasına dayalı eğitim aktivitelerine de yer verdiklerini söyleyen Çağdaş Demirağ, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Organizasyon şemamızı ve çalışma sistemimizi revize ettik; yeniledik. Sektörde birçok firma yatırımdan kaçınırken biz 2014 yılını da yatırım yılı ilan ettik. Bu yıl şehir merkezlerinde istasyon yatırımlarına ağırlık verip, bayi sayımızı ve satışlarımızı

artırmak istiyoruz. Oluşabilecek her türlü olumsuzluğa karşı tedbirimizi aldık. 2014 yılı birçoğu için kriz gibi gözükse de biz bunu yapacağımız çalışmalarla fırsata çevireceğiz. Türkiye genelinde bulunan 305 bayimizle, müşterilerimize en iyi hiz-

meti sunmaya çalışıyoruz. Sektörde bulunan ilk beş firmanın dışında şehir merkezlerinde en fazla istasyonu bulunan firma Kadoil'dir. İstasyon başına verimlilikte, Kadoil çok iyi bir yerde bulunuyor. 2014'ün ilk 10 gününde üç lisansımız çıktı. Bu yılın ilk altı ayında 40 istasyonu daha bünyemize katarak istikrarlı büyümemizi sürdüreceğiz," dedi.

"2015 için hedef, ilk sekiz şirket arasına girebilmek"

2015 yılının da sektör açısından zor ve hareketli geçeceğini öngördüklerini belirten Çağdaş Demirağ, 2015'in sonuna kadar istasyon sayısını 500'e çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. "500 istasyona ulaştığımızda pazar payımız yüzde 2'nin üzerine çıkacak ve ilk sekiz şirket arasında yerimizi almış olacağız" diyen Çağdaş Demirağ, "2015 yılı zor bir yıl olacak. 2010 yılı bizim için bir tecrübe yılı oldu.



2010'dan elde ettiğimiz tecrübeyle 2015 yılına daha sistematik ve daha bilimsel yaklaşarak, bu süreci başarılı bir şekilde atlatacağımızı düşünüyorum. Kadoil'de artık merkezî yönetimi yerel yönetime döndük. Yeni yapımız sayesinde bayilerin yaşadığı sorunlar en geç 24 saat içinde çözüme kavuşturulacak. Sahada görev alan bölge ve saha müdürlerimize sadece sorumluluk vermedik; gerekli yetkileri de verdik. Yaşanacak problemler, merkeze bildirilmeden böylece rahatça çözülebilecek," dedi.



Tarkan Kadooğlu:
"Başarımızın üst noktalara taşıyacağız"

Toplantının ardından düzenlenen yemekte bir konuşma yapan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 16'lık bir ciro artışı yakaladıklarını, 2014'ün başından itibaren Kadooğlu

Grup'u Kadooğlu Holding'e dönüştürerek tüm faaliyetleri "holding" çatısı altında sürdürmeye başladıklarını belirtti. Kadooğlu Holding'in bünyesinde 13 şirket bulunduğunu hatırlatan Tarkan Kadooğlu, "Fortune 500'de 134'üncü sıradan 108'inci sıraya yükseldik. Daha üst sıralarda yer almak için Kadooğlu ailesi olarak yılmadan çalışacağız. Ülkemiz zorlu bir süreçten geçiyor. Bu nedenle 2014, zor bir yıl olacak. Kadooğlu Holding, yaşanan bu süreci fırsata çevirmek hedefinde olacak," dedi.

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı ÇAĞDAŞ DEMİRAĞ

"Başarımızın sırrı; çok çalışmak, inanmak ve dürüstlük

Pompalardan araçların deposuna akan 1 litre akaryakıtın serüveni oldukça ilginç ve öylesine bütünlüştür ki akaryakıt üretimi için dökülen alın teri, ileri teknoloji ve milyarlarca dolarlık sermaye göz önüne alındığında ne denli ihtişamlı bir sektörün parçası olduğumuzu anlayabiliriz. Milyonlarca yıl öncesinde okyanus tabanlarından başlayarak günümüzde araç deposuna ilerleyen muhteşem bir tedarik zincirinin son halkasını oluşturmak... Kadoil'in tarihçesi petrol kadar eskiye dayanmasa da bu denli ihtişam ve başarılarla doludur. Kadoil, 2006 yılında, akaryakıt dağıtım faaliyetine başlamasından günümüze kadar her yıl pazar payını artıran, bayi ağını genişleten, sektörde gerçekleştirdiği yeniliklerle ve yatırımlarla adından söz ettiren bir şirket olmuştur. Büyük şehir merkezlerindeki istasyonları sayesinde tüketici gözünde bilinirliği her geçen gün daha da artmaktadır. Kadoil, 70 ilde 300'ün üzerinde bayisiyle karayollarımızda dolaşan 18 milyon taşıta, tarıma, inşaat sektörüne ve etkileşimde olduğu diğer sektörlerle 7/24 hizmet vermek için kendisiyle yarışan bir şirket konumundadır.

"Profesyonel yönetim ile aile yakınlığı bir arada"

2014 yılı başında açıklanan verilere göre Kadoil, enerji sektörünün 15'inci şirketi, Türkiye'nin ise en büyük 137'nci şirketi unvanını almıştır. Uluslararası trader ve bankalarla işbirlikleri içinde olmanın, dünya devi şirketlerin "iş yapma arzusu taşıdığı şirket" olma başarısını çok kısa bir süre içinde yakalamanın haklı gururunu yaşamaktayız. Başarımızın sırrı çok açık ama asla basit değildir. Çok çalışmak, inanmak ve dürüstlük. Ayrıca holdingin sinerjisi ve finansal gücü de bu başarıya hız katan önemli etkenlerden olmuştur. Kadoil'i diğer şirketlerden ayırtan özellik bayilerle empati kurabilmesi, profesyonel yönetimle aile duygusallığını birleştirebilme yeteneğine sahip olmasıdır.

"Kusursuzluk ilkesiyle çalışıyoruz"

Türkiye'de son 10 yılda akaryakıt sektörü, rekabetin önünü açan kanun ve değişikliklerle, denetimi artırmaya yönelik sistem uygulamaları ve yeni fiyat mekanizmalarıyla dinamik ve değişime açık bir endüstri halini aldı. Rekabet her geçen gün biraz daha artıyor. Stratejilerini doğru konumlandırın,



değişime kolay adapte olan, hızlı hareket eden şirketlerin yıldızının parladığı bir dönem başladı. Tüketici gözünde koşulsuz marka gücünün yerini, fiyat ve kaliteli hizmet aldı. İnternetle birlikte daha da devrimiyle bilinçlenen tüketicilerin ihtiyaç ve beklentilerinde değişim yaşandı. Amerika ve Doğu Avrupa ülkelerinde akaryakıt sektöründe yıllar önce yaşanan değişim sürecinin ülke olarak henüz başındayız. Yurtdışındaki gelişmeleri analiz edip kısa, orta ve uzun vadeli planlarımızı oluşturduk. Biz şirket olarak bu değişimin en büyük oyuncusu olma yolunda hızlı ama aceleci olmadan ilerlemeyi sürdürüyoruz. Şirketimizi zirveye taşımak için öncelikli olarak bayilerimizi büyütmemiz ve istasyon başına verimliliğimizi artırmamız gerektiği bilinci içinde projeler hazırlıyoruz. Bu amaç ile banka anlaşmaları, taşıt tanıma sistemi, reklam kampanyaları, akaryakıt dışı gelirleri artırmaya yönelik işbirlikleri kesintisiz devam etmektedir. İnovatif, geleceği yakalayan hizmetler sunup, kusursuzluk ilkesi ile çalışmak için hazırız. Kadoil, sektör ve tüketicilerin gözünde "yeni" şirket statüsünden çıkmış, bu iş kolunda büyüyerek "hep var olacak şirket" konumuna ulaşmıştır. Kontrollü büyümemiz sayesinde istikrarı koruyarak, büyük hedeflerimize ulaşmak hayal olmaktan çıkmıştır. Güçlü finans yapısı, nitelikli kadro, sağlam altyapı, vizyon, hız, inanç ve anlayış bizim artılarımız olarak öne çıkmakta... Daha büyük başarılarla hep birlikte yelken açacağız.

Tarkan Kadooğlu Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde konuştu

Capital ve Ekonomist dergileri ile Bursa Valiliği'nin işbirliğiyle düzenlenen Uludağ Ekonomi Zirvesi'nin ikinci gününde "Türkiye Senaryoları: Vizyonerlerin Ajandası" konulu oturum gerçekleştirildi. Nord Holding Türkiye Başkanı Servet Topaloğlu'nun moderatörlüğünde yapılan oturuma Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Başkanı Muharrem Yılmaz, Sanko Holding Onursal Başkanı Abdülkadir Konukoğlu, Almanya Eski Cumhurbaşkanı Christian Wulff, Türkiye Bankalar Birliği Başkanı Hüseyin Aydın, Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim

Turhan ve THY Genel Müdürü Temel Kotil katıldı. Oturumda 2023 ajandasını anlatan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, dört temel başlıktan bahsetti. Demokrasi açığı, cari açık, çözüm süreci ve bölgeler arası eşitsizliğin Türkiye'deki tüm iktisadi sorunların temelinde bulunduğunu belirten Kadooğlu, "Türkiye'nin kalkınmasının önündeki en temel engellerden biri bölgesel kalkınma sorunudur. Bu sorunu da içine alarak yürütülmeye çalışılan çözüm süreci başarıya ulaşmak zorundadır," dedi. Cumhuriyet tarihine bakıldığı zaman bölgesel kalkınmada başarılı olunamadığını belirten Kadooğlu, "Kalkınmanın önünde bir demokrasi açığı problemimiz var. Kalkınmışlık farkının ortadan kaldırılması gerekiyor" diye konuştu.



Türkiye Aile İşletmeleri Derneği ilk ulusal zirvede bir araya geldi

Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER), "Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi"ni "Ailede Birlik, İşletmede Sürdürülebilirlik" temasıyla İstanbul'da gerçekleştirdi. Zirvenin açılış konuşmasını yapan TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı Şerife İnci Eren, "Aile şirketleri, ülkemizde toplam GSMH'nin en az yüzde 75'ini yapıyor, istihdamın yüzde 85'ini sağlıyor. Etkin bir aile şirketi kurmak ve onu kurumsallaştırmak sadece ailemize değil, ülkemizin de hedeflerine ulaşmasına destek olacak en büyük katkıdır" dedi. İşletme sahiplerinden, genç nesil üyelerine, konusunda uzman danışmanlardan akademisyenlere 200'ün üzerinde katılımcının izlediği Zirve'de, iş dünyasının önde gelen isimleri, aile şirketlerinin kurumsallaşması sürecindeki tecrübelerini paylaştı. "Kurucu olmak ve geleceği düşünmek", "hissedarlar arasında hisse temsili kurallarının belirlenmesi" ve "kurumsallaşmadan ne anlıyoruz?" başlıklı konuların ele alındığı panele konuşmacı olarak katılan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Tarkan Kadooğlu, yeniliği, teknolojiyi takip eden ve sağlam temeller oluşturarak kurumsallaşan aile şirketlerinin başarıya ulaşabildiğinin altını çizdi. Panelde aile şirketine hissedar yapısı oluşturulurken; her bir hissedar grubunu kimin temsil edeceği, bilginin paylaşılmasının sağlanmasında ilk kuşağın pozisyonu, eşlerin ve çocukların durumu konularının detaylı bir biçimde planlanması gerektiği vurgulandı. Panelde öne çıkan diğer bir konuda genç aile üyelerinin kariyer planlarının aile büyükleri tarafından çizilmesi yerine kendi isteklerine önem verilmesi gerektiği oldu.



Tarkan Kadooğlu, gençlere ilham kaynağı oluyor

Üniversite öğrencileriyle bir araya gelen Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, girişimcilik ve kariyer hedefleri konusunda gençlere tavsiyelerde bulunarak önemli ipuçları verdi.

Gaziantep Üniversitesi (GAÜN) Yönetim ve Kariyer Topluluğu öğrencileri tarafından düzenlenen, 'GAÜN Kariyer Zirvesi-Başarının Altın Kuralları' konulu söyleşiye Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu konuşmacı olarak katıldı. Girişimci olmak isteyen insanın hayal dünyasının zengin olması gerektiğini belirten Tarkan Kadooğlu, hayali güçlü olmayanın başarılı olamayacağını, başarılı olmak için ise güçlü, sabırlı ve kanaatkâr olmak gerektiğini ifade etti. Öğrencilere altın öğütlerde bulunan Kadooğlu, "İşinizi sevin, hayal kurun, inanın ve cesaretli olun. Başarılı olmak istiyorsanız, bunun için çalışıyorsanız ve istekliyseniz, hırsınız da varsa (ama hiçbir zaman hırsınız aklınızın önüne geçmemek kaydıyla), başarımamız için bir neden yok. Ama bunun için emek vermeniz gerekiyor. Başarılı olabilmemiz ve istihdam oluşturabilmemiz için hayatınızdan, ailenizden zaman zaman fedakârlık da edeceksiniz," dedi.



Tarkan Kadooğlu TOBB-ETÜ Üniversitesi'nin konuğu oldu



Ekonomi ve Genç Girişimciler Topluluğu, "Girişimci Gözüyle" başlığı altında düzenlediği toplantılarda, Türkiye'nin önde gelen girişimcilerini TOBB ETÜ'de ağırlayarak deneyimlerini öğrencilerle paylaşmalarını sağladı. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu da TOBB-ETÜ Üniversitesi Ekonomi ve Genç Girişimciler Kulübü'nün konuğu oldu. Eski bakanlardan Ali Coşkun'un da katıldığı konferansa ilgi büyüktü. Üniversite öğrencilerine girişimcilik ve kariyer hedefleri konusunda tecrübelerini aktaran Kadooğlu, kendi yaşadığı birçok anıyı da genç girişimcilerle paylaştı. Aile şirketlerinin başına 21 yaşında geçtiğini ve markalaşmaya çok önem verdiğini ifade eden Kadooğlu, "Girişimcilikte hayal etmeye, dürüst şekilde iş yapmaya, itibar ve şerefın korunmasına özel önem verilmesi, İngilizce bilmek ve konuşabilmek çok önemli. Herkesin girişimci ruhu vardır. Önemli olan; bunu doğru zamanda, doğru bir şekilde ortaya koyabilmektir. Hayal edin, mantığınızı iyi kullanın, cesur ve sabırlı olun. Bunları yan yana getirmelisiniz. Kaybetmeyi göze almayan kişi hiçbir zaman girişimci olamaz," dedi.



Kadoil, bayileriyle bir araya geldi

2014 ve 2015 yıllarını "yatırım yılı" ilan eden Kadoil, istasyon yatırımlarına ağırlık verme hedefleri doğrultusunda hızla ilerliyor. Bayileriyle bu kapsamda bir araya gelen Kadoil, holding ve şirketin yeni vizyon ve hedefleri hakkında da bilgi verdi.

Türkiye akaryakıt sektöründe istikrarlı büyümesini sürdüren Kadoil, gerçekleştirdiği bölge yemeklerinde bayileriyle bir araya geldi. Adana, Gaziantep, Ankara, İzmir, Diyarbakır, Giresun ve İstanbul'da yapılan toplantılara bayilerin ilgisi yoğundu. Bayi katılımlarının yüksek olduğu organizasyonlarda; Kadooğlu Holding ve Kadoil firmasının gelmiş olduğu noktalar, bayileriyle birlikte büyüme hikâyesi ve elde edilen başarılar aktarıldı. Holding tarafından başlatılan yeni yatırım ve atılım faaliyetleriyle birlikte, 2013 yılında yakalanan başarılar paylaşıldı. Kadoil ayrıca yeni reklam uygulamalarını da bayileriyle paylaşırken istasyon yatırımlarının yanı sıra reklam kampanyalarına da hız verdiğini göstermiş oldu. Değişen reklam filmi ve spotları bayilerle paylaşıldı.

"Bayi memnuniyetini ilke edindik"

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ yemek sonrası gerçekleştirdiği konuşmalarında holdingin ve şirketin yeni vizyon ve hedeflerini aktardı. Demirağ ayrıca, içinde buldukları bu büyük yapının finansal ve idari gücünü sayısal verilerle paylaştı. Bölge ve saha müdürlerinin de hazır bulunduğu toplantılarda istasyon verimliliğini artıracak yeni projelerin yanı sıra istasyon dışı gelirleri çeşitlendirecek yatırımlara da değinildi. Bayi memnuniyetini kendine ilke edinmiş olan Kadoil, bu çalışmalara ne kadar önem verdiğini hazırladığı projelerle bir kez daha göstermiş oldu. Yeni yıl ile birlikte daha yakın çalışma ve enerji sözü veren Demirağ, satış ekiplerini güçlendirdiklerini, bayilerin sorunlarına en geç 24 saat içinde cevap verme hedefi koyduklarını söyledi. Sahada mücadeleye bayilerle birlikte hız katacaklarını da sözlerine ekleyen Demirağ, rekabetin her geçen gün arttığını, Kadoil'in finans gücü, altyapısı ve dinamik personeliyle bu rekabetin en güçlü şirketi olduğunu ifade etti. Bayilerine 2015 yılı sonunda satış performansını yüksek 500 istasyon ve pazar payını iki katına çıkaran bir Kadoil göreceklarının sözünü verdi. Demirağ ayrıca, Kadoil'in kurumsal bir şirket olduğunu fakat kurumsallığın hantallığını ve bazı olumsuz özelliklerini hiçbir zaman taşımayacaklarını vurguladı.

Toplantıda ayrıca, 1 Mart 2014'te yürürlüğe giren 1240 sayılı EPDK kurul kararı da ele alındı. Düzenlemenin yasal detaylarına dikkat çeken Çağdaş Demirağ, tamamlanan hazırlıkları ve bundan sonraki süreci bayilerle paylaştı. Gerçekleşen uygulamalar ve kurul kararı detaylarının örneklerle anlatıldığı, tablolar hakkında bilgilerin paylaşıldığı görüşmelerde Kadoil, tüm personel ve bayiler ile gerekli yatırımları yap-



rak hazırlanmış olmanın önemini bir kez daha vurgulamış oldu. Demirağ, kurul kararının uygulanabilmesi için gerekli yatırım ve çalışmaların Kadoil tarafından aylar öncesinde başlatıldığını, bugün zorluklara rağmen bayileriyle birlikte yeni döneme hazır bir Kadoil olduğunu belirtti.

Bonus sahipleri bundan böyle Kadoil istasyonlarında da kazanacak

Türkiye'nin büyüyen akaryakıt dağıtıcı firmalarından Kadoil, Bonus ile Bonus sahiplerinin özel ayrıcalıklar dünyasını genişletecek bir anlaşma imzaladı. Anlaşma sayesinde, 15 milyon Bonus sahibi, Kadoil istasyonlarındaki akaryakıt alışverişlerinden Bonus kazanacak, Bonus'un Kadoil'e özel kampanyalarının yanı sıra Kadoil istasyonlarında da tüm ayrıcalıklardan faydalanacak.

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, "Akaryakıt dağıtım sektörünün en hızlı büyüyen şirketi olarak, bayilerimize ve tüketicilerimize sunduğumuz imkânlar yelpazesine, Garanti Bonus Kart ile yaptığımız anlaşmayı da eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. İki dinamik şirket arasında imzalanan bu anlaşma, yıllar sürecek bir işbirliğinin başlangıcı olacaktır. Kadoil müşterilerine ve Bonus Kart sahiplerine avantajlar sağlayarak, ilkemiz olan kaliteli ürünü tüketicilerimize daha uygun koşullarda sunmayı sürdüreceğiz. Tüketici memnuniyetini ön planda tutan iki yapının oluşturacağı kampanyaların akaryakıt sektörü açısından da çığır açacağına inanıyorum," dedi.

Garanti Ödeme Sistemleri Pazarlama Direktörü Cem Dal ise şunları söyledi: "Ülkenin en büyük akaryakıt firmalarıyla yılda en az 10 kampanya yapan, kredi kartı pazarında lider olan Bonus, bu işbirliğiyle Kadoil müşterilerine de çeşitli ayrıcalıklar sağlayacak. Kadoil'e özel ilk kampanyamızı önümüzdeki günlerde Bonuslular'ın hizmetine sunacağız."



Kadoil Finans Müdürü Hüseyin Cırık, Kadoil Marka Danışmanı Aslı Orhon, Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, Garanti Ödeme Sistemleri Pazarlama Direktörü Cem Dal, Garanti Pazarlama ve Marka Yönetimi Ömer Can Fırat, Kadoil Pazarlama Uzmanı Uyum Varol

Kadoil istasyonlarında Aktif Nokta dönemi başlıyor



Kadoil ile yeni jenerasyon bankacılığın mucidi Aktif Bank'ın iştiraklerinden olan EPost A.Ş. işbirliği ile müşteriler, Kadoil istasyonlarında yakıt alırken aynı anda fatura ödemelerinden GSM TL yüklemeye, futbol maç bileti alışından avantajlı alışverişe kadar birçok işlemi tek bir Aktif Nokta'dan gerçekleştirebilecek. Aktif Bank tarafından tahsis edilen bu güvenli ve dokunmatik cihazlar sayesinde, Kadoil istasyonlarında oluşturulacak hizmet köşeleri kullanılarak pek çok işlem gerçekleştirilebilecek. Müşterilerin hayatlarının kolaylaşmasına ve zamandan tasarruf etmelerine imkân veren güvenli Aktif Nokta cihazlarının kullanım kolaylığı sağlayan dokunmatik ekranlarıyla başta Türkiye Futbol Federasyonu'nun resmi kartı olan Passolig kartına başvuru, karta para yükleme ve maç bileti alma işlemleri, fatura ödeme, kataloglu ürün satışı, GSM TL yükleme, DASK poliçe başvurusu, Facebook oyun kartları satışı ve şehir içi ulaşım kartı dolumu gibi birçok işlemi tek bir cihaz üzerinden gerçekleştirme imkânı sağlıyor. Kadoil istasyonlarına gelen vatandaşlar tüm bu işlemleri sıra beklemeden, hızlı ve pratik şekilde Aktif Nokta kiosklarından yapabilecekler. Kadoil istasyonları sadece ucuz ve kaliteli akaryakıt ürünlerinin tüketicilere arzını sağlamakla kalmıyor ayrıca zamanın daha eğlenceli ve kazançlı geçmesini sağlamayı da hizmetlerine eklemiş oluyor.



Gökkuşağının altındaki Ankara

Ankara'yı yeterince tanımayanlar, gri renkli resmi binalar ve bürokrasi kokan gergin caddeler canlandırır zihinlerinde. Oysa Cumhuriyet'in ilk yıllarından itibaren kardelen gibi açan bir kenttir Ankara.

Ankara, başkent olmanın ağırlığını omuzlarında her daim taşısa da, aslında gözleri Anadolu'nun bin bir rengini taşıyabilecekleri için. Biz de bu sayımızda Ankara'nın renklerini keşfetmek için o ciddi ve gri örtüyü kaldırıyor ve bambaşka bir Ankara ile sizleri baş başa bırakıyoruz.

Ankara'da doğayla baş başa kalmak

Anadolu'nun neresine giderseniz gidin doğanın sanatına âşık olursunuz bir anda. Ankara da bu eşsiz güzelliklerden yeterince payını almış. İlk durağımız; Ankara'nın rüzgârlarla bestelediği şarkılarını duyabileceğiniz Gölbaşı-Mogan Parkı. Çoğu Ankaralı için günlük yaşamın koşuşturmacası içerisinde doyumsuz bir mola yeri Gölbaşı. Mogan Gölü'nün maviliği ile gökyüzünün buluştuğu park, her yaşa ve her zevke hitap eden alternatifler sunuyor ziyaretçilerine. Göl kenarında ruhunuzu dinlendirecek bir yürüyüş

yapmak veya Ankara'nın kendine has renkli akşamlarını keşfetmek mümkün Gölbaşı'nda. Merkeze yaklaşık 25 kilometre uzaklıkta, Konya yolu üzerindeki Mogan Gölü, kıyısındaki plajı, gazinoları, lokantalarıyla bir mozaik adeta. Özellikle yaz aylarının bunaltıcı sıcaklarında püfür püfür bir serinlik sağlıyor Gölbaşı-Mogan Parkı. Bugünlerde eski güzelliğini arıyor olsak da Ankara'nın nevi şahsına münhasır bir diğer çekim merkezi de Atatürk Orman Çiftliği. Cumhuriyet'le beraber yeşeren ve Atatürk tarafından kurulan Atatürk Orman Çiftliği, günümüzde parkları, piknik alanları, hayvanat bahçesi, çeşitli ürünleri ve doğasıyla şehrin akciğeri bir anlamda. Özellikle çocukların yoğun ilgi gösterdiği hayvanat bahçesi, yüzlerce çeşit canlıya ev sahipliği yapıyor. Doğadaki narin komşularımızı yakından görmek için buraya mutlaka zaman ayırmalısınız. Çankaya ilçesine bağlı 50. Yıl Mahallesi'nde yer alan 50. Yıl Parkı ise ziyaretçilerin aileleriyle birlikte rahatlıkla gelip zaman geçirebilecekleri dev bir görsel şölen haline getirilmiş. Cebeçi Ertuğrul Gazi Mahallesi

sırtlarındaki tepede yer alan 50.Yıl Parkı, bulunduğu konum itibarıyla başkentin her noktasının kuşbakışı görülebileceği bir ayrıcalığa sahip.

Ankara Kalesi'ni görmeden dönmek olmaz

Ankara Kalesi'nin tarihi, kentin tarihi kadar eski. Yapılış tarihi kesin olarak bilinmese de geçmişinin Romalılar'a kadar uzandığı düşünülüyor. Kalenin yükseklikleri 14 ila 16 metre arasında değişen 20'den fazla kulesi bulunuyor. 1640 yılında Ankara'ya gelen Evliya Çelebi, ünlü Ankara Kalesi için şunları söylemiş: "Ankara'nın yüksek bir dağın tepesine dört kat beyaz taştan yapılmış sağlam bir kalesi vardır. Kale iç içe üç kat surlarla çevrilidir. İç kalenin çevresi kayalıktır. Bu yalçın kayalardan kaleye tırmanmak çok zordur. Dağın eteklerinde ise üçüncü sıra dış surlar yer alır. Bu dış surlarla tüm kent güvenlik altına alınmıştır." Bugün kale içinde değişik dönemlerden kalmış birçok eski Ankara evi bulunuyor. Kaleiçi Mahallesi'nde bulunan eski Ankara evleri, sur duvarlarıyla çevrili dar ve dik bir alanda konumlandıkları için, planları dar alanlardan en çok faydalanmayı gözeterek yapılmış. İki ya da üç katlı olarak ahşap, kerpiç ve tuğladan inşa edilmişler. Arazi yapısının düz olmaması, alt kat planlarının da düzgün olmamasına yol açmış, ama üst katlar cumba tipindeki çıkıntılarla düzgün bir yapıya kavuşturulmuş. Alt katlar kışlık olarak, kalın duvarlı ve küçük pencere yapılmış, üst katlar ise yazlık olarak ince duvarlı ve havadar... Geniş saçaklar ve "Cihannüma" denilen yazlık odalar Ankara evlerinin belirleyici özelliklerinden.



Kuşulu Park

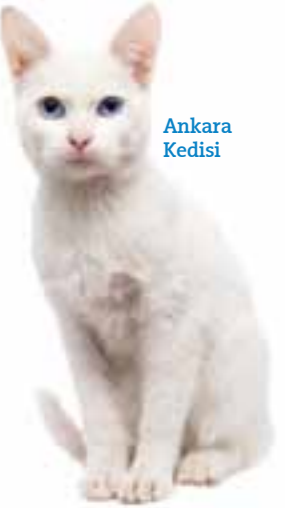
"Kim demiş Ankara'da gezilecek yer yok!.. Müzeleri, tarihi merkezleri, mesire yerleri, parkları, alışveriş merkezleri ve meydanlarıyla görülecek o kadar çok yer var ki burada, bizim sayfalarımızı anlatmaya yetmiyor hepsini. En güzeli, siz Ankara'ya gidin; bu özel şehri keşfetmeye başlayın..."

Uygarıkların izlerini taşıyan kadim bir şehir

Tarihin her döneminde insanoğlunun ayak izi eksik olmamış Ankara'dan. Bu zengin geçmişin izlerini sürebilmek ise çok kolay. Anadolu Medeniyetleri Müzesi'nde geçmişin uzanan bir yolculuk sizi bekliyor. Hitlerler'den Osmanlı'ya kadar köklerimiz oluşturulan yüzlerce eser hayal ve gerçekle karışık bir dünyanın kapılarını aralıyor. Elbette bununla sınırlı değil Ankara'nın bizleri tarihle buluşturan dokusu. Alagöz Karargâh Müzesi, Devlet Resim ve Heykel Müzesi, Cumhuriyet Müzesi gibi tarihi merkezlerde yakın geçmişin canlı hatıraları her an ziyaretçileriyle buluşuyor.

Görkemini halkından alan, onurlu mücadelenin ölümsüz kahramanı Mustafa Kemal Atatürk'ün hayallerini gerçeğe dönüştürdüğü bir mabet Ankara. Ve biz de Anıtkabir'de eşsiz bir huzur ve minnettarlıkla gezimizi tamamlarken bir hatırlatmada bulunmak istiyoruz. Diğer tüm Anadolu şehirleri gibi sayfalara sığdırmak mümkün değil Ankara'yı da... En iyisi, bir fırsat bulup Ankara'da uyanmak sabaha ve önyargılardan sıyrılıp onun doyumsuz güzellikleriyle tazelemek ruhumuzu...

Ankara Kalesi



Ankara Kedisi

"BU TEPE NE GÜZEL BİR ANIT YERİ..."

Anıtkabir, bilinen silüetinin yanı sıra bilinmeyen birçok gerçeği de yıllardır derinliklerinde saklıyor. Yapımı dokuz yılda tamamlanan yaklaşık 150 bin ton ağırlığındaki Anıtkabir, heykellerinden süslemelerine, kulelerinden kabartmalarına kadar pek çok özel anlamlarla yüklü. Yapımına 9 Ekim 1944'te başlanan ve 1 Eylül 1953'te tamamlanan Anıtkabir'in yerini Rasattepe olarak ilk Aydın Milletvekili Mithat Aydın önerdi. Komisyon üyelerinin de burayı gördükten sonra Aydın'a hak vermeleri üzerine Anıtkabir'in Rasattepe'ye yapılması kararlaştırıldı. Defnedileceği yer konusunda Türk milletine bir vasiyette bulunmayan Atatürk'ün yıllar önce bir gezi sırasında Rasattepe'yi gezerken ağzından dökülen "Bu tepe ne güzel bir anıt yeri..." sözleri de bugün için çok anlamlı. Anıtkabir için 1941'de açılan yarışmaya, İkinci Dünya Savaşı'nın en çetin günleri yaşanmasına rağmen Türkiye, Almanya, İtalya, Avusturya, İsviçre, Fransa ve Çekoslovakya'dan toplam 49 proje katıldı. Ancak en çok beğenilen üç proje arasında Prof. Emin Onat ile Doç. Orhan Arda'nın "25" numaralı projesi kabul edildi.

Ankara Evleri



Bölgemizde Kadoil, “güven” ve “kalite” anlamına geliyor

Bayilerin sorunlarına kâr odaklı yaklaşımda bulunmak yerine tüketici memnuniyeti ve daha iyi hizmet hedefli çözümler bulma gayreti içinde olduklarını söyleyen Anadolu Bölgeler Müdürü Ahmet Tanyeri, bayilerimizle oluşturduğumuz sinerji sayesinde satışlarımızı artırmanın yanında Kadoil markasını rakiplerimize göre daha ileriye götüren farkı da yaratıyoruz,” diyor.



Çalışmakta olduğum bölgede Ankara, Çankırı, Kastamonu, Çorum, Kırıkkale, Kayseri, Yozgat, Nevşehir, Kırşehir, Sivas, Samsun, Sinop, Amasya, Tokat, Ordu, Giresun, Gümüşhane, Trabzon ve Rize illerinden sorumluyum. Bu 19 ili kapsayan bölgede Samsun Bölge Müdürü, Ankara Saha Müdürü ve Kayseri Saha Müdürü arkadaşlarımla mevcut bayilerimizin her türlü problemlerine çözüm üretmek maksimum verimliliği sağlamak ve yeni projeleri takip ederek özellikle il ve ilçe merkezlerinde modern istasyonlar açmak konusunda çalışmalar yapıyoruz. Mevcut ve yeni bayiliklerimizde iyi lokasyonları tercih ederken bölgesinde sayılan, güvenilir ve hizmet kalitesine önem veren bayilerle çalışmaya özen gösteriyoruz. Bayilerimizle oluşturduğumuz sinerji sayesinde satışlarımızı artırmanın yanında Kadoil markasını rakiplerimize göre daha ileriye götüren farkı da yaratmayı hedefliyoruz. Akaryakıt sektöründe daha önceki (yaklaşık 22 yıllık) çalışma hayatıyla Kadoil şirketindeki çalışma dönemimi kıyasladığımda bayilerimiz, biz çalışanlar ve Yönetim Kurulumuz arasındaki yakınlık, iletişim rahatlığı ve çözüm odaklı çalışma arzusunun Kadoil’de mükemmel olduğunu açıkça ifade edebilirim. Çalışmalarımızda bayilerin sorunlarına kâr odaklı yaklaşımda bulunmak yerine tüketici memnuniyeti ve daha iyi hizmet hedefli çözümler bulma gayreti içerisindeyiz.

“Bayilerimiz diledikleri zaman bize ulaşabiliyor”

Temiz istasyonlarımızda kaliteli ürünleri güler yüzlü hizmet anlayışımızla ve tüketicileri memnun edecek kampanyalarımızla sunuyor olmamız rakiplerimize göre tercih edilmemizi sağlıyor. Bu durum Kadoil markamıza olan güveni daha da artırıyor. Tüketici şikâyetlerine gösterdiğimiz önemle de satış sonrası hizmet ve müşteri memnuniyeti sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz. Satışlarımızı her yıl pazar büyümesinin çok daha üzerinde artırıyor olmamız şirketimizi (sektördeki en genç akaryakıt dağıtım şirketlerinden olmamıza rağmen) şu anda ülkemizin pazar payı sıralamasında ilk 10 saygın petrol dağıtım şirketlerinden biri konumuna getirdi. Kadoil markasının sektörde “güven” ve “kalite” kavramlarını çağırıştırmasını sağlamak en önemli hedefimizdir.

Sinerjisi yüksek ve hızla büyüyen bir yapıya sahip olan şirketimizin bana göre öncelikli hedefi Kadoil markasını daha iyi seviyelere çıkarmaktır. Yeni yatırım ve projeleri gerçekleştirme hedefiyle çok çalışmayı ilke edinmiş bir ekipte olmak ve güçlü sermaye yapısına sahip şirketimizle hedeflerimize ulaşmak bizler için zor olmayacaktır. Satış stratejilerimizi oluştururken tüketicilerin ve bayilerimizin memnuniyetine azami özeni gösteriyoruz. Şirketimizi sektörde farklı kılan en önemli

özelliklerinden biri, bayilerimizin şirketimizdeki her yöneticiye istediği zaman ulaşabilir, sıkıntılarını paylaşabilir, talepte bulunabilir olmasıdır. Ayrıca özellikle vurgulamak istediğim konu şudur ki; Kadoil sözünde duran bir şirkettir. Verilen sözler mutlaka ve zamanında yerine getirilir. Bu prensip Kadooğlu ailesinin temel prensibidir. Bu özellik bayilerimizle olan işbirliğimizi güçlendiriyor, yeni bayilik görüşmelerimizde de tercih edilmemizi sağlıyor.

“Yeni istasyon yatırımlarımız artacak”

Bölgemizde 2013 yılında sektörde yaşanan olumsuzluklar ve rekabete rağmen satışlarımızı yüzde 26 artırmış olmamız şirketimizin gücünü gösteriyor. Kurumsallaşma ve büyümemizi daha iyi seviyelere getirmek amacıyla 2014 yılında sistemimizi ve bölge yapılanmamızı geliştirerek yeni yatırımlar ve mevcut bayilerin iyileştirilmesi yönünde çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Başarımızın temelinde genç ve dinamik bir ekiple, başarılı ve iddialı hedefleri olan Yönetim Kurulumuzun etkisi vardır. 2014 yılında da şirketimizin başarılı geçmişinden, mevcut bayilerimizden ve çalışma arkadaşlarımızdan oluşturduğumuz güçle şehir ve ilçe merkezleri öncelikli olmak üzere yeni istasyon yatırımlarımızı artırarak markamızı daha yükseklere taşımayı hedefliyoruz.

Güney Atmaca Petrol / Ostim-Yenimahalle-Ankara Mahmut Tatlıdede Kadoil’den kopmam mümkün değil

Çukurova Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunuyum. Yüksek lisansımı da işletme üzerine yaptım. Çeşitli firmalarda çalıştıktan sonra, askerliğimi tamamlayıp Adana’da akaryakıt sektörüne girmeye karar verdim. 1967 yılından beri bu sektörün içerisindeyim. Bugüne kadar birçok dağıtım şirketiyle çalıştım ve sonra Kadoil’le tanıştım. Kadoil’in bayisi gibi değil, ailenin bir parçası gibi görüyorum kendimi. Kadoil’in başarısı bizim başarımızdır. Çalıştığım şirketler içerisinde en rahat olduğum, kendimi güvende hissettiğim tek firma Kadoil’dir. Onlar benim dostlarım... Cemal Kadooğlu 30 yıldır dostum. Ailem kadar değer verdiğim biridir. Hayatım boyunca da Kadoil dışında hiçbir firmayla çalışmayacağım. Kadoil ticareti çok düzgün yapıyor. İddia ediyorum; Türkiye’de dağıtım şirketlerinde ilk beşe giren bir firma olacak. Buna yürekle inanıyorum. Kadoil dürüst bir firma. 2008’de ticarete çeşitli sıkıntılar yaşadım, o süreçte bize en büyük desteği Cemal Kadooğlu verdi. Bugün bu noktalara geldiysem, Cemal ve Tarkan Kadooğlu sayesinde gelmişimdir. Dolayısıyla benim onlardan kopmam mümkün değil. Yeni yılı değerlendirecek olursak; 2014 yılının çok kolay geçeceğini zannetmiyorum. Bu dönemde firmaların çok dikkatli davranmaları gerekiyor.

Kadolife dergisi çok güzel bir dergi ve bu nedenle tüm tüketicilere ulaşması lazım. İstasyonlara daha çok dergi bekliyoruz ki, müşterilerimize de verebilelim. Bu markanın başarılı olduğunu, kalitesini herkese göstermek gerekiyor. Marka bilinirliğini artırmak gerekiyor.



Yıldırım Petrol / Yahşiyân - Kırıkkale Elvan Yıldırım

Kadoil çok başarılı işlere imza atıyor



1989 yılında bir lokanta açarak ticarete başladık. 1992 yılında akaryakıt sektörüne girdik. Diğer dağıtım şirketleriyle de çalıştık ve son olarak Kadoil’e karar verdik. Kadoil’le uzun yıllara dayanan bir yakınlığımız var. Altı yıldır da birlikte çalışıyoruz. İlk Kadoil bayimizden memnun kalınca ikinci bayimizi de direkt Kadoil yaptık. Her geçen yıl bayi sayısını artırarak, çok güzel ve başarılı işlere imza attılar. Artık şehir merkezlerinde de görmeye başladık. Her geçen gün büyüyor. Yatırımlarını gurur duyarak takip ediyoruz. Kadoil’i seviyoruz, birlikte daha uzun yıllar boyunca çalışmak istiyoruz. Her sıkıntımızda yanımızda yer alıyorlar. Dergiyi ise takip ediyorum. Yeni istasyonlara dair haberleri özellikle izliyorum. Şirketin çalışmalarını ve yöneticilerin mesajlarını da büyük bir dikkatle okuyorum.



Fatih Kollektif / Şaşmaz-Etimesgut - Ankara
Mehmet Göksel Demir

Kadoil'le hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz



Ailem, 1962 yılında Mardin'de başladı bu işlere. Bu bizim aile mesleğimiz. Akaryakıt işinde ben üçüncü nesilim. 1994 yılından beri bu istasyonu çalıştırıyorum. Buranın açılış tarihi 1989. Ankara'da bir, Mardin'de üç istasyonumuz daha var. Akaryakıt bizim olmazsa olmazlarımızdan. Kadoil'le bizim tanışıklığımız çok eskilere dayanıyor aslında. Rahmetli dedem Cizre'de akaryakıt işi yaparken tanışmış Kadoil'le. Zaten biliyorduk ama öncesinde başka bir firmanın bayisiydik. 2007 yılında o firmayla

anlaşmamız bitince 2012 yılının başında Kadoil'e geçtik. Son beş yılda ciddi yatırımlar yaptı Kadoil, bayi sayısını artırdı. Hızlı büyüyen bir şirket; emin adımlarla, yerini sağlamlaştırarak ilerliyor. İletişimle ilgili hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. 2013 yılı iyi başladı ama ikinci yarısı pek iyi gitmedi. 2014 yılı dünya için sanırım sıkıntılı bir yıl olacak. Ayrıca Kadolife dergisinde bayilerin tanıtımının olması çok iyi; keyifle okuduğum bölümler var.



Yenikent Petrol / Yenikent-Sincan-Ankara
Uğur Bulut Eryılmaz

Kadoil sektörde takdir edilen bir firma



Firmamız 1958 yılında kurulan ve bugün de bizim devam ettirdiğimiz bir aile şirketi. Ben de 13 yıldır fiilen bu sektörde çalışıyorum. Kadoil'le 2005 yılında tanıştık. 2010 yılında da bir bayilik sözleşmesi imzaladık. Sektörde iyi anıldıkları için kendileriyle çalışmaya başladık. Geçmişte düşündüğümüzde Kadoil'in aldığı yol çok büyük. İmaj anlamında çok iyi çalışmalara imza attı. Büyümeye başladılar ve reklama ağırlık verdiler. Marka değeri çok arttı. 2013 yılı iyi bir yıl değildi. Bu nedenle biz tedbirli gittik. 2014 yılında da dengeli gitmeye özen göstereceğiz. Kadolife dergisiyle Kadooğlu ailesini



daha yakından tanıyoruz. Şirketin çalışmaları hakkında bilgi sahibi olmamız çok iyi. Müşterilerimiz de alıp okuyor. Bu durum bizim de çok hoşumuza gidiyor.

Netus Akaryakıt / Çayırhan-Nallıhan-Ankara Mehmet Usluoğlu

Kadoil bizlerle sürekli iletişim halinde



23 yıldır bu sektördeyim. 2008 yılında Netus Akaryakıt şirketimizi kurduk. Yaklaşık bir buçuk yıldır Kadoil'le birlikte bu yolda yürüyoruz. Ortak dostlarımız vasıtasıyla Kadoil'e geçtik ve bunun ne kadar doğru bir seçim olduğunu geçen zamanda anladık. Daha öncesinde farklı firmalarla da çalıştık ama Kadoil'le çalışmaktan daha memnunuz. En önemlisi bütün birimlerine 24 saat boyunca ulaşım, sorunumuzu anlatıp çözüme ulaştırabiliyoruz. Bu bizim için en büyük artı. Kadoil; bayilerini sürekli gözetim, işleri takip eden bir firma. Kadoil kendini geliştiren belli başlı firmalardan biri. Adımları sağlam ve mantıklı. İyi girişimleri var. Sektördeki yerini, sırasını almış bir firma ve o sıralamada hızla yukarıya tırmanıyor. Sektörde birlikte yürüdüğümüz arkadaşları tanımak ve girişimlerini takip etmek açısından çok yerinde ve güzel bir dergi Kadolife. Ayrıca sektörün sorunlarını da dile getiren bir dergi. Haliyle bu sektörde faaliyet gösteren kişilerin ve firmaların dergimizi takip etmesi gerektiğine inanıyorum.



Çift-Atlı Petrol / Mamak-Ankara Musa Aşkın

Kadoil dünü ve bugünü başarıyla bir araya getiriyor



Yaklaşık beş yıldır Kadoil'le birlikte çalışıyoruz. Ankara'da üç, Kırkkale'de iki olmak üzere beş bayimizle faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. En son büyük bir yatırım yaptık; Keskinler Petrol adında bir bayi daha açtık. Orada da Kadoil'le çalışıyoruz. Kadoil gibi işinde başarılı, samimi bir firmayla

çalıştığımız için huzurluyuz ve çok memnunuz. Kadoil çok başarılı işlere imza atıyor. Geçmişten gelen ilişkilerine sahip çıkıyor. Gücünü de buradan alıyor. Bayilerini kurallara boğmadan, işleyişi dengede başarıyla tutan bir firma Kadoil. 2013 bizim için yatırım yılıydı. 2014 yılında ise, yaptığımız yatırımların işleyişini en iyi şekilde yürütmeye çalışacağız. Kadolife dergisini ise çok beğeniyorum; güzel şeyler yapıyoruz, aile olarak...



Ünlüler Petrol / Kayseri Vedat Nadir Ünlü

Kadoil'e istediğimiz her an ulaşabiliyoruz



Asıl iş alanımız; nakliye ve filo araç kiralama. 1993 yılından beri akaryakıt sektörünün içerisindeyim. Kadoil'le, çalışanlarım vasıtasıyla tanıştım. Kadoil, çalışanlarına ve yöneticilerine bir telefon yakınlığında. Bu da bizim için çok değerli. İsteddiğimiz zaman ulaşabiliyoruz. İlişkilerimizde hiçbir problem yaşamıyoruz. Kadoil'le işbirliğimizden son derece memnunuz. Daha nice yıllar birlikte çalışacağımızdan eminiz. 2013 yılı bizim için normal düzeyde geçti. 2014 yılının da memleketimize hayırlı uğurlu olmasını diliyoruz. Kadoil'in çıkarmış olduğu Kadolife dergisini ise hepimiz adına çok faydalı buluyorum.



Tarikçiler Petrol / Yozgat İbrahim Tarikçi

Kadoil'le birlikte huzurluyuz, rahatız



1988 yılından beri akaryakıt sektörünün içindeyim. Yaklaşık dört yıldır Kadoil'i tanıyorum. Bölge Müdürü geldi ilk başta, bize Kadoil'i anlattı. Biz de kendilerini çok samimi bulduk. Tabii etraftan bilgi de edindik Kadoil'le ilgili. Çok iyi geri dönüşler aldık. Yöneticilerinin çok dürüst olduğunu öğrendik, bugün gördük ki söylenenler gerçekten de doğruymuş. Çok memnunuz, bize yaklaşımları çok iyi. Uzun yıllar Kadoil'le çalışmak isterim, yaklaşımları çok olumlu. Sıkıntılarımız olduğunda bize



destek veriyorlar. Mesela başka bir dağıtım şirketiyle daha çalışıyorum ama ondan memnun değilim. Kısacası Kadoil'le biz son derece mutluyuz, huzurluyuz, rahatız. Devletin geri ödemeler konusunda sıkıntı yaratması bizi de, sektörü de sıkıntıya sokuyor. 2013 yılı sıkıntılı geçti ama 2014 nasıl geçecek kestiremiyoruz. Çünkü zamlarla girdik yeni yıla. Kadolife dergisini de çok beğeniyorum. Buraya gelen müşterilerimiz okuyor. Dergimiz her daim masamızda. Firmamız hakkında bilgi almak güzel bir şey...

Ertuğrul Petrol / Yerköy - Yozgat Ertuğrul Çoşar

Kadoil emeğe saygı duyuyor



Ticarette ben üçüncü nesilim. 55 yıl boyunca inşaat sektöründe faaliyet gösterdik. Bu alanda başarılı ve yoğun çalışmalar yaptık ve ardından akaryakıt sektörüne de girme kararı aldık. İlk başta başka bir dağıtım firmasıyla çalışmaya başladık ama bu firma bizim beklentilerimize cevap veremedi. Sonrasında yeni dağıtım firması arayışına girdik. O sırada medyadan bildiğimiz ve takip ettiğimiz Kadoil ile ilgili geniş bir araştırma yaptık. Çalıştıkları bayilere sorduk ve çok güzel geri dönüşler aldık. Sonrasında Bölge Müdürüyle görüşme fırsatı bulduk ve ardından Kadoil'le çalışmaya başladık. Yaklaşık dört aydır çalışıyoruz Kadoil'le. Şu ana kadar herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Diğer firmada iletişim ve yetkililere ulaşma konusunda sıkıntı yaşıyorduk. Kadoil'le böyle bir şey yaşamadık; istediğimiz an görüşebiliyoruz. Türkiye'de çok dağıtım firması var ama biz emeğe saygı duyan, güven veren bir firmayla çalışmak istedik; bu nedenle Kadoil'i seçtik. Kadooğlu Holding'in bir dergisinin olması çok iyi. Kadolife sayesinde diğer bayileri tanıma fırsatı buluyoruz. Diğer bayilerle aramızdaki iletişimi kuvvetlendiriyor. Ayrıca Kadoil Holding'in çalışmaları hakkında da bilgi alabiliyoruz. Son olarak, 2014 yılının Kadoil ailesine ve ülkemize huzur ve başarı getirmesini diliyorum.



Altınkardeşler Petrol / Kırşehir Tolgahan Aydın

Kadoil'in kalitesine güveniyoruz



1975 yılından beri ailem bu sektörde faaliyetini sürdürüyor. Ben de yedi yıldır bu sektörde çalışıyorum. Başarılı olacağını, büyük işler yapacağını tahmin ettiğimiz için Kadoil'e geçtik. Kadoil'le çalışmaya başlayalı üç buçuk yıl oldu. Daha önce birçok büyük dağıtım firmasıyla da çalıştık. Ama Kadoil'le daha samimi bir çalışma ortamımız oldu. Kadoil kurumsal kimlik konusunda o günden bugüne epey yol aldı. Lig TV'de reklamları var. Maçlarda görüyoruz ve çok heyecanlanıyoruz. Daha önceki firmalarda yetkililerle görüşmek için çok bekliyorduk. Burada bir sıkıntımız olduğunda Kadoil'den yöneticilerle hemen görüşebiliyoruz. Bu özelliğini çok seviyorum. Her an size yardımcı olacak birileri var. Çok başarılı bir reklam çalışmamız var; daha yoğun bir şekilde bu çalışmaların sürmesini diliyorum. Kadolife gibi bize ait bir derginin olması da çok güzel... Kadoil ailesi hakkında dergi aracılığıyla daha çok şey öğrenip ilham alıyorum.

TÜRKONFED Başkanı Süleyman Onatça

Daha zengin bir Türkiye için

kadın istihdamı desteklenmeli

Türkiye'nin yaklaşık 60 yıldır "orta gelir" bandında sıkışıp kaldığını ve gelişmiş bölgelerde üretim yapısının orta-ileri teknoloji içeren sektörlerden oluştuğunu söyleyen Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) Başkanı Süleyman Onatça, konfederasyon olarak ülke ekonomisinin gelişimi için iş dünyasının uluslararası entegrasyonuna ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik güçlü bir sinerji oluşturduklarını söyledi.

Öncelikle kendinizden bahsedebilir misiniz?

1951 yılında Adana'da doğdum. İş hayatım bir tekstil fabrikasında işçi olarak çalışmaya başladı. Ancak, çocukluk dönemimde bile gözüm ticarettedi. Gençlik dönemimde ticaretle ilgili küçük deneyimlerim oldu. 1980'li yıllarda eşimle Almanya'ya gurbetçi olarak gittik. Ancak, gurbetçiliğimiz çok uzun sürmedi. Çocuklarımızın, Adana'nın ve ülkemizin özlemi ağır bastı. Türkiye'ye döndüğümde küçük bir dükkânla başlayan ticari hayatım boya, inşaat ve otomotiv sektörüyle genişledi. Hiçbir zaman iş sadece şirketlerimi büyütmeyle ilgili olmadı. İçerisinde yaşadığım kentin, ülkenin sosyo-kültürel yapısına katkı sağlamaya özen gösterdim. İş yaşamımı müziğin, fotoğrafın içerisinde olmaya çalışarak devam ettirmeye özen gösteriyorum. Çalışırken sanattan uzak kalmamak adına otomotiv sektöründeki plaza yatırımlarım bünyesine sanat galerisi kazandırdım. Bu galeride dönemsel olarak resimden heykelle açılan her sergi, bu sergiyi ziyaret edenlerin mutluluğu benim de mutluluğum oluyor. Her iş insanına tavsiyem iş hayatını hobbileriyle süslemeleridir. İş dünyasında sivil toplum kuruluşu müessesesini çok önemsiyorum. O yüzden dört yıl Adana Sanayici ve İşadamları Derneği (ADSIAD) Başkanlığı, 2004-2007 yılları arasında Çukurova Yetkili Otomobil Satıcıları Derneği (YODER) Başkanlığı, 2006-2008 arasında Otomobil Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) Başkan Yardımcılığı, iki yıl Çukurova Kalkınma Ajansı Kalkınma Kurulu Başkanlığı, altı yıl Doğu Akdeniz Sanayici ve İşadamları Dernekleri Federasyonu (DASİFED) Başkanlığı yaptım. Bugün de ailesinin bir ferdi olmaktan onur duyduğum TÜRKONFED'in Başkanlık görevini sürdürüyorum. Ayrıca 2007 yılından beri, merkezi Ankara'da bulunan Sivil Toplum Geliştirme Merkezi (STGM) Adana Temsilciliği, 2005 yılından bu yana Dünya Bankası destekli ve sosyal bir amaçla kurulmuş olan İş Geliştirme Merkezi (İŞGEM) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevim devam ediyor. Dünya tatlısı bir eşim ve bana armağanı dört çocuğum var.

TÜRKONFED'in yapısını ve amaçlarını aktarabilir misiniz?

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), 1996 yılından beri faaliyet gösteren Türkiye Sanayici ve İşadamları Dernekleri Platformu üyesi dernekler ile 2000 yılından beri faaliyet gösteren Sektörel Dernekler Platformu üyesi derneklerin oluşturduğu federasyonlar tarafından Kasım 2004'te kuruldu. TÜRKONFED, bünyesindeki 20 federasyon altında toplanan 141 dernek ile 208 milyar dolarlık iş hacmine sahip 11 binden fazla iş insanını temsil etmektedir. TÜRKONFED, iş dünyasının sorunlarına çok sesli, tarafsız ve yapıcı bakış açısıyla yaklaşmakta; çözüm önerileriyle sektörel, bölgesel ve ulusal ekonomi politikalarının oluşturulmasına destek olmaktadır. Bu bağlamda, ekonominin bölgesel ve sektörel perspektiflerini karar mercilerine aktararak Türkiye ekonomisinin gelişmesi için çalışmakta ve iş dünyasının uluslararası entegrasyonuna, rekabet gücünün artırılmasına yardımcı olmaktadır. Konfederasyonumuzun amacı, Türkiye sınırları içerisinde faaliyet gösteren; ortak amaç, ilke ve hedefleri benimseyen, bölgesel ve sektörel sanayici ve işadamları federasyonlarının ortak sesi olarak bölgesel, sektörel ve ulusal ekonomik politikaların oluşturulma-

sına katkıda bulunmak; bölgesel ve sektörel kalkınma vizyonları geliştirerek uluslararası entegrasyona ve rekabet gücünün artırılmasına yardımcı olmak; projeler geliştirmek, iş dünyasını ilgilendiren sorunları ve çözüm önerilerini kamuoyuna, yetkili kurumlara duyurmak amacıyla, üyeleri arasında güç birliği sağlayarak ortak çalışma zemini oluşturmaktır.

Türkiye'de bölgesel kalkınma alanında en etkin çalışmalarını gerçekleştiren kurumlar arasında yer alıyor TÜRKONFED. Bu kapsamdaki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Araştırma, rapor ve faaliyetlerimizle her fırsatta tartış-

maya açtığımız "bölgesel kalkınma" konusu, her zaman en önemli çalışma alanlarımızdan biri olmaya devam ediyor. Bölgesel kalkınma alanında yaptığımız çalışmalar, 2011 yılında ilkinin gerçekleştirdiğimiz ve 2012'de devam ettirdiğimiz "Kalkınmada Bölgesel Dinamikler Sempozyumu" ile yeni bir platforma taşındık. Bölgesel kalkınma konusunda yeni fikirlerin geliştirildiği, paylaşıldığı, ulusal ve uluslararası alanda akademisyenlerin ilgi gösterdiği bir platformun varlığını önemsiyoruz.

Bölgesel kalkınma konusuyla ilgili ortaya koyduğumuz başlıca çalışmalarımız arasında 2011 yılında yayımladığımız "Türkiye'de Bölgesel Kalkınma: Farklılıklar, Bağlılıklar ve Yeni Bir Mekanizma Tasarımı", 2012 yılında yayımladığımız "Bölgesel Kalkınma ve Kalkınma Ajansları" ve "Bölgesel Kalkınmada Yerel Dinamikler" rapor serimizin ilk çalışması olan "Çorum Modeli ve 2023 Senaryoları" yer alıyor. Bu serimizden diğer çalışma raporları olan "Edirne Modeli" ve "Tunceli Modeli" ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. "Tunceli Modeli" için Fırat Kalkınma Ajansı, Tunceli İş Kadınları Derneği



ve Fırat Sanayici ve İş Dünyası Federasyonu (FIRATSİFED) ile işbirliği içinde hareket ediyoruz. Bu raporlarımızın diğer iller için de birer örnek teşkil etmesini istiyor ve devamının geleceğine inanıyoruz. Bu raporların yanı sıra 2012 yılında ilk cildini yayımladığımız, Türkiye'deki mevcut "orta gelir tuzağı" sorununu inceleyen "Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye?" çalışmamız da bölgesel kalkınmanın önündeki engellere ışık tutuyor. "Makro/Bölgesel/Sektörel Analiz" başlıklı ilk ciltte Türkiye'nin yaklaşık 60 yıldır "orta gelir" bandında sıkışıp kaldığı ve gelişmiş bölgelerde üretim yapısının orta-ileri teknoloji içeren sektörlerden oluştuğu gözler önüne serildi. 2013 yılında yayımlanan "Bölgesel Kalkınma ve İkili Tuzaktan Çıkış Stratejileri" isimli ikinci ciltte ise "orta gelir tuzağı'ndan çıkabilmek için neler yapabiliriz?" sorusunu ele aldık ve gördük ki "Türkiye'de bölgeler arası etkileşimin derecesi güçlü". Dolayısıyla bölgelerdeki ekonomik gelişmelerin birbirlerini etkiliyor olması nedeniyle bir bölgede izlenecek olan politikanın mutlaka diğer bölgeler üzerindeki etkisini de dikkate alacak bir yapılanmaya ihtiyaç duyuluyor. Bu nedenle "Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye?" raporumuzun her iki cildinin de Türkiye'nin mevcut bölgesel kalkınma farklılıklarına ışık tutmasını ve ileride yapılacak çalışmalara örnek teşkil etmesini umuyoruz.

"Ekonomimizin Geleceği" toplantısında "Ekonomimizin geleceği kadınların ellerinde" diyerek istihdamda kadınların öneminden bahsetmişsiniz. Bu çerçevede hem bu konuyu hem de ülke ekonomisini değerlendirebilir misiniz?

Toplumsal refahın önemli göstergelerinden biri, kadınların toplumdaki konumudur. Bu nedenle ülke refahını yükseltmek için kadınları ekonomik hayata daha fazla dâhil etmemiz gerekiyor. Ancak Türkiye'de kadınların iş gücüne katılım oranı, gelişmiş ülkelerin oldukça gerisinde. OECD tarafından yayımlanan "Yıllık İşgücü İstatistikleri"ne

göre Türkiye'de 15-64 yaş arası kadınların istihdamda katılım oranı 2012 yılında yüzde 32,6 olarak gerçekleşmiştir. Oysa OECD ülkeleri ortalamasında bu oran 2011 yılında yüzde 63,1 olarak hesaplanmıştır. Gelişmiş diğer ülkelere göz attığımızda bu oranın İsviçre'de yüzde 82,7; Almanya'da yüzde 71,4; ABD'de yüzde 69 seviyelerinde olduğu görülüyor. Daha güçlü bir ekonomi ve toplumsal kalkınma için bu oranı artırmak gerekiyor. TÜRKONFED olarak yıllardır kadınların iş gücüne katılımındaki sorunları ele alıyoruz. Bu sorunların çözümü için kız çocuklarının eğitimlerini sürdürüp tamamlaması, mesleki eğitim almalarının sağlanması ve kadın istihdamını artırmak için ulaştırma, gündüz bakım evleri, çocuk bakım evleri ve kreşler gibi alanlarda toplumsal destek mekanizmalarının güçlendirilmesi gerektiğini dile getiriyoruz. Kadınlara yönelik aktif iş gücü politikalarının güçlendirilmesi ve sanayi politikasıyla uyumlu hale getirilmesi gereklidir. Kadınları iş hayatına, iş dünyasına ise kadın istihdamına teşvik eden politikaları uygulamaya geçirmeliyiz. Bununla birlikte bu politikaların hayata geçirilebilmesi için kadınların sigorta katılımlarının artırılmasını ve kız çocuklarımızın eğitim düzeylerinin yükseltilmesini sağlamak en önemli görevimiz olmalıdır. 2014 yerel seçim sürecinde Türkiye'deki birçok STK'nın oluşturduğu Haklı Kadın Platformu'nun 'Kadın aday adaylarının seçilebilecekleri şekilde listelere yerleştirilmesi, kota ilkesinin yanı sıra fermuar sistemi uygulanması' ile ilgili yaptığı çağrıya da imza attığımızı belirtmek isterim. Öte yandan, 2007 yılında hazırladığımız ve kadınların işgücüne katılımındaki sorunları ele aldığımız "İş Dünyasında Kadın" raporunda bu sorunların çözümü için kız çocuklarının eğitimi, mesleki formasyon almalarının sağlanması ve kadın istihdamını artırmak için gerekli hukuki düzenlemelerin yapılması gerektiğini dile getirdik. Raporumuzu güncel verilerle revize ederek kamuoyuyla en kısa zamanda paylaşmayı planlıyoruz. Düzenlediğimiz sempozyum, toplantı ve zirvelerde bu konuyu işleme ve gündemde tutmayı sürdürdük ve sürdürüleceğiz.

Diğer ülkeleri de göz önünde bulundurduğunuzda ülkemizi girişimcilik açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce girişimciler bu anlamda nasıl hareket etmeliler, nelere özen göstermeliler?

Girişimcilik; günümüzde, emek, sermaye ve beşeri sermayenin yanında temel üretim faktörlerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Özellikle sermaye ve beşeri sermaye açısından zengin olmayan Türkiye'de ekonomik kalkınmanın en temel belirleyicisi girişimcilerdir. Ülkenin hızla kalkınabilmesi girişimciliğin önünün ne kadar açılabilirdiğiyle yakından ilgilidir. Bu açıdan bakıldığında, girişimciliğin ekonomik büyüme yaratabilmesi için en önemli hususlar siyasi ve ekonomik istikrardır. 2001 sonrası ortamda siyasi ve ekonomik istikrarın sağlanabilmiş olması girişimcilik



için çok elverişli bir ortam yaratmıştır. Nitekim bunun sonuçları, Türkiye ekonomisinin 2001-2007 döneminde sergilemiş olduğu yüksek büyüme hızından izlenebilmektedir. Ancak 2008 küresel krizinin ardından dünya ekonomisinde talebin yavaşlaması, talep ve finansal koşullara ilişkin belirsizlikler, Türkiye üzerinde de olumsuz bir etki yaratmıştır. 2014 ve 2015 yıllarında üç seçimin yaşanacak olması, tüm dikkatleri siyasetin üzerine çekmekte; bu durum ekonomide, girişimciliğin gelişmesini sağlayacak reformların ertelenmesine yol açmaktadır. Oysa yatırım ortamını değerlendiren ve ülkeler arasında karşılaştırma yapan çalışmalar Türkiye'de girişimciliğin önünde yer yer önemli engeller olduğunu ve bu engelleri ortadan kaldıracak, bürokrasiyi azaltacak reformların önemine işaret etmektedir. Bu reform adımları, diğer ülkelerde olduğu gibi yeniliğin, esnekliğin ve büyümenin motoru olan KOBİ'lerin gelişimini hızlandıracaktır. Özellikle finansmana erişim, vergi sisteminin karmaşıklığı ve ağır vergi yükleri, kayıt dışı ekonominin yaygınlığı, inovasyon ve Ar-Ge politikalarının KOBİ'ler için elverişli olmaması ilk elde sayılması gereken alanlardır. Bütün bu alanlarda AB müzakere süreci ve AB'de gündemde olan reformlar, girişimciliğin desteklenmesi için bir yol haritası sunmaktadır. Önümüzdeki zorlu seçim maratonunun tamamlanmasıyla ekonomik reform ajandasına hızla geri dönüşümleri gerekecektir. Bekleyen reformların yapılması, Türkiye'yi orta gelirli bir ülkeden zengin bir ülke olma noktasına taşıyabilecektir.

TÜRKONFED için 2013 yılı nasıl geçti; 2014 hedefleriniz nelerdir?

TÜRKONFED olarak, 2013 yılı Başkanlar Konseyi toplantısını Elazığ'da Elazığ İş Kadınları Derneği evsahipliğinde gerçekleştirdik. Toplantıda, "Türkiye'de

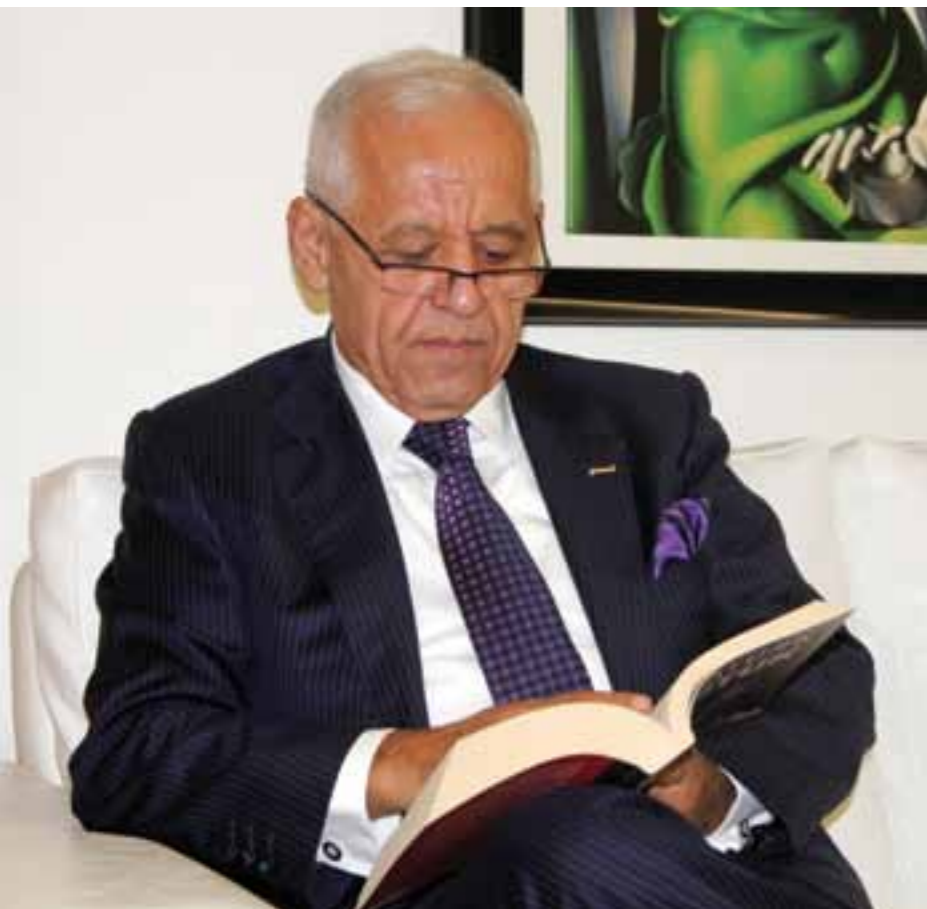
TÜRKONFED Başkanı Süleyman Onatça, Kadooğlu Grubu'nun ortaya koyduğu başarı hikayesinin Anadolu'daki birçok girişimciye rol model olması gerektiğini söyledi. Kadooğlu Holding'in köklerine bağlı ancak yeniliğe odaklanan bir anlayışla önemli adımları hayata geçirdiğini dile getiren Süleyman Onatça, "Türkiye'ye güneydeki en uçtan yola çıkarak örnek yatırımlar yapmak çok anlamlı. Bu başarının katlanarak büyümesini diliyorum" ifadelerini kullandı.

Gelir ve Yaşam Koşulları" ve "TRB1 Bölgesinde Kalkınma ve Yatırım" oturumlarıyla Türkiye'nin kalkınmasında önemli yer tutan yatırım ve gelir koşullarını irdeledik. Geçtiğimiz sene kamuoyu ile paylaştığımız "Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış: Hangi Türkiye?" raporunun bu sene ikinci cildini hazırladık. İkinci cildi oluştururken raporun ortaya koyduğu üç farklı Türkiye'nin sorunlarını incelemek amacıyla istişare toplantıları düzenledik. İlk toplantı Diyarbakır'da, DOĞÜNSİFED işbirliğiyle gerçekleştirdik. İkinci toplantı ÇUKUROVAŞİFED işbirliğinde Mersin'de ve üçüncü toplantı da MAKŞİFED işbirliğinde Bursa'da yaptık. Son olarak aralık ayında gerçekleştirdiğimiz Girişim ve İş Dünyası Zirvemizde yıl boyunca işlemiş olduğumuz orta gelir tuzağından çıkış konusunu masaya yatırdık.

TÜRKONFED olarak iş geliştirme ziyaretleri ve yurtdışı temaslarımıza da devam ettik. Bu kapsamda Bükreş'te, Kiev'de, Viyana'da bir taraftan pazar arayışımızı sürdürürken muadil örgütlerimizle işbirliği yaparak çok önemli pazarlıklarda ülkemizi en iyi şekilde temsil ettik. Bu sene ayrıca Başbakanımızın temasları kapsamında ABD'ye giden işadamları heyetinde yer aldık. Burada ABD ile AB arasında müzakere edilecek Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'nda Türkiye'nin dışarıda kalmamasının önemini bir kez daha vurgulama fırsatı bulduk. Çözüm sürecinin iktisadi ayağının güçlendirilmesi amacıyla Doğu ve Güneydoğu Yatırım Danışma Konseyi'nin ilk toplantısını TÜSİAD işbirliğiyle 25 Haziran'da Şırnak'ın Cizre ilçesinde, ikinci toplantısını 28 Kasım'da Batman'da gerçekleştirdik. Ekonomik durumu sadece dünya ve Türkiye çapında değil, bölgelerimiz ve sektörlerimiz düzeyinde de takip etmeye devam ettik. Kıdem tazminatından inovasyona, ticari hayatta çek kullanımından mesleki eğitime kadar iş dünyasını ilgilendiren birçok konuda bilgi notları hazırladık, görüşlerimizi yetkililerle paylaştık. TÜRKONFED olarak Türkiye'nin hem bölgesel hem sektörel anlamda en yaygın iş dünyası örgütü olma yolundaki çalışmalarımıza Doğu Akdeniz, Dicle, Fırat, Güneydoğu, Orta Karadeniz ve Orta Anadolu Sanayi ve İş Dünyası Federasyonlarının aramıza katılmasıyla devam ettik. 2014 yılında da, kuruluş felsefemiz doğrultusunda bölgesel genişleme projemize devam ederek yeni federasyonları içimize alacağız.

Kadooğlu Holding ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Kadooğlu Holding denilince aklıma imkânsızlıklar içerisinde bile 'imkânsız' diye bir şeyin olmadığını anlatan öykü geliyor. Kadooğlu Holding, Cizre'de yeşeren fidanın Gaziantep'te koruya, İstanbul'da ormana dönüşümünün hikâyesini içeriyor. Bu öykü, Anadolu'daki birçok genç girişimciyi ateşlemeli diye düşünüyorum. Grubun başarısında iki önemli etken var. İlki elbette çok çalışmak... Diğeri, hedefleri yüksek tutmak. Grup şirketleri bünyesinde yer alan markalar Türkiye sınırlarını aştı. Bu başarıda TÜRKONFED'te birlikte çalıştığım Tarkan Kadooğlu'nun önemli payı var. Büyüklerinin attığı temellere çok güzel inşaatlar kurmayı başaran Tarkan Kadooğlu'nun insan ilişkilerindeki başarısı ve çalışma azminin örnek alınması gerektiğini düşünüyorum. Güneydeki en uçtan yola çıkarak Türkiye'ye örnek yatırımlar yapmak çok anlamlı. Bu başarının katlanarak büyümesini diliyorum.



“Başarı, mutlu olmaktır”

Çağla Kubat manken, oyuncu, aynı zamanda dünya şampiyonu bir sörfçü. Rüzgâr sörfü sporunda Türkiye’de en önemli isimlerden biri. Bu sporu hayatının merkezine koyan, Alaçatı’da açtığı okulda her yıl yüzlerce genci bu sporla buluşturan Kubat’ı daha yakından tanımaya ne dersiniz?

Bu spora başlarken rüzgâr sörfünü neden bu kadar çok sevdiniz, hatırlıyor musunuz?

Bir sürü sporla içli dışlıydım eskiden. Yüzüyordum, basketbol oynuyordum, at biniyordum ama şunu söyleyeyim; yaptığım hiçbir sporda Marmara açıklarında yunuslarla yan yana gittiğim zamanda hissettiklerimi hissetmedim. Doğanın göbeğindeyim; dalgaların güzelliği, suyun sesi inanılmaz şekilde beni denize ve sörfle bağladı. Ben de hayatımın merkezine sörfü koymaya başladım.

Okuduğunuz okullarda, katıldığınız güzellik yarışmasında, sporda hep derece aldınız. Bir insan her alanda nasıl başarılı olur?

Eğer iyi bir aileniz varsa her şey olur. Sabah uyanıp yatıncaya kadar ders çalışan bir çocuk değildim. Hafta sonları sörf yaptım. Derslere çalıştığım zamanı daha verimli geçirirdim. Çünkü hayattan keyif almanın önemli olduğunu gösteren bir ailem vardı. Hemen hemen bütün aileler çocuklarının çok başarılı olmasını istiyor. İstiyorlar ki çocukları hep birinci olsun. Ailem bana hiçbir zaman birinci ol demedi. Başarmalıyım diye başladığım her noktada başarısız olacaktım. Başarı; birinci olmak değil, mutlu olmaktır. Ben böyle yetiştim ve mutlu olurken başardım.

Mutluluk biraz da tercihlerle şekillenen bir durum değil mi?

Kesinlikle öyle. Ben nerede huzurluysam vaktimi orada geçirirdim. Hayatta seçimlerimi yaparken öncelikle o seçimin bana



ne kadar mutluluk ve huzur sağlayacağını hesap ederim. Bu bazen modellikti, bazen oyunculuk... Ama her zaman da sörf!

Siz aynı zamanda güzellik yarışmalarında dereceye de giren bir modeldiniz. Güzellik kavramına geçmişte nasıl bakıyordunuz, şimdi nasıl bakıyorsunuz?

Mutlu ve huzurluyken kendimi de güzel hissediyorum. Çok aşırı süs püs, abartılı saç stillerinden pek hazzetmiyorum. Genellikle doğal görünmeyi tercih ediyorum.



Modayla aranız nasıl?

Alışveriş, moda bana biraz uzak. İçinde kendimi rahat hissettiğim kıyafetleri giymeyi seviyorum.

Siz her daim rüzgârın ve güneşin tam ortasında yer alıyorsunuz. Kendinizi nasıl koruyorsunuz?

Evet, deniz saçıma ve cildime özen göstermemi gerektiriyor. Saçım için yarış öncesinde ve sonrasında koruyucu sprey kullanıyorum. Cilt koruma kremleri sürüyorum ama yarışlarda bunlardan uzak duruyorum. Yarışlarda hiçbirini yapmıyorum çünkü bütün her şeyi riske atmaktan çekiniyorum. Düşünsenize krem sürüyorsunuz ve bordun üzerindesiniz. Kaygan bir zeminde yarışmak risk demektir.

Spor yapmak sizin için ne ifade ediyor?

Nefes alıp vermek... Spor sadece antrenman yapmak değildir, aynı zamanda sağlıklı ve güçlü bir vücuda sahip olmaktır. Spor yapan insan doğru nefes alıp vermesini bilir, içindeki sıkıntıları ve yaşadığı problemleri çözme yeteneğini keşfeder. Çünkü bir sporcu kendine hedefler koyuyorsa, ki koymalı, o hedefe varabilmek için hayat tarzını olumlu yönde değiştirmeli ve düzene koymalı.

Siz hayat tarzınızda ne gibi değişiklikler yaptınız?

Spor yapıyorsanız uykunuzu almanız gerek. Gece 12.00 olunca yatıyorum, sabah 07.00’de ayaktayım. Bu bazılarına sıkıcı gibi gelebilir ama bunu yapmak zorundayım. Her gün ihtiyaç ölçüsünde protein, karbonhidrat, mineral ve vitaminleri almak durumundayım. Kışı sörfle geçirdiğimde kendimi daha sağlıklı hissediyorum. Sigara içmiyorum, gazlı içeceklerden uzak duruyorum. Oturmaktan, boş durmaktan hoşlanmıyorum. Negatif enerjiyi hep üzerimden atıyorum.



Bir insan sörfle ne zaman başlamalı sizce?

Yedi-sekiz yaş en ideali. Fakat şunu da belirtmekte yarar var; sörften önce çok iyi yüzme bilmek gerekiyor. Rüzgârı öğrenmek ve güç kazanmak için sörf öncesinde bir süre optimist sporuyla da ilgilenilmesini öneririm.

Siz okulunuzda birçok çocuk yetiştiriyorsunuz, bu nasıl bir duygu?

Herkes çok mutlu. Bir keresinde, madde bağımlılığını tedaviyle atlatan birkaç genç gelmişti. Doktorları sörfü tavsiye etmiş. Çünkü denizin ortasında kendinlesin. Suyun ortasındasın. Terapi gibi bir şey bu spor. Sörfle hayata yeniden bağlanıp mutlu yaşayan pek çok insan var Alaçatı’da.

Kadooğlu Holding'de başladığı kariyer yolculuğunun her adımında güveni ve ortak doğruları yüceltme hedefiyle emek veren Kadooğlu Yağ Finans Müdürü Erol Dağdelen, birbirine bağlı bir ekip olabilmenin başarıdaki önemine vurgu yapıyor.

Erol Dağdelen:

Bana duyulan güven tüm unvanlardan daha değerli

Kadooğlu Holding'in ilk adımdan bugüne elde ettiği başarılarında zengin insan kaynağının payı büyük. Bu ailenin parçası her birey ortak hedeflere olan inançlarını beslerken, amaçları kariyer basamaklarını çıkmaktan ziyade, o basamakları Kadooğlu ailesiyle aşmak, geleceğe beraber yürümek. Bu sayımızda da böyle bir ismin, Kadooğlu Yağ Finans Müdürü Erol Dağdelen'in yolculuğunu dinliyoruz. Hevesli ve azimli bir genç olarak katıldığı ailede bugün deneyimli bir yönetici olma başarısını gösteren Erol Dağdelen'e göre maddi olanakların veya unvanların ötesinde aslanan güveni ve sadakati koruyarak yeni başarılarla yelken açmak...

Çocukluğunuzdan başlarsak... Nasıl bir ailede büyüdünüz? Nasıl bir çocuktunuz?

Gaziantep'te, geniş bir ailenin en büyük erkek çocuğu olarak dünyaya geldim. Toplam altı kardeşiz. En büyük erkek kardeş benim. Doğu'ya özgü bir şey mi bilemiyorum ama yük genelde büyük erkek çocuklara yükleniyor ve ona küçükken o sorumluluk duygusu aşılanıyor. Kardeşler en büyük ağabeyi bir rol model olarak görüyor. Dolayısıyla sizin ona göre hareket etmeniz, iyi örnek olmanız lazım. Birinin bir işi olsa veya bir fikre ihtiyaç duysalar ablaların bile dönüp "Bu işi nasıl yapalım?" diye bana sorarlardı. Bu, zamanla sorumluluk alma duygunuzu büyük ölçüde geliştiren bir durum. Ben de bu rolü küçük yaşlardan itibaren en iyi şekilde üstlenmeye çalıştım. Şunu da eklemeliyim ki, bu aynı zamanda keyifli ve özgüveni artıran bir durumdu.



Geniş bir ailede yetişmek hayallerinize nasıl yansdı?

Tüm öğrenim hayatım Gaziantep'te geçti. Okulla birlikte, babamın turistik eşya dükkânında fatura keserek iş dünyasına yavaştan ısınmaya başladım. İlkokul beşinci sınıfta hem fatura kesiyor, hem de müşterilerle iletişim kuruyordum. Ortaokul döneminde ise müşterileri arayıp, kestiğim faturalarla ilgili mutabakatları da yapmaya başlamıştım. O zamanlar Gaziantep'te esnaf kesimi çalışanlarına ücretlerini genellikle haftalık olarak verirdi. Tabii babam da çalışanlarına ücretlerini haftalık olarak veriyordu. Bu benim çok hoşuma giderdi. Çünkü haftalığı alan kişinin yüzünde o haftayı tamamlamasının sevincini, kazanmış olduğu rahatlığı ve mutluluğu görürdüm. "Keşke patron olsam da birine harçlık verip mutlu etsem" diye geçirirdim içimden. İnsanların gözle-

rindeki o mutluluk, hayallerime işte bu şekilde yansdı. Lise ikinci sınıfta babamın bir arkadaşının vasıtasıyla bir muhasebe bürosunda işe başladım. Muhasebe elemanı olarak; maliyeye beyanname götürme, bunların tahakkukunu yapma, oradaki ödemeleri gerçekleştirme, müşteri takibi gibi işleri yürüttüm. Yaklaşık dört yıl kadar muhasebe bürosunda çalıştım. Daha sonra muhasebecilikten sıkılıp bir ara farklı bir yöne gitmek istedim. "Farklı ne yapabilirim?" diye düşündüm. O sıralarda turizm Türkiye'nin gündemindeydi. Turizm eğitimi alıp çalışmaya başlayan arkadaşlarımın anlattıkları beni de bu alana sevk etti. Anadolu Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nü kazandım. Daha sonra staj için Muğla'ya gittim. Staj sırasında gençliğin de verdiği bir özgüven vardı tabii. "Ben bilirim" edası vardı. Masa başı bir iş hayal etmişim ilk gidişimde. Oraya git-

tim, ön konuşmalar yapıldı. Ön konuşmaların sonucunda beni resepsiyona verdiler. Otele gelen turistlerin valizlerini taşımak, oranın temizliğini yapmak biraz zor geldi bana. Çünkü Gaziantep'te keyifle çalıştığım bir iş vardı, muhasebecilik yapıyordum. Dolayısıyla hayal ettiğim dışında bir şeyle karşılaştım. Tabii bu bana biraz düşünme fırsatı verdi. "Ben bu işi yapamayacağım" dedim. Hedefim bu değildi. Bu düşüncelerle Gaziantep'e döndüm. Ardından Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi İşletme Bölümü'nü bitirdim.



KISA KISA...

- En sık kullandığımız kelime: Takip. Ben arkadaşlarıma sürekli "İşinizi takip edin," derim. Çünkü takip edilmeyen iş, yarıda kalan iştir.
- Rakamların sizin için anlamı nedir? Rakamlar denge unsurudur bence.
- Tuttuğunuz futbol takımı: Galatasaray.
- Sizi çok etkileyen bir kitap: "Beyaz Yakalılar" adlı, yöneticiliğin temelini anlatan kitap.
- Dinlediğiniz müzik türü ya da sevdiğiniz şarkı veya türkü hangisidir? Türk Sanat Musikisi veya dinlendirici klasik müzikler dinliyorum.
- Sizi en çok ne sinirlendirir? Karşımdaki insanın yalan söylemesi...
- Takip ettiğiniz bir televizyon programı var mı: "Kim Milyoner Olmak İster?" yarışmasını takip etmeye çalışıyorum. TRT'deki "Ömür Dediğin" adlı programı çok seviyorum.
- Burcunuz: Boğa.

Kadooğlu Holding, bir başarı hikâyesi olarak anlatılması, gurur duyulması gereken bir tecrübedir benim adıma.

Ben bu aileyle 17-18 yaşlarımda tanıştım. Kadooğlu benim gerçekten ailem gibidir. Ben Tarkan Bey'e "Ağabey", Cemal Bey'e "Amca" diyorsam ve bunu onlar da kalben onaylıyorsa ben de kendimi bu ailenin bir parçası olarak görebilirim sanırım.



Bu kararınızı aileniz nasıl karşıladı? Kadooğlu'yla nasıl tanıştınız?

Ailem benim sürekli destekçimdi. Hiçbir zaman kararlarımı sorgulamadılar. Çünkü hep iyi bir evlat olmaya çalıştım onlar için. Düzgün ve dürüst bir insan olmaya çalıştım. Gaziantep'e döndükten sonra "Ne yapayım?" diye düşünürken babamın bir arkadaşı vasıtasıyla Kadooğlu Şirketler Grubu'na muhasebeci arandığını öğrendim. Müracaatı yaptıktan sonra "Biz size döneriz," dediler. Sabah müracaat etmişim, öğleden sonra saat üç gibi bir telefon geldi; "İş müracaatınız kabul edildi. Yarın sizi bekliyoruz" diye. Ertesi gün tekrar görüşmeye gittim. Beklentim, orada işe başlayacağım yönündeydi. Dönemin Kadooğlu Genel Müdürü Seyfettin Bey ile arabaya bindik. Hiçbir şey konuşmadık yolda. Ama nereye gittiğimi bilmiyordum. Tabii o zamana kadar "Kadooğlu" adını çok duymuştum ama otomobil bayiliği yaptıklarını bilmiyordum. Sonra geldik, bayiliğin önünde durduk. O zaman Bayi Müdürü Sait Ercan Bey idi. Saffet Bey, "Sait Bey yeni elemanınız hayırlı uğurlu olsun. Artık size emanet," dedi. Böylelikle 1997 yılının altıncı ayında Kadooğlu ailesiyle tanıştım ve çalışmaya başladım. 1997 yılından 2002 yılına kadar muhasebeci olarak görevimi sürdürdüm. Bu süre zarfında amirlerimin de desteğiyle yalnızca muhasebeyle alakalı değil, her konuda kendimi geliştirmeye çalıştım. En üst seviye neresi ise ona ulaşmak için doğruluktan ayrılmadan çalışmayı kendime hedef edindim. 2002 yılında Tarkan Bey beni çağırdı. Aklımdan hiç çıkmayan bir konuşma gerçekleştirdik. Tarkan Bey; "Erol, ben sana güveniyorum. Biz seni artık aileden biri olarak kabul ediyoruz. Sen de bizim ailenin bir parçasısın. Seni bu bayiliğin müdürü olarak görmek istiyorum. Bunun sorumluluğunu alabilecek kapasiteyi sende görüyorum. Beni mahcup etmeyeceğini de biliyorum," dedi. O gün Tarkan Bey'in güvenini kazanmak, Tarkan Bey'den o sözleri duymak benim için gerçekten çok önemliydi. Çünkü bana güvenmişti ve güvenini boşa çıkarmamam lazımdı. İnşallah, başardığıma inanıyorum. O gece zaten hiç uyuyamadım. Çünkü benim için önemli olan müdürlük değil, Tarkan Bey'in güvenini kazanmaktı. Ne para ne makam ne de mevki beni Tarkan Bey'den o sözleri duymak kadar mutlu edemezdi.

Devamında süreç nasıl şekillendi?

Otomobil bayiliği sürecinde Kadooğlu Holding, güçlü bir şekilde büyümesini devam ettirdi. Kadooğlu Yağ ve Kadoil'in temellerinin atıldığı bu dönemde farklı bir markanın bayiliğini yürütmek uygun olmayacağından burası devredildi. Bu değişiklikte birlikte ben de 2007 yılında Kadooğlu Yağ Muhasebe ve Finans Müdürü olarak görevlendirildim. Yaklaşık bir buçuk yıl bu görevi sürdürdüm. Ardından Cemal ve Tarkan Beyler'in teklifiyle 2009 yılında Kadooğlu Yağ Finans Müdürlüğü'ne getirildim.

Kariyeriniz boyunca Kadooğlu ailesinde yer almışsınız. Bu açıdan Kadooğlu'nun sizin için anlamını anlatır mısınız?

Kadooğlu Holding', bir başarı hikâyesi olarak anlatılması, gurur duyulması gereken bir tecrübedir benim adıma. Ben bu aileyle 17-18 yaşlarımda tanıştım. Kadooğlu benim



Elif Hanım: "10 yıldır derin bir mutluluğu ve huzuru paylaşıyoruz"

Erol'la eniştesinin aracılığıyla, daha lise yıllarında karşılaşmıştık. Yollarımız ikinci kez kesiştiğinde ise kısa sürede evlendik. Evliliğimizin ardından geçen 10 yıl mutluluk getirdi bize. Oğlumuz Emir'in de dâhil olmasıyla katbekat arttı bu mutluluk. Erol genel yapısı itibarıyla, sakin, anlayışlı ve hassas bir insandır. Ayrıca çok ilgili bir baba. Oğluyla aralarında mükemmel bir iletişim var. Oğlumuz Emir gerçekten hayatımıza çok büyük bir renk getirdi. Ben Gaziantep Üniversitesi Bilgisayar Programcılığı ve Teknolojileri Bölümü'nü bitirdim. Uzun yıllar sporla uğraştım. Hentbol lisansım vardı. Bir ara voleybol oynadım ve lisanslı olarak tekvando yaptım. Ayrıca resme de merakım var. Öğrencilik yıllarımda birkaç kez ödül almıştım. Çocuğumuz olmadan önce Kilis'te "Web Tasarımı" dersi veriyordum. Emir doğduktan sonra tamamen onunla ilgilenmeyi seçtim. İlerisi için de bu mutluluğun ömür boyu sürmesini diliyorum.

gerçekten ailem gibidir. Ben Tarkan Bey'e "Ağabey", Cemal Bey'e "Amca" diyorsam ve bunu onlar da kalben onaylıyorsa ben de kendimi bu ailenin bir parçası olarak görebilirim sanırım. Çünkü karşılıklı sevgi, saygı ve güvene bağlı olan bir şey bu. İlk başta dürüst olacaksınız. Her şeyin başında dürüstlük geliyor. Yanlış da yapsak gidip "Böyle bir yanlışlık yaptım" diyebilmemiz lazım. Bir şeyi başarmak için ekibe inanmak ve güvenmek gerekir. Tabii ki ekibin de size güvenmesi lazım. Ben yıllardır böyle bir ortamda görev yapmanın mutluluğunu yaşıyorum.

İş yoğunluğuna ve risklere karşı kendinizi nasıl motive ediyorsunuz?

Bana göre dünyada en zor iş parayı kontrol etmek ve doğru yönlendirmektir. Özellikle Kadooğlu gibi bir grubun finans organizasyonunu en iyi şekilde yönetmek çok büyük bir sorumluluk gerektiriyor. Kendi paranızı rahatlıkla harcayabilirsiniz, hesabınızı yine kendiniz verirsiniz. Ama bir başkasının parası emanettir. Onun sorumluluğu, onun yükü çok daha farklıdır, ağırdır. Ne olursa olsun, "kendine zarar gelsin ama emanete zarar gelmesin"; bu bilinçle çalışıyoruz.

Hayatınızda dönüm noktası olarak nitelendirebileceğiniz bir olay var mı?

Tarkan Bey'le yaptığım ve size biraz önce aktardığım o görüşme gerçekten hayatımın dönüm noktasıdır. Bu; para, makam veya mevkiyle alakalı değil. Kendisinin güvenini kazanmak çok farklı bir şey. Bana belki "Al sana şu kadar para" ya da "Gel şirketin Genel Müdürü ol" deseler o kadar mutlu etmezdi beni. İfade edilen güven benim için her şeyden ötededir.

İşteki başarının kaynağını mutlu bir aileden aldığını söylenir. Bu bağlamda, evlilik kavramı sizin için ne ifade ediyor? Eşinizle nasıl tanıştınız?

Evlilik, insanı gerçekten sorumluluk sahibi yapan, hayata farklı bakmasını sağlayan bir kurum. Bekâren herhangi bir sorumluluğun olmadığını düşünüyorsun. Evde seni bekleyen yok, çocuğun yok. Ama evliliğe adım atılan andan itibaren dünya yeni bir boyut ve anlam kazanıyor. Ben eşimi lise son sınıftayken eniştemin işlettiği kantini ziyarete gittiğimde gördüm ilk. Eşim de o okulda lise öğrencisiydi. Kendisini eniştem gösterdi ve bana; "Bak böyle bir kız var. Dürüst, efendi, farklı. Ben inanıyorum, güveniyorum," dedi. Tabii benim aklımda öyle bir şey yok. Önümde belli hedeflerin olduğunu, belli yerlere geleceğimi ve evliliği düşünmediğimi dile getirdim, konuyu kapattık. Yaklaşık dört yıl sonra aynı kız, üniversitede son sınıf öğrencisiyken, eniştemi ziyarete gelmiş. Ben de o gün tesadüfen eniştemi görmeye gitmişim. Eniştem "Bak Erol, sana dört yıl önce söylediğim kız bu idi," dedi. Açıkçası ben de deruşundan, tavırlarından çok etkilenmişim. Birkaç gün sonra istemeye gittik ve babam söze girdi; "Allah'ın emri, Peygamber'in kavli ile..." Devamında olaylar çok çabuk gelişti ve evlendik. Şimdi eşim Elif ve oğlum Emir'le birlikte çok mutlu bir hayatımız var.

İş dışında neler yapıyorsunuz? Özel bir uğraşınız var mı?

İş dışındaki en büyük uğraşım oğlum. Onunla ve eşimle birlikte zaman geçirmek için yorgunluğunu alıyor. Hafta içi genelde yoğunluktan dolayı dışarı çıkma fırsatımız olmuyor. Oğlum gerçekten çok aktif bir çocuk. Televizyon izlememize dahi izin vermiyor. Televizyonu kapatıp beraber saklambaç oynuyoruz. Salonda futbol maçı yapıyoruz. Hayatımızın merkezi, oğlumuz. Hafta sonları ise şartlar uygunsa pikniğe gidiyoruz. Bir de fırsat bulduğumda, çocukluk yıllarımdan beri görüştüğümüz arkadaş grubumuzla buluşuyoruz.

İş ya da özel hayatınıza dair bir yeni bir hedefleriniz var mı?

Benim için en önemli şey, kişilerin bana güvenmesidir. Arkamdan "Doğru ve güvenilir bir insandı" denmesi benim için en önemli hedefdir. Bana göre en büyük sermaye de, hedef de budur; hakkımda böyle konuşulmasıdır. Yeni yılın bu ilk sayısında şunu da eklemek isterim: 2014 Kadooğlu ailesine, paydaşlarımıza ve tüm ülkemize huzur, bereket getirir dilerim.



Kadoil Bahçelievler Huzurevi'ni ziyaret etti

Kadoil tarafından organize edilen sosyal sorumluluk projesi kapsamında Bahçelievler Huzurevi sakinleri bir tiyatro etkinliğinde bir araya geldi. Yaklaşık 40 kişinin katıldığı etkinlik kapsamında "Kızılırmak" adlı oyun seyredildi. Seyircilerin beğenisini kazanan oyunun ardından etkinlik akşam yemeğiyle devam etti. Yemekte yapılan keyifli sohbetlerin ardından çekilen hatıra fotoğrafı ve günün anısına takdim edilen hediyelerle organizasyon sona erdi. Sosyal sorumluluk projesinin öncülüğünü yapan Kadoil İkmal ve Lojistik Koordinatörü Nergiz Kadooğlu, Kadoil olarak hayatın her alanında yer aldıklarını, bu nedenle sosyal sorumluluk projelerine çok önem verdiklerini söyledi. Kadoil'in hayata dair sorumlulukları büyük bir titizlikle yerine getirerek markasına değer katmayı kendine misyon edindiğini belirten Nergiz Kadooğlu, sosyal sorumluluk projelerinin aynı heyecanla devam edeceğini vurguladı.

Kadoil'den Altınçatı Huzurevi'ne anlamlı ziyaret

Kadoil, bir yandan ülke çapında yatırımlarını sürdürürken, diğer yandan da sosyal sorumluluk projelerinde etkin rol oynamaya devam ediyor. Akköprü Yönetim Kurulu Başkanı Şanser Kadooğlu sosyal sorumluluk projeleri kapsamında Çankaya Yıldız'daki Altınçatı Huzurevi'nde kalanları ziyaret etti. İletişim Uzmanı Ayşe Parlar'ın da yer aldığı ziyarette huzurevi sakinleri önce, Kadoil aşçıları tarafından hazırlanan öğle yemeğinde bir araya geldi. Kadoil olarak, sosyal sorumluluk projelerine büyük önem verdiklerini söyleyen Şanser Kadooğlu, "Kadoil olarak yaşamın her yerinde olan, olmaya özen gösteren bir yapıdayız. Özellikle, yaşlılarımıza, korunmaya muhtaç kesimlere yönelik çalışmalarımıza bundan sonra da büyük önem vereceğiz. Devlet kuruluşlarının yanı sıra özel sektör temsilcilerinin de bu yaklaşım içinde olması gerekir. Yaşlılarımızla, korumaya muhtaç kişilerle bir araya geldiğimiz etkinlikler bizi manevi olarak da mutlu ediyor. Gücümüzü artırıyor," dedi.



Kadooğlu Yağ, yardım organizasyonlarında yerini almaya devam ediyor



Gaziantep Girişimci İş Adamları Derneği GAPGIAD Yönetim Kurulu Üyesi Celal Kadooğlu, ekonomik anlamda sıkıntı yaşayan ailelere erzak yardımı yaptı. Dernek olarak, zor durumda olan ailelere katkıda bulunmaktan sevinç duyduklarını belirten GAPGIAD Yönetim Kurulu Üyesi Celal Kadooğlu, yardım dernekleriyle koordineli olarak bu tür organizasyonların daha da yaygınlaştırılması gerektiğini belirtti.

Kadoil gönüllüleri Türk Kızılay'ına destek veriyor

Yaptığı yatırımlar ve ürettiği katma değer ile ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayan Kadooğlu Holding bünyesindeki Kadoil, sosyal ve toplumsal ihtiyaçlara duyarlılığını düzenlediği kampanyalarla güçlendirmeye devam ediyor. "Kan ver, can ver!" sloganı ile yürütülen kampanyaya destek vermek isteyen Kadoil çalışanlarını, Kadoil müşterilerini ve halkımızı firma bünyesindeki istasyonlarda kurulan bağış noktalarına bekliyoruz. 29 Mart'ta Kadoil Sefaköy istasyonunda ilki gerçekleşen kan bağışı kampanyası, İstanbul, Ankara, İzmir ve Gaziantep'te bulunan sekiz istasyonunda gün boyunca devam etti. FKB Yönetim Kurulu Başkanı Yasin Kadooğlu'nun desteğiyle Kızılay'dan bir sağlık ekibi Kadoil istasyonlarında hazır bulundu; bu sayede kampanyaya desteğin arttığına dikkat çeken Kadooğlu kan bağışı kampanyasını ulusal alana taşıyacaklarını sözlerine ekledi.



Kadooğlu Yağ çalışanları da kan bağışında bulundu

Kadooğlu Holding bünyesinde bulunan Bizce Yağ Fabrikası, sosyal sorumluluk projesini Türk Kızılay, ile kan bağışı kampanyası yaparak gerçekleştirdi. Kadooğlu Yağ Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Kadooğlu, bağış yapan ilk gönüllü olarak çalışanlarına öncülük etti.



Kadoil'den spora ve eğitime destek

Sosyal sorumluluk projeleriyle dikkat çeken Kadoil, spor ve eğitime verdiği desteği devam ettiriyor. Kadoil, son olarak, 19 Mayıs Lisesi öğrencilerinin spor malzemelerini karşılayarak, yine öncü oldu. Son yıllarda şirket olarak büyümelerinin yanı sıra, yaptığı sosyal sorumluluk projeleriyle de alkış alan Kadoil, öğrencilere spor malzemesi desteğinde bulundu. 19 Mayıs Lisesi futbol ve futsal takımlarının tüm malzemelerini karşılayan Kadoil, öğrencilerin sporla ilgili tüm ihtiyaçlarını baştan aşağı yeniledi. 19 Mayıs Lisesi Beden Eğitimi Öğretmeni Aktan Yalman, öğrencilerle birlikte Osmangazi Mahallesi'ndeki Kadoil petrol istasyonuna giderek Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu'na teşekkür etti. Aktan Hoca, "Spor yaparak kötü alışkanlıklardan uzak durmaya çalışan öğrencilerimizin, tüm spor malzemelerini veren Kadoil firmasına teşekkür ederiz. Umarız, diğer firma yöneticileri de aynı duyarlılığı gösterirler," dedi.

"Gençlerin yanındayız"

Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu ise, firma olarak sosyal sorumluluğu en ön planda tuttuklarını vurguladı. Kadoil'in, artık



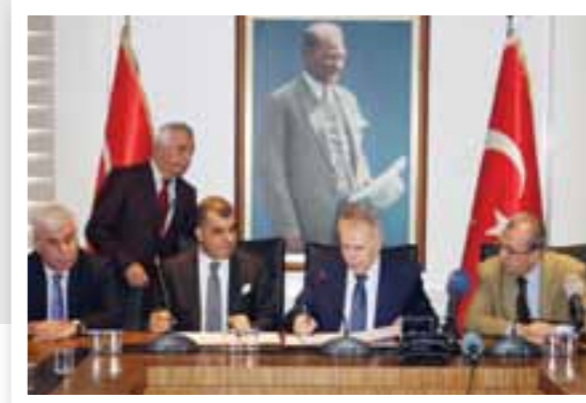
bir Türkiye markası olduğunu ve bu başarının vatandaşlarla beraber sağlandığını dile getiren Kadooğlu, "Dolayısıyla, topluma olan borcumuzu, yaptığımız sosyal sorumluluk projeleriyle ödemeye çalışıyoruz. Aktan Hoca, bizden öğrencileri için yardım talep edince, hiç düşünmeden kabul ettik. Ülkemizin geleceği olan gençlere her alanda destek olmalıyız, onların eğitimi kadar sosyal faaliyetlerinde de yanında olmalıyız. Bu nedenle, 19 Mayıs Lisesi futbol ve futsal takımına hem eğitim, hem de spor konusunda destek olduk. Bu desteklerimiz devam edecek" diye konuştu.

Kadooğlu Holding'den Gaziantep'e 33 derslikli okul

Gaziantep Valisi Erdal Ata ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu arasında, Şehitkamil ilçesi Beylerbeyi Mahallesi'ne yapılacak olan ilköğretim okulunun protokol imza töreni gerçekleşti. Okulun iki yıl içerisinde bitirilip, Gaziantep Valiliği'ne teslim edilmesi hedefleniyor. Protokol imza töreni öncesi bir açıklama yapan Gaziantep Valisi Erdal Ata, "İlimizin olduğu gibi ülkemizin de en önemli sorununun eğitim olduğunu hep belirtiyoruz. Bu sorunu çözmek için devletimiz elinden gelen bütün gayreti gösteriyor. İlköğretim ve ortaöğretimde okuyan 17 milyona yakın öğrencimiz var. Devletin bütçeden eğitime ayırdığı kaynağın yanı sıra ilimizdeki hayırsever kişi, kurum ve kuruluşların katkılarıyla eğitimle ilgili sorunları çözeceğimize inanıyoruz," dedi.

"Eğitime desteğimizi devam edecek"

Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu, eğitime herkesin destek vermesi gerektiğini ifade ederek, "Gaziantep; sanayisiyle,



ticaretiyle marka bir şehir ama eğitim konusunda desteğe ihtiyacı var. Biz elimizden gelen desteği vereceğiz," dedi. Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu ise şöyle konuştu: "Gaziantep'te sanayi anlamında gelişmeler yaşanıyor fakat eğitimde geri olduğumuz farkındayız. Cizre'de bir okul yaptırdıktan sonra, karnımızın doyduğu yer olan Gaziantep'te de girişimlerde bulduk. Babam ve iki amcamın ismine okul yaptıracağım. Birini Cizre'de yaptırdım, birinin protokolünü şimdi imzalıyoruz. Diğerini de ilerleyen zamanlarda yaptırmayı planlıyoruz." Eğitime verdiği destekten dolayı Kadooğlu ailesine teşekkür eden Gaziantep İl Milli Eğitim Müdürü Celalettin Ekinci, "Kadooğlu ailesinin eğitime desteklerinin devam edeceğini duymaktan dolayı gerçekten mutluyum. Bu protokolle birlikte 77 adet okul protokolü tamamlanıyor. Çok kısa süre içinde Gaziantep'in eğitimini layık olduğu noktalara taşıyacağız. Yeter ki bize böyle destekler devam etsin" değerlendirmesinde bulundu.

Türev Petrol / Ankara Rujhat Ekinci

Kadoil disiplinden ve doğruluktan taviz vermiyor

Bilkent Üniversitesi İşletme Bilgi Yönetimi mezunuyum. Sonrasında Selçuk Üniversitesi Uluslararası İlişkiler yüksek lisans programına devam ettim. 2003 yılında şirketimiz olan Ekinciler Petrol'de çeşitli görevlerde bulundum. Şirketimiz 1974 yılından beri akaryakıt sektöründeki faaliyetlerine kendini geliştirerek devam ediyor. Kadoil'le ilk bayiliğimiz 2006 yılında başladı. Kadooğlu şirketleriyle dostluk, samimiyet ve güvene dayalı bir ilişkimiz bulunuyor. Bu ilişkiler çerçevesinde Kadooğlu Holding'in prensipli, disiplinli ve doğruluktan taviz vermeyen çalışma

yapısını istasyonlarımıza uyguluyor ve yolumuza bu yönde devam ediyoruz. Kadoil'in bayisini koruyan işletme anlayışını takdir ediyoruz. Müşterilerimizin markamıza olan bağlılığını ve sadakatini artırmak için Kadoil anlayışıyla çok çalışıyoruz. Kadooğlu ailesiyle çalışmalarımız mutluluk, huzur, samimiyet ve doğruluk ilkeleri çerçevesinde devam ediyor.



Beren Petrol / Silivri - İstanbul Ersoy Çoşkun

Kadoil ailesinde olmaktan gurur duyuyorum

1996 yılından bu yana bir aile şirketi olan Sapan Grup'ta çeşitli kademelerde çalıştıktan sonra şirketimizin son halkası Beren Petrol'de göreve başladım. Şirketimiz akaryakıt sektöründe geçmişte faaliyet göstermekle birlikte uzun yıllar ara verdikten sonra tekrar dönüş yaptı. Dolayısıyla ilk günün heyecanını taşıdığımızı söyleyebiliriz. Kadoil'le tanışıklığımız uzun yıllar öncesine dayanıyor. Çok sıcak ilişkiler içinde güzel bir iletişim kurduk. Kadoil bayisi olunca önce çehremiz, sonra da akaryakıt sektörüne bakışımız değişti ve insanların akaryakıt kadar akaryakıt hizmetinin sunumunu da önemsediklerini fark ettik.

Kadoil'i akaryakıt sektörüne verdiği önemden ve bize yönelik eğitimlerden dolayı başarılı buluyorum. Bu nedenle biz de müşteri memnuniyetinin öncelikli olduğu bir hizmet anlayışıyla çalışıyoruz. Kadoil ailesinde olmak, Silivri'de Kadoil bayrağını dalgalandırmak gurur verici. Umut ederim ki Türkiye'nin dört bir yanında artan Kadoil bayileriyle birlikte daha güzel yarınlarda beraber oluruz.



Hay-Sa Petrol / Karapürçek - Mamak - Ankara

Ömer Faruk Ilıcan

Kadoil'in başarısının temelinde samimiyet var

20 yıldır LPG sektöründeyiz. Satış istasyonlarımızda akaryakıt bölümlerimiz var. Bu noktalarda Kadoil'le birlikte çalışıyoruz. Ankara, Kırkkale ve Keskin başta olmak üzere beş noktada Kadoil'le beraberliğimiz bulunuyor. Yaklaşık beş yıldır Kadoil ile birlikte çalışıyoruz. Herhangi bir sıkıntı ya da olumsuzlukla karşılaşmadık. Birbirimizi kırmadan, üzmeden, işbirliğimizi karşılıklı saygı çerçevesinde yürütüyoruz. Kadoil samimi bir firma. Başarısı da bundan kaynaklanıyor. Geleceğinin çok daha parlak olduğu samimiyetle yaptığı işlerden belli oluyor. 2013 yılı zor bir yıl olsa da, Kadoil yatırımlarını sürdürdü. Bu da Kadoil'e güveni artırdı piyasada. Kadoil liderliğe oynayan bir firma ve bu güveni, bu başarıyı daha da ileriye taşıyacağına yürekten inanıyorum. Kadoil'le her anlamda doğru bir iletişim kurabiliyoruz. İsteddiğimiz zaman ulaşım, sorunlarımızı ya da önerilerimizi kendileriyle paylaşabiliyoruz. Piyasayı bilgilendiren bir dergi, marka için bir artıdır. Kadolife dergimiz de bizim için bir artıdır. İletişimimizi kuvvetlendiriyor; kendi alanımız ve sektör hakkında bilgi alabiliyoruz. Ayrıca sektör dışındaki konuları da keyifle okuyoruz.



Mevlana Akaryakıt / Kızılcahamam - Ankara Ziya Gönülcü

Rekabet gücümüz Kadoil'le artıyor

Kazan ve Kızılcahamam'da bulunan iki Kadoil istasyonu ile hizmet veriyoruz. Yeni açtığımız istasyonda da Kadoil'i tercih ettik. 1960 yılında dedemle başlayan bir aile şirketi. 50 yıldır istasyon işletmeciliği yapıyoruz. 2009 yılında ise bir dağıtım şirketi kurduk; Kadoil'le tanışmamız da bu yıla denk geliyor. Kendileriyle yaptığımız dağıtıcılar arası ticari sözleşme süresince Kadoil'in çalışma prensiplerini, saygınlığını ve güvenini kazandık. 2012 yılında aile yakınlarımızın istasyonlarıyla birlikte kendi istasyonlarımızı da Kadoil bayrağı altında topladık. Kadoil bayisi olduktan sonra firma çalışanlarıyla büyük bir uyum içerisinde çalışıyoruz. Karşımıza çıkan sorunları yöneticilerin tecrübesi ve samimiyetiyle en kısa zamanda çözüme kavuşturuyoruz. Kadoil'in piyasadaki yerini yükseltmek ve firmanın pazar payını artırmak için firma çalışanları, biz bayilerle sürekli irtibat halinde olarak müşteri memnuniyeti ölçekli yeni kampanyalarıyla müşteri portföyümüzü genişletmek için gerekli çalışmaları yapıyor. Kadoil'in biz bayilere endüstriyel toptan satış için vermiş olduğu imkânları takdir ediyoruz. Firmanın gelişen finans gücünü bayilere yansıtarak toptan satışın en önemli unsuru olan fiyat ve vadeli müşterilerimizle en uygun şekilde sağlıyoruz. Bu bizim pazardaki rekabet gücümüzü artırıyor. 80 yıllık bir geçmişe sahip olduğumuz sektörde 2012 yılında Kadoil'le yapmış olduğumuz işbirliğimizi daha ilerilere götürmek ve daha iyi hizmet verebilmek için çalışıyoruz. Pazarda yaşanan ekonomik sıkıntılara rağmen müşterilerimizin en ucuz ve en kaliteli yakıtta en iyi hizmetle ulaşabilmeleri için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Metsan Akaryakıt / Aydın Adem Altındağ

Kadoil “ben” değil, “biz” diyen bir şirket

1998 yılında ticarete başladım. İlk ticari deneyimim ticari dolmuş hattı ve nakliye sektöründe oldu. 2002 yılında ise akaryakıt sektörüne girdim. Ege Bölgesi'nde İzmir, Manisa, Aydın ve Muğla'da akaryakıt istasyonu işletmeciliği yaptım. Sektörden bildiğim ve tanıdığım bir marka olan Kadoil'e kısa sürede gösterdiği performansı, gücü ve bayileriyle kurduğu yakın ilişkiler dolayısıyla zaten bir ilgim vardı. Kadooğlu ailesinin de desteğiyle Eylül 2013'te istasyonumuzda Kadoil bayrağını dalgalandırmaya başladık. Daha önceki süreçlerde akaryakıt sektörünün önde gelen firmalarıyla da çalışmama karşın Kadoil, sloganında da olduğu gibi ("Size de çok iyi gelecek") gerçekten bize de çok iyi geldi. Tam bir aile gibiyiz. Çözüm odaklı bir ekip ve yönetim mevcut. Bu birliktelik başarıyı da beraberinde getirdi. Aydın Merkez'de bulunan istasyonumuzda Kadoil markasıyla birlikte satışlarımız da arttı. Başarımızı satış grafiğimizdeki artışla değil, istasyonumuzdan kaliteli akaryakıtı, iyi ve güler yüzlü hizmeti alarak ayrılan müşterilerimizin bizlere teşekkür etmesiyle ölçüyoruz. Herkesin elbirliğiyle uğraş verdiği tek şey "mutlak başarı", dolayısıyla Kadoil'in bizimle olan ilişkisi kısa süre içinde son derece iyi noktalara ulaştı. Her zaman karşımızda bir muhatabımız var, Bölge Müdürümüzden Genel Müdür Yardımcımıza, Yönetim Kurulu Üyelerimize kadar herkesle görüşme imkânına sahibiz. Çözüm odaklı çalışma yöntemi işlerimize daha bir sarılmamızı sağlıyor. "Ben" değil, "biz" diyebilen bir şirketin ferdi olmak çok güzel. Bulduğumuz konumda hem kendimiz hem de bayisi olduğumuz firmanın markasının en iyi şekilde temsili için çaba sarf ediyoruz. Müşteri memnuniyetini amaç edinmiş bir anlayışla hizmet veriyoruz. Bu aileye katılmakla çok doğru bir karar verdiğimizizi görüyoruz. Hep beraber daha iyi ve daha güzel günlere yürüyeceğiz.



Tunapet Akaryakıt / Kızılcahamam – Ankara Hasan Tapan

Kadoil çözüm odaklı bir anlayışa sahip

Tunapet olarak yeni olmamıza rağmen değişik unvanlarda yaklaşık 10 yıldır sektördeyiz. Kadoil firmasıyla diğer akaryakıt istasyonlarımızda farklı unvanlarla çalıştık. Bu ticari ilişkimiz yeni bayiliklerde de Kadoil'i tercih etmemizi sağladı. Tunapet adıyla açılan ilk istasyonumuzda lokanta ve market de bulunuyor. Özellikle ağır ticari taşımacılık yapan müşterilere hizmet veriyoruz. Kadoil sektörde hızlı büyüyen ve sağlam ekonomik yapısıyla diğerlerinden ayrılan bir şirkettir. Bayileriyle olan ticari ve diğer faaliyetlerinde bu sayede başarı sağlıyor. Kadoil üst düzey yöneticileriyle iletişimimizde hiçbir sıkıntı yaşamıyoruz. Sorunlarımızla ilgili çözüm odaklı yaklaşımlarını çok takdir ediyorum. Müşteri memnuniyeti bizim en önemli çalışma prensibimizdir. Bölgemizde 1960'lı yıllardan beri üç kuşak çalışmamızdan dolayı müşterilerimizle aile gibiyiz. Her türlü beklentilerini tam anlamıyla karşılayabilmek adına tesisimizde dört dörtlük bir hizmet sunmaya çalışıyoruz.



Çınarlı Petrol / Tekirdağ Celil Çelik

Kadoil, bayileriyle sürekli iletişim halinde

1983 yılında, madeni yağ ticaretiyle bu sektöre girdim. 1985 yılında da Karacakılavuz kasabasında akaryakıt ticaretine başladım ve bu zaman zarfında çeşitli firmalarla çalıştım. 2013 yılında Kadoil ailesiyle tanıştım. Tekirdağ'daki istasyonumuzu Kadoil bayisi yaptık. Kadoil ile aramızda güzel bir iletişim var. Sorumlu müdürler ve yetkililerle sürekli görüşüyoruz. Her konuda bize yardımcı oluyorlar. Kadoil'in bayilerine yönelik çalışmalarını çok iyi buluyorum. Temsilcisi olduğumuz Kadoil'in müşteri memnuniyeti konusunda çok hassas olduğunu biliyoruz; elbette bu, bayi olarak bizim için de çok önemli. Bu nedenle, çalışanlarımızın kılık kıyafetine, iletişim şekillerine dikkat ediyoruz; hızlı ve kaliteli hizmet vermeye özellikle dikkat ediyor, özen gösteriyoruz. Tabii ki önceliğimiz en iyi hizmeti sunmak; samimiyet ve güler yüz.



Şimşek Petrol - Fatsa / Ordu

Ahmet Sabri Şimşek

Kadoil'den biz de memnunuz bölge halkımız da...

Akaryakıt sektörüne Bölge Sorumlumuz Kenan Kahraman'ın desteğiyle 2014 yılında girdik. İletişimimizde bir aksaklık yaşamıyoruz. Kadoil ürünlerinden bölge halkımız çok memnun; çok olumlu geri dönüşler alıyoruz. Müşteri velinimettir gerçeğiyle sevgi, hoşgörü ve güven çerçevesi içinde hizmet etmeye özen gösteriyoruz. Kadoil'in daha başarılı çalışmalara imza atacağından, yeni hedeflere koşacağından eminiz. Böylesi çalışkan bir markanın bir üyesi olmak bize de güç veriyor. Kadoil ailesinin ve biz bayilerin çok iyi, çok başarılı bir yıl geçirmesini diliyorum...





Karakaya Petrol / Patnos - Ağrı Hüseyin Kazalak

Kadoil'le birlikte olumlu bir değişim yaşadık

1985 yılından beri ticaretle uğraşıyorum. Akaryakıt sektörüne ise 1996 yılında girdim. 2013 yılının haziran ayında, Bölge Müdürümüz İshak Altıparmak ve Kadoil bayisi olan ağabeyim Nesim Kazalak sayesinde Kadoil ailesine katıldım. 7/24 ulaşabiliyorum, iletişim yönünden hiçbir sıkıntım olmadı. Hatta Kadoil'le birlikte işlerimde müthiş bir değişim fark ettim. Kadooğlu Holding, yeniliklere açık bir holdingdir. Biz de yeni ufuklara doğru kanat açacağız; çünkü aynı ailenin içerisindeyiz. Samimiyet hissettiğimiz ve gördüğümüz için Kadoil'e katıldık. Bu vesileyle, Yatırım Sorumlumuz Zekail Mihrioğlu ve Bölge Müdürümüz İshak Altıparmak'a teşekkür ederiz.



Tanpet Akaryakıt / Muş Emrullah Tanış

Kadoil markasına güveniyoruz



1997 yılında nakliye işlerine başladık. 2004 yılında da akaryakıt istasyonu açıp bu sektöre girdik. Kadoil'le yaklaşık beş yıldır tanışıyoruz; bizi Kadoil ailesine kazandırsa Sevgi Hanım oldu. İstasyonumuzu yeniledikten sonra, 2013 Eylül ayında Kadoil'le çalışmaya başladık. Başta Bölge Müdürümüz Sevgi Hanım olmak üzere Kadoil çalışanlarıyla çok iyi bir iletişimimiz var. İsteddiğimiz zaman onlara ulaşabiliyoruz; gece-gündüz demeden telefonlarımıza cevap veriyorlar. Kadoil'den çok memnunuz. Kadoil markasına çok güveniyoruz; Kadoil'in başarılarını gördükçe biz de gururlanıyoruz. Müşterimize temiz akaryakıt sunmak, güler yüz göstermek, iyi hizmet vermek ve onu memnun etmek bizim için en büyük servettir. Başta Tarkan Kadooğlu olmak üzere şirket yöneticilerimize ve Bölge Müdürümüz Sevgi Kanat'a teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim.



Tüketiciler de Kadoil'e güveniyor

Orta Anadolu Bölgesi'ndeki bayilerimizi ziyaret etmişken, Kadoil tüketicileriyle de görüşme fırsatı bulduk. Kadoil istasyonlarından çok memnun olduklarını söyleyen tüketiciler, Kadoil'in hem ekonomik hem de kaliteli olduğunu, aldıkları akaryakıtla ilgili hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını vurguluyorlar.

Yasemin Çelik

Kadoil evime çok yakın ve ayrıca marketi de çok güzel. Dolayısıyla hem güvendiğim bir yerden yakıtımı alıyorum hem de alışveriş işimi kolaylaştırıyor. Bugüne kadar hiçbir sıkıntı yaşamadım. Çalışanlar güler yüzlü ve ilgililer. Her sürücüye Kadoil kalitesini öneriyorum.



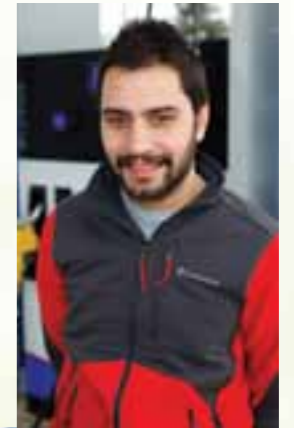
Neslihan Karabulut

Kadoil markasıyla tesadüfen karşılaştım ve o tesadüf uzun süreli bir alışverişe dönüştü. Akaryakıtı çok kaliteli; çok memnunuz. Markanın yatırımlarını ve gelişimini de yakından takip ediyorum. Kendini sürekli yenileyerek büyüyen bir firma.



Beşir Gürbüz

30 yıldır uzun yol şoförüyüm. Türkiye'de her yere gidiyorum. Bugün de Kayseri'den İstanbul'a gidiyorum. Kullandığımız akaryakıttan çok memnunuz; herkese Kadoil'i tercih etmesini öneriyorum. İstasyonlardaki personelin yaklaşımı da çok samimi. Umarım istasyon sayısı daha artar. Kadoil'e yeni yılda başarılar diliyorum.



İsmail Eşsiz

Ankara Şaşmaz Oto Sanayii'nde bir servisim var. Kadoil markasını arkadaşlarımdan duymuştum. Sonrasında işyerimin karşısında bir Kadoil istasyonu açıldı. Yakıtın kalitesinden, personelin yaklaşımından çok memnunuz. Kaliteli ve samimi bir hizmet anlayışı var. Araç performansı buradan aldığımız yakıt sayesinde artıyor. Bugüne kadar yakıt konusunda hiçbir sıkıntı yaşamadım.

Çiğdem Hepgezer

Kadooğlu Holding'in yatırımlarını ve faaliyet alanlarını iyi biliyorum. Akaryakıtı ve diğer ürünleri kaliteli olduğu için Kadoil'i tercih ettim. Elbette istasyon sayılarının daha da artmasını istiyoruz; çünkü her yerde Kadoil'e kolaylıkla ulaşmak istiyorum.





“Hedef BİZCE tüm Türkiye”

Kadooğlu Yağ'ın kendisi için bir okul olduğunu söyleyen Kadooğlu Yağ Satış Müdürü İbrahim Halil Beydüz, böylesi bir ailede olmaktan gurur duyduğunu söylüyor. “Celal Kadooğlu önderliğinde güçlü ve dinamik bir ekibiz. Yarınları hedefliyor ve bunun için çok çalışıyoruz” diyen İbrahim Halil Beydüz, Kadooğlu Yağ kalitesinin her sofraya ulaşabilmesi için var güçleriyle halkın hizmetinde olduklarını vurguluyor.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1984 Gaziantep doğumluyum. Çukurova Üniversitesi Ekonometri Bölümü'nde lisans eğitimimi tamamladıktan sonra dil eğitimi ve MBA için bir süre Amerika'da yaşadım. İlk iş tecrübem ambalaj sektöründe oldu. Endüstriyel üretimle tanışmanın çok güzel ve özel bir örneği oldu benim için. Onlarca sektörden yüzlerce kurum ve kuruluşun üretimine tanık oldum. Beraber çalıştım.

Peki, Kadooğlu Yağ ailesiyle tanışma öykünüzü anlatır mısınız?

Tam da bu gelişmelerin akabinde yaşadım bu güzel ve beni gururlandıran hadiseyi. Daha önceden de tedarik anlamında hizmet verdiğim ve çok sıcak, dostane ailevi ve iş ilişkilerimin olduğu Kadooğlu ailesiyle beraber çalışma şansını yakaladım. Genel Müdürümüz Celal Kadooğlu'nun bizzatı kendisi kendi ağzından “Biz, Kadooğlu Yağ markasıyla iç piyasada yeniden olmayı hedefliyoruz. Ne yaptığını bilerek... Attığı adımlardan emin. Yarınları hedefleyen... Ve sen de bizim ailemizdensin. Ekibini kur. İşini yönet” cümleleri döküldüğünde, yaşadığım mutluluğu tarif etmem mümkün değil. Hem büyük bir mutluluktan benim için hem de büyük bir onur. O günden bugüne bu onur ve mutluluğa layık olmak için uğraş veriyorum. Ve öyle de devam etmekte.

Yönetimden üretime, Kadooğlu Yağ'ın Türkiye pazarındaki serüvenini bize aktarabilir misiniz?

Her şeyden önce burası büyük bir okul. Burada ticaretten hayatın kendisine kadar pek çok konuda o kadar çok şey öğrenirsiniz ki! Ve dahası; en büyük değeri “insan”

olan bir firmadan bahsediyoruz. Anlayışımız çok açık; hedefimiz “önce insanı kazanmak...” Ticareti doğru yaptığınızda zaten para da kazanırsınız. Dinamik, güçlü ve çok da genç bir ekibiz. Genel Müdürümüz Celal Kadooğlu önderliğinde, Nisan 2012'den bu yana; şu an altı bölgede, 60 ilin aşkın bir altyapımız bulunmaktadır. Tabii ki “Hedef Bizce tüm Türkiye” diyor ve bu doğrultuda çalışmalarımıza yön veriyoruz. Hedefimiz 2014 yılına kadar Marmara Bölgesi'ni de portföyümüze katıp hinterlandımızı 81 ile ulaştırmayı hedefliyoruz. Sadece alışveriş merkezlerinde, süper marketlerde değil, köy bakkalında da olmak istiyoruz. Yani hedefimiz tüm mutfaklar. Kaliteli,



ilkeli ve dürüstlük üzerine bir ticaret inşa etmeye çalışıyoruz. Temellerimize de güveniyoruz. Ve yapımızın kurumsallaşması adına hiçbir fedâkarlıktan kaçınmıyoruz. Amacımız Kadooğlu Yağ markasını ve kalitesini, nihai tüketiciye en doğru şekilde ulaştırmak.

Ürün portföyünüz ve kalitenizden bahsedebilir miyiz?

Genel olarak ürün gamımızda, ayçiçek yağı başta olmak üzere, pamuk yağı, mısır yağı, zeytin yağı ve bitkisel margarin bulunmaktadır. İç piyasa şartlarında ise üretilen ve satışı gerçekleştirilen her ambalaj ve ebatla ayçiçek yağı ve endüstriyel boy pamuk yağı mevcut. Mısır yağı, zeytin yağı ve bitkisel margarin konusunda ise iç piyasa entegrasyon çalışmalarımızın akabinde bu ürünlerimizin de raflardaki yerini almalarını ümit ediyoruz.

Kalite noktasında ise sadece Türkiye'nin değil aynı zamanda Ortadoğu'nun da en ciddi ve teknik anlamda en modernize tesislerinden birine sahip olduğumuzu büyük bir gururla söyleyebiliriz. Kapasite anlamında günlük 700 ton ürün paketleme yetimiz var. Bu rakam bizim bu bölgenin en ciddi bitkisel yağ üreticileri arasında yer almamıza fazlasıyla yetiyor. Dahası teknik donanımın, birçok endüstriyel üretimde olduğu gibi, bizim sektörümüzde de fark yarattığı aşikar. Biz bu noktada sahip olduklarımızı şu cümleyle özetliyoruz: “Denenmemiz; tercih edilebilmemiz için yeterli. Bu kalitenin her sofraya ulaşabilmesi adına var gücümüzle halkımızın hizmetindeyiz...”



“Anlayışımız çok açık; hedefimiz “önce insanı kazanmak...” Nisan 2012'den bu yana, şu an altı bölgede, 60 ilin aşkın bir altyapımız bulunmaktadır. Amacımız 2014 yılına kadar Marmara Bölgesi'ni de portföyümüze katıp hinterlandımızı 81 ile ulaştırmak! Kadooğlu Yağ markasını ve kalitesini, nihai tüketiciye en doğru şekilde ulaştırmak.”



Kadooğlu Yağ Üretim Planlama ve Satınalma Mühendisi
Ömer Nedim Kenger

“Üretimin plansız olması verimliliği düşürür”

Plansız bir tatile çıktığınızı düşünün. Seyahat edeceğiniz uçağın biletini son dakikada aldığınızı, konaklayacağınız oteli son anda seçtiğinizi, tatil alışverişinizi apar topar yaptığınızı... Bu durumda uçak biletinizi son dakikada aldığınız için muhtemelen daha fazla para ödeyecek, seçtiğiniz oteli son dakikada seçtiğiniz için belki yer bulamayacak, belki de bulduğunuz yerin kalitesi sizi tatmin etmeyecektir. Tatil alışverişinizi son gün yaptığınız için istediğiniz kalitede ve maliyette ürünleri bulmakta zorlanacak, belki de bulamadığınız için beklentilerinizin altında farklı arayışlar içine gireceksiniz. Basit bir tatilde tüm bu aksilikleri kaldıracabilirsiniz. Fakat aynı plansızlığı işletmede tolere etmek bu kadar kolay olmayacaktır. Plansız yapılan bir üretim; maliyet artışı, kalitesiz üretim ve termin gecikmesinden dolayı müşteri kaybına sebep olabilir.

Üretim Planlama Birimi alacağı kararlarda çok yönlü düşünmeli; hedefi işletme verimliliğini maksimize etmek ve bunu sağlarken kurum kârını ön planda tutmak olmalıdır. Örneğin, işletme verimliliğinizi maksimize etmek için üretim hattınızdaki ürün değişimlerinin yol açtığı zaman kaybını minimuma indirmeniz gerekmektedir. Ancak işletme verimliliğini maksimuma çıkarırken çok önemli bir müşterinin terminini geciktirerek müşteri kaybına neden olabilir, dolayısıyla kurum kârlılığına zarar da verebilirsiniz. İyi bir üretim planlamacı işletme verimliliği ile kurum kârlılığı arasındaki optimum karar noktasını görebilmelidir. Bu yüzden, üretim planlamacı aynı zamanda iyi bir analist olmalıdır.

İyi bir planlama kârlılığı artırıyor

Geçmiş yıllarda rekabet ortamı bugünkü kadar zorlu olmadığından kurumlar satış fiyatını artırarak kâr sağlayabiliyorlardı. Günümüzde globalleşen ve büyüyen ortam beraberinde rekabeti getirmiş, bunun sonucunda ise kurumlar satış fiyatını artırma şansları olmadığı için kâr elde etmek amacıyla maliyetlerini düşürme yoluna başvurmuşlardır. Maliyetlerin düşürülmesinin sadece satın alma departmanı ile mümkün olmayacağını gören kurumlar, stok ve işgücü kullanım maliyetlerinin minimize edilmesi, iş etüdü gibi birçok yönetime yönelmişlerdir. Bu durumda maliyetleri



azaltma konusunda satınalmanın yanı sıra üretim planlama birimine de ciddi görevler düşmektedir. İyi bir üretim planlama departmanı gerekli malzeme stoğunu, talepleri aksatmayacak şekilde minimumda tutarak elde bulundurma maliyetini, iyi bir üretim çizelgesiyle enerji maliyetini, iyi bir işçi planlamasıyla işgücü maliyetini düşürerek kurum kârlılığını artırabilir. Üretim planlama; satınalma, sevkiyat, üretim, kalite ve işgücü gibi birçok faktöre dayalı olduğu için kompleks bir yapıdadır. İşletmelerin başarıyı yakalayabilmesi için her durumun planlı olması gerekmektedir. Meydana gelebilecek arıza, işgücü kaybı, sevkiyat gecikmesi gibi birçok durum için acil plan aksiyonlarını önceden belirleyen bir planlama işletmeyi başarıya götürecektir. Yazımı Francis Bacon'un bir sözüyle bitirmek istiyorum: “Metodu olan topal, metotsuz koşandan daha çabuk ilerler”.



Kadooğlu Yağ'a

“Bölgesel ve Uluslararası Marka” ödülü

“Bölgesel ve Uluslararası Marka” ödül töreni, Şehitamil Kongre ve Kültür Merkezi’nde düzenlendi. Törene KKC Cumhurbşkkanı Derviş Erođlu’nun yanı sıra Gaziantep Vali Yardımcısı Mehmet Taşdöğen, AK Parti Gaziantep milletvekilleri Halil Mazıcıoğlu ve Mehmet Erdoğan, Şehitka mil Kaymakamı Mehmet Aydın, Şahinbey Kaymakamı Uğur Turan, Büyükşehir Belediye Başkanı Asım Güzelbey, GAMEP Başkanı Nazmi Özkoyuncu, ASKON Genel Başkanı Mustafa Koca, Emniyet Müdürü Ömer Aydın, işadamları ve vatandaşlar katıldı. Değişik kategorilerde birçok firmanın katıldığı törende, Kadooğlu Holding bünyesinde bulunan Kadooğlu Yağ’ın ödülünü, Kadooğlu Yağ Sanayi Ticaret Anonim Şirketi adına Genel Müdür Celal Kadooğlu, KKC Cumhurbşkkanı Derviş Erođlu’nun elinden aldı. Türkiye’nin yıldız markaları arasında bulunmaktan gurur ve mutluluk duyduklarını belirten Celal Kadooğlu, ülkemizdeki ilk 500 sanayi kuruluşu arasında bulunan Kadooğlu Yağ’ın kalite ve başarı çıtasını en yüksekte tutmayı sürdürerek, ülke ekonomisine katkılarının artarak süreceğini ifade etti.



Kadooğlu Yağ, Bizce margarinini kendi fabrikasında üretecek

Kadooğlu Yağ, Bizce Yağ Fabrikası’nda tüm yatırımları tamamlanmış olan, GMP kurallarına uygun 500 metrekare kapalı alanda mutfak margarinini üretimine başlayacak.

Margarin Üretim Tesisi’nde, 800 gr’den 16 kg’ye kadar olan tüm ambalajlara hijyenik ortamda dolun yapılabilecek. Margarin Üretim Tesisi, günlük 200 ton/gün, aylık 6 bin ton/ay margarin üretim kapasitesine sahip. Üretilen margarinlerin sevkiyat öncesi son kristalizasyonu için taban izolasyonu da dâhil olmak üzere 500 metrekare kapalı alana sahip, raflı sistemli soğuk oda tasarlanmış ve yatırımı tamamlanmış durumda. Tesis devreye alındığında, daha önce başka firmalara fason olarak yaptırılan tüm mutfak margarinleri Kadooğlu Holding’in kendi fabrikalarında üretilecek ve sevkiyatları buradan gerçekleştirilecek.





Küba

Özgün renklerin anavatanı

1950'li yıllardan kalan rengârenk otomobillerin sokakları doldurduğu, dansın ve devrimin ülkesi Küba'dayız. Zıtlıklarla dolu bir coğrafyada onurlu insanların arasına karışıyoruz.

Sınırlarımızın çok ötesine uzanmaya devam ediyoruz. Rotamızda birçoğumuzun en çok merak ettiği ülkeler arasında yer alan nevi şahsına münhasır ülke Küba var. Geçmişten bugüne, dünyanın en farklı ülkelerinden biri Küba. Sömürgeci devrime uzanan, kimi zaman siyasi adımlarıyla dünyanın yüreğini ağzına getirebilen, onurlu insanlarıyla 7 milyarlık dünyaya renk katan bir ada, bir devlet ve bir 'duruş' Küba. Modern dünya algısıyla kendi öz kültürünün başa baş mücadele ettiği bu topraklarda öyle çok ve öyle derin insan öyküleri var ki, ilk adımdan itibaren karmaşık düşünceler kaplayıveriyor zihnimizi.

Amerika'ya çok yakın ama bir o kadar da uzak topraklar...

Her ne kadar ansiklopedik bilgiden ziyade ruhumuzda

bıraktığı izleri aktarmaya çalışacak olsak da, çok tanımayanlar ya da bilgi sahibi olmayanlar için önce genel bir fotoğraf çekelim bu güzel ülke hakkında. Kristof Kolomb, 1400'lü yılların sonunda yelken açtığı Küba'yı Hindistan zannederek ilk İspanyol etkisinin temellerini de atmış bugün Küba olarak bildiğimiz topraklara. Oysa adanın tahmin edilen ilk yerlileri Güney Amerika'dan buraya gelen yerlilermiş. İspanyollar'ın ilk ayak izinden sonra ise yüzyıllar sürecektir olan bir çekişmenin hikâyesi başlamış.

Jamaika'ya 146, Amerika Birleşik Devletleri'ne 180, Meksika'ya 210 ve Cayman Adaları'na 240 km uzaklıkta yer alan Küba, Yengeç Dönencesi'nin hemen yanı başında ve Meksika Körfezi'nin girişinde bulunuyor. Konumundan ötürü de geçmişten günümüze bir kesişme noktası olarak hep merak uyandırıyor. İspanyollar'ın yüzyıllarca süren sömürge yönetiminden sonra, 1900'lü yıllarda bağımsızlığına kavuşan ülke, 20'nci yüzyılın ortasına kadar çetin bir var oluş mücadelesi verdi.



Başta Amerika olmak üzere güç odaklarının güdümündeki Batista yönetimi yıllarca ülkeyi sömürmeyi sürdürse de Fidel Castro ve Che Guevara'nın başlattığı hareket, Batista'yı Küba topraklarından kovmayı başardı. 1 Ocak 1959'da, diktatör Fulgencio Batista'nın Küba'yı terk etmesinin ardından Fidel Castro'ya bağlı yeni bir yönetim başladı.

Zamanda geriye, düşüncede ileriye gitmek...

Küba, Castro'nun yönetiminde özellikle ABD gibi bir süper güce rağmen bugüne ulaşmayı başarsa da aradan geçen zaman ülkeyi oldukça değiştirdi. Şimdi, bugünkü Küba siz kâşifler için neler sunuyor, ona bakalım. Küba'nın en büyük gelir kaynağı, turizm. Bu nedenle ülkedeki yaşam

tarzı turizm çerçevesinde yeni bir boyut kazanmış. Küba'ya uçakla ulaşmak için en az bir aktarma yapmak gerekiyor. Küba'ya en çok uçan şirketlerden biri Air France ve Paris'ten aktarma yapıyor. Bunun dışında bir tur şirketleriyle gidecekseniz farklı alternatifler de mevcut. Ama uzun bir havayolu seyahatine hazırlıklı olmalısınız. Küba'nın en ünlü şehri ve başkenti olan Havana, aslında ülkeye ait tüm renkleri bünyesinde barındıran bir yer. Şehirde Amerika ambargosu nedeniyle hâlen 1930, 1940 ve 1950'li yıllara ait eski Amerikan arabaları kullanılıyor. Tabii çoğu defalarca elden geçmiş ve neredeyse tüm parçaları değiştirilmiş. Küba'da ticareti yoğun olarak yapılan ürün; puro. Puro fabrikalarını Küba'nın pek çok şehrinde görebilirsiniz. Küba'nın başkenti ve en bilinen şehri Havana, 2,2 milyon nüfusuyla hem Küba'nın hem de Karayipler'in en büyük şehri. Burası eski ve yeni olarak iki bölgeye (görünmez çizgilerle) ayrılmış. Havana'da fotoğraf çekmek için pek çok yer

var. Bunlardan bazıları; Devrim Meydanı, Co-lomb Mezarlığı, Morro Kalesi, Melacon Meydanı, Vedado... Eski Havana, 1982 yılında, UNESCO'nun kültürel miras listesine girmiş. Ünlü yazar Ernest Hemingway'in kaldığı otel ve her zaman gittiği bar da bu bölgede yer alıyor. Havana'ya yakın sayılabilecek bir mesafede yer alan Vinales Vadisi ve Pinar del Rio da görülecek yerler arasında sayılabilir. Küba'nın bir diğer önemli şehri ise Trinidad. Küba'nın en büyük yedi şehirden biri olan Trinidad, güney sahilinde yer alıyor. Rengârenk boyalı eski evleri, dar kaldırımlı sokakları, sıradışı mimarisi ve eski arabaları ile Trinidad, 1988'den beri UNESCO'nun dünya kültür mirası listesinde yer alıyor. Trinidad, neredeyse tamamen tek katlı şirin evlerden oluşuyor ve içerisinde otel yok. Onun için de turistler yerel halkın pansiyon olarak işletip kiraya verdiği odalarda konaklıyor. Bir diğer seçenek ise Trinidad'ın biraz dışında, deniz kenarındaki tatil köyleri... Ama her iki seçenekte de fazla konfor sunulmuyor. Turistlerin Trinidad'dan sonraki durağı ise Santa Clara. Burası Küba'nın orta kesimlerinde yer alan küçük bir şehir olmasına rağmen turistlerin en sık ziyaret ettiği yerlerden biri.



Onurlu insanlarıyla 7 milyarlık dünyamıza renk katan bir ada, bir devlet ve bir 'duruş' Küba. Modern dünya algısıyla kendi öz kültürünün başa baş mücadele ettiği bu topraklarda öyle çok ve öyle derin insan öyküleri var ki, her kıtadan milyonlarca insan bu keşfe ortak olabilmek için özlem duyuyor Küba'ya...



Küba devrimi sırasında en önemli savaşların yaşandığı yer olan Santa Clara'da Che'nin 37 arkadaşı ile birlikte bulunduğu anıt mezarı ve devrim öncesi Che ve arkadaşları tarafından raydan çıkarılan zırhlı treni görmek mümkün. Che'nin anıtı 1987 yılında, ölümünün 20'nci yılı olması nedeniyle yapılmış. Anıt mezarının yanındaki "Museo Historico de la Revolucion"da Che'nin hayatı ve devrimdeki rolüne ilişkin fotoğraflar ve eşyalar görülebiliyor. Küba'da denizin ve kumun tadını çıkarabileceğiniz en özel yer ise Varadero. Burası sadece turistler için yapılmış tatil köylerinden ibaret. Varadero'ya gidip denizin ve kumun tadını çıkarabilirsiniz. Küba, yalnızca görsel hazinelere sahip değil. Özellikle tıpta sağlanan ilerlemeler sayesinde her yıl binlerce kişi Küba'ya tedavi olmaya geliyor. Yani tıp turizmi de oldukça yaygın durumda.

Havana'da Atatürk Heykeli

Kübalıların Atatürk'e olan ilgi ve hayranlıklarını yaptığınız sohbetlerle anlayacaksınız. Karşılarında bir Türk bulduklarında ilk duyduğunuz sözcük oluyor Atatürk. Ayrıca Havana'da bir Atatürk büstü yer alıyor. Türkiye'den uçakla 14 saat ve yaklaşık 11 bin km'lik uzaklıkta, Havana'da Atatürk Büstü'nü görebek insana büyük bir mutluluk veriyor.



Gecesi de, gündüzü de güzel ülke

Küba'da müzik çok önemli. Gündüzleri caddelerde, sokaklarda yerel müzisyenlerden muhteşem Küba müzikleri dinlemek mümkün.

Gece de, barlarda, eğlence yerlerinde muhteşem Küba müzikleri dinleyebilirsiniz. Müziğin ritmine bir anda uyuyor herkes. Bu sayede müziğin ve eğlencenin tadını çıkarabiliyorsunuz. Küba'dan söz ederken danstan bahsetmemek mümkün değil. Sal-sanın anavatanında çocuklar daha küçük yaştan itibaren bu dansı öğreniyorlar. Siz de



Küba'daki her adımınızda bu kıvrak ve etkileyici dansa şahit olabiliyorsunuz.

Küba'nın mutfağı genel olarak İspanyol mutfağına benziyor. Domuz eti, deniz mahsulleri, mısır ve siyah fasulye çok tüketiliyor. Bir ada ülkesi olmasına karşın, istakoz dışında deniz ürünleri genellikle tercih edilmiyor. Onun yerine kırmızı ve beyaz et, siyah fasulye ile pişirilmiş pirinç, haşlanmış patates, avokado veya kızarmış muz, yanında da salata niyetine doğranmış lahana servis ediliyor. Rom ve elde yapılmış bira ise Küba'da vazgeçilmez içkiler arasında. Bu içkilere eşlik eden ise tabii ki dünyaca ünlü Küba purosusu. Sizlerle Küba'ya ilişkin tadımlık bir yolculuğa çıktık. Ama emin olun sayfalara sığamayacak kadar özel ve hikâyelerle dolu bir coğrafyayı tanımak için mutlaka orada uyanmak gerekiyor sabaha...



Erciyes'in eteğinde lezzetin zirvesinde

En eski uygarlıklardan bugüne derin bir kültür saklı Kayseri mutfağında. İnsanı, doğası ve yüzü geleceğe dönük modern görünümüyle Erciyes'in kadim rüzgârları selamlıyor bizleri Kayseri'de.

"Kayseri" deyip başlamak da, bitirmek de çok zor gerçekten. Amacımız lezzetin hikâyesini ararken, tarihin derinliklerine kök salmış bu şehrin havasını solumak. İlk adımda, başı dumanlı zirveye dikkat kesiliyoruz doğal olarak. Erciyes için İç Anadolu'nun çatısı desek yeridir. Öyle muhteşem bir görüntüsü var ki Erciyes Dağı'nın, her defasında tekrar tekrar hatırlatıyor doğanın ihtişamını. Anadolu'nun ilk sahiplerinden bugüne sınıksız bağrına basmış insanoğlunu Kayseri. Uygarlıklardan geriye kalan mirası üst üste koyarsak, Erciyes'e ulaşırdı belki de. Ama bunun yerine insanın zekasında, mutfağının lezzetinde, doğasının yeşilinde hayat bulmuş bu miras. Sözü uzatmadan ama özü de yitirmeden bir bakış atalım şimdi bu güzel şehre. İç Anadolu'nun en büyük şehirlerinden biri Kayseri. Türk ekonomisini sırtlayan, üretimin adeta ibadet sayıldığı, göğsümüzü kabartan başarı hikâyeleriyle geleceğe uzanan modern bir şehir. Sanayi yapısıyla beraber tarım ve hayvancılık potansiyeli Kayseri'deki ticari hayatın gelişmesinde çok önemli bir rol oynamış. Kayseri'ye yolunuz düşerse sizler de şahitlik edeceksiniz girişimciliğiyle Anadolu insanının neler yapabildiğine.

Nüfus bakımından ülkemizin yedinci büyük şehri olan Kayseri, köklü Erciyes Üniversitesi'yle bir eğitim ve kültür şehri aynı zamanda. Sanayinin yanında cömert doğasının nimetleriyle turizmde de önemli atılımlar yapmış bir şehir var karşımızda. Erciyes'in karlı zirveleri kış sporlarıyla ilgilenen yerli-yabancı turistler için birebir. Tarihi yapıları, eski evleri, müzeleriyle her adımda yeni bir sürprizle karşılıyor bizi bu güzel diyar. Kayseri Arkeoloji Müzesi, Atatürk Evi, Güpgüpoğlu Konağı Etnografya Müzesi, Gevher Nesibe Tıp Tarihi Müzesi, Ahi Evran Sanatkarlar Müzesi, Kayseri Kalesi Arkeoloji Müzesi bunlardan sadece birkaçı. Kayseri mutfağının o doyumsuz lezzetlerini keşfetmeden önce iyice acıkmak istiyorsanız, göreceğiniz çok yer var daha! Şehrin hemen merkezindeki Kayseri Kalesi tüm ihtişamıyla ziyaretçilerini ağırlıyor. Türk-İslam kültürünün önemli merkezlerinden biri olan şehirde Hasbek Kadı Kümbeti, Yaman Dede Camii, Bürüngüz Camii, Gülük Camii, Karamustafapaşa Külliyesi, Köşk Medrese, Sahabiye Medresesi ve Hunat Hatun Medresesi gibi sayısız özel mekânda iç dünyanıza kadar uzanacak yolculuklar sizi bekliyor. Kayseri doğasının büyük bir bölümünü vadiler ve yaylalar oluşturuyor. Gezinize; Talas'taki Derevenk Vadisi'ni, Tomarza'daki Berçin Yaylası'ni, Çavuşağa Köyü'ndeki Barsama Vadisi'ni, Aladağlar Milli Parkı içerisindeki Hacer Vadisi'ni de mutlaka dâhil etmenizi öneriyoruz. Kayseri gezinizin en huzurlu saatlerini Kocasinan'daki Şeker Gölü'nde, Yahyalı'daki Kapuzbaşı Şelalesi'nde geçirebilirsiniz. Gizemli bir yolculuk isteyenler ise Melikgazi'de yer alan Ağırnas Yeraltı Şehri'ni mutlaka görmeliler.

Eşsiz lezzetler diyarı

Başta da söylemiştik; amacımız lezzetin hikâyesini ararken, şehri tadımlık bir şekilde solumaktı. Bu kadar yorulduktan sonra "Ne yiyeceğiz?" diye soruyoruz elbette. Liste o kadar uzun ki, karar vermek bile epey zaman alacak. En iyisi biz Kayseri mutfağının en ünlü lezzetlerini sıralayalım, tercih size kalsın...

MANTI: Mantısıyla ünlü Kayseri'de 30'un üzerinde mantı çeşidi bulunuyor. Sarımsaklı yoğurt, pul biber veya sumaklı kızgın yağ dökülerek servis edilen mantı; etli, patatesli veya peynirli olarak hazırlanıyor. Ancak etli mantının yeri apayrı!

PEHLİ: Bir çeşit et yemeği olan pehli; domates, sarımsak, patlıcan, sivribiber ve soğanla yapılıyor.

SU BÖREĞİ: Peynirli veya kıymalı olarak hazırlanan su böreğinin iç harcında karabiber ve pul biber gibi baharatların yanı sıra maydanoz da bulunuyor. Yumurta katılarak hazırlanan börek hamuru oklava ile açıldıktan suda tek tek pişirilip yağlanıyor ve harcı konulduktan sonra fırında pişiriliyor.

KESME ÇORBASI: Yumurtalı hamurdan yapılan kesme çorbası kıymalı ve salçalı olarak hazırlanıyor. Üzerine ise naneli yağ döküldükten sonra servis ediliyor.

KAYSERİ YAĞLAMASI: Mayalı hamurdan yapılan Kayseri yağlamasında hamurlar ince ve yuvarlak bir şekilde açılıp tavada pişiriliyor. İçerisine ise soğan, biber, domates, pul biber ve kıyma ile hazırlanan biraz sulu bir harç konuluyor. Üst üste konulan yağlamalar kesilip tabaklara servis edildikten sonra sarımsaklı yoğurt ile servis ediliyor.

KÂĞITTA PASTIRMA: Pastırma şeritlerinin üzerine domates, biber, maydanoz ve limon dilimleri konuluyor. Fırında pişirilen pastırma ısıya dayanıklı kâğıtlarda veya folyo kâğıtta pişirilebiliyor.

ŞAŞTIM AŞI: Et ve asma yaprağı ile birlikte yapılan yemeğin içerisinde aynı zamanda mercimek, soğan, bulgur ve çeşitli baharatlar var.

TANDIR BÖREĞİ: Kıymalı veya peynirli hazırlanan tandır böreği isteğe bağlı olarak mayalı veya mayasız hamurdan yapılabilir. Tahinli yağ sürülerek hazırlanan hamur parçaları yeniden açılıyor ve iç malzeme konulduktan sonra fırında pişiriliyor.

HAVLETER: Kayseri'ye özgü bir tatlı çeşidi olan havleter; pekmez, buğday nişastası, sıvı yağ ve sudan yapılıyor.



Yağlama

MALZEMELER:

Hamur için ■ 5 su bardağı un ■ 1 çorba kaşığı zeytinyağı ■ 1 çorba kaşığı maya ■ 1 tatlı kaşığı tuz ■ yeterince ılık su.
Sos için ■ 250 gr kıyma ■ 2 büyük soğan ■ 1 yemek kaşığı domates salçası ■ 1 tatlı kaşığı biber salçası ■ 100 gr margarin ■ 2 adet sivri biber kırmızı biber, maydanoz.

YAPILIŞI:

Kuru maya un ile karıştırılır. Sonra diğer hamur malzemeleri katılıp yumuşak bir hamur yapılır. 15-20 dakika bekletilir. Hamurdan bezeler alınıp, tabak büyüklüğünde açılıp yağsız teflon tavada pişirilir. Bir tavada kıyma, soğan, biber ve maydanoz kavrulur. İçerisine salça eklenip karıştırılır. 1 çay bardağı kaynamış su eklenip, biraz pişirilerek ateşten alınır. Pişirilen hamurlar bir tepsiye konulur. Üzerine karışından sürülür. Aynı işlem harç bitene kadar devam eder. Üçgen şeklinde dilimlenerek servis edilir.



Börek aşısı çorbası

MALZEMELER:

■ 1.5 lt su ■ 3 adet etsuyu tableti ■ 1 çay bardağı yeşil mercimek ■ 1/2 su bardağı nohut ■ 2 çorba kaşığı şehriye (kavrulmuş) ■ 250 gr. mantı ■ Yarım limonun suyu ■ 2 veya 3 domates rendesi ■ 1 çorba kaşığı domates salçası ■ Tuz, tereyağı, nane, kırmızı biber

YAPILIŞI:

1.5 bardak un, 1 yumurta, biraz su ve tuz ile hamur yapılır. Bu hamurdan mantı yapılır. Dödüklü tencereye biraz yağ konulur. 1 yemek kaşığı un kavrulur. İçine daha önceden ısıtılmış yeşil mercimek ve nohut konulur. Domates ve et suyu tabletları atılır ve tuz eklenir. kaynayınca dödüklünün kapağı kapatılır. Mercimek ve nohut piştikten sonra, dödüklünün kapağı kapatılır. 250 gram kadar mantı konulur ve en son şehriye ilave edilir. Hepsini piştikten sonra tereyağında nane ve kırmızı biber kızartılıp tabaklara dökülür ve üzerine limon sıkılır.



HÜLYA AVŞAR

Hülya Avşar

Sanat dünyasının 10 parmağında 10 marifet güzeli:

30 yılı aşkın sanat yaşamında her daim konuşulan ve her daim konuşturulan bir ismin hikâyesini hatırlıyoruz hep birlikte. Hülya Avşar'ın en büyük başrolü bu; kendi hayatı!.. Öyle renkli ve dolu ki, başlamak da, bitirmek de çok zor.

Derin mavi gözleriyle yıllardır sinemanın, müziğin ve popüler kültürün baş kahramanlarından biri Hülya Avşar. Yarattığı marka ve zihinlerde bıraktığı algıyla Türkiye'nin en güçlü kadınları arasında yer alıyor. Ona o kadar alıştık ki, bir süre beyaz camın ardından oturma odalarımıza misafir olmasa, merak etmeye başlıyoruz, "Acaba nerelerde?" diye. Pekli, toplumbilimcilerin, yazarların, gazetecilerin araştırmalarına konu olan söz konusu bu Hülya Avşar etkisi nereden kaynaklanıyor hiç düşündünüz mü? Nedir onu toplumumuz için bu kadar özel kılan? Soru sormadan yanıtı ulaşılamayacağını bildiğimiz için hikâyesinin en başından bugüne gelmeye karar verdik. Utangaç bir genç kızdan modern "Amazon kadınına" dönüşen Hülya Avşar'ın her adımı bir mücadele örneği aslında.

Kâinatın en güzel kızı

Sarı saman kâğıda basılı takvimler 10 Ekim 1963'ü gösterirken, Edremit'te bir bebeğin hayata ilk seslenişleri duyuluyor. Sonraları hepimizin aşına olacağı bir ses bu; Hülya Avşar dünyaya geliyor. Emral ve Celal Avşar'ın ilk çocuğu olan Hülya, ailede "malakan curri" lakabını kazanıyor hemen. Sarışın anlamına gelen bu Kürtçe ifade aslında Avşar'ın kökenini de anlatıyor bizlere. Zira anne Emral, Türk; baba Celal ise bir Kürt aşireti olan Avşar aşiretinin üyesi. Hal böyle olunca renkli ve zengin kökler üzerinde şekillenmeye başlıyor Hülya'nın yaşamı. Liseden mezun olana kadar hepimiz gibi bir çocuk ve genç Hülya. Mezuniyetinden sonra ise Hülya'yı "Hülya'mız" yapan merdivenin basamakları oluşmaya başlıyor. Henüz çok genç bir kızken, 1979 yılında, kısa sürecek olan ilk evliliğini yapıyor. 1981 yılında boşanıyor ve İstanbul'un yolunu tutuyor. Birçoğumuzun aşına olduğu ve kendisinin de birçok röportajında dile getirdiği, o meşhur Bulvar gazetesi tarafından düzenlenen Kâinat Güzellik Yarışması'na katılıyor ve gerçekten de "Kâinatın En Güzeli" seçiliyor. Ancak bir günlük bir unvan bu. Daha önce evlenip boşanmış olduğu gerekçe gösterilerek tacı ertesi gün geri alınıyor.

Büyük ustaların yanındaki sarı kız

O zamanlar tacı geri aldıklarını düşünenler bir konuda yanılıyordu; Hülya bu, azmine engel olmak mümkün değil... Olay

gazetelere yansdıktan ve Hülya'nın güzelliği insanları büyülemeye başladıktan sonra reklam teklifleri geliyor ve yeni bir reklam yıldızı doğuyor. Hülya Avşar, yaşamında bir değil, birkaç kez dönüm noktası yaşayanlardan... 1983 yılında bunlardan ikincisi gerçekleşiyor ve Avşar, Fikret Hakan ve Salih Güney ile başrolü paylaştığı "Haram" filmiyle oyunculuk kariyerine ilk adımı atıyor. Bakışı ve güzelliği beyaz perdeye öyle yansıyor ki, daha ilk filminden itibaren Türkiye, Hülya Avşar gerçekliğiyle tanışıyor. Yapımcılar yalnızca güzelliğini değil, aynı zamanda yeteneğini de fark ediyor Avşar'ın ve yeni filmler art arda geliyor. 1984 yılında Kenan Kalav'la başrolü paylaştığı ikinci filmi "Tutku"da oynayan Avşar, 1985'te 'batağa' batırılan bir kızı canlandırdığı "Tele Kızlar"da Tarık Akan'la birlikte kamera karşısına geçiyor. Aynı yıl Tolga Savacı'yla "Sekreter"i ve İbrahim Tatlıses'le de "Mavi Mavi"yi çeviren Avşar, 1986 yılında Hakan Balamir'le başrolü paylaştığı "Üç Halka 25", Aytaç Arman'la oynadığı "Fatmagül'ün Suçu Ne" gibi filmlerin yanı sıra, "Kısrak", "Alın Yazım", "Dağlı Güvercin" ve "Sevda Ateşi" gibi filmlerde de rol alıyor. Kısacası Avşar artık beyaz perdede yaşıyor.

Uluslararası bir festivalde ödül alan ilk Türk kadın sinema sanatçısı

Avşar'ın filmografisi yakın tarihimizin unutulmaz filmlerinden oluşuyor. Bugün bile aynı keyif ve merakla izlediğimiz filmler Hülya Avşar'ı ödüle doymayan bir yıldız haline getiriyor. 1987 yılında "Alamancının Karısı" ve "Bir Kırık Bebek" filmlerinin ardından, 1989 yılında, Sinema Yazarları Derneği'nin düzenlediği yarışmada "En İyi Kadın Oyuncu" seçilen Avşar, 1990'da başrolü Yaman Okay ile paylaştığı "Benim Sinemalarım"daki rolüyle, 9'uncu Uluslararası Tahran Film Festivali'nde Jüri Özel Ödülü'ne uzanıyor. Aynı yıl çevirdiği "Hasan Boğuldu"da Yalçın Dümer'le başrolü paylaşan Avşar, Sinan Çetin'in yönetmenliğini yaptığı ve Cem Özer'le başrolü paylaştığı, 1993 yapımı "Berlin in Berlin" filmindeki rolüyle Uluslararası Moskova Film Festivali'nde "En İyi Kadın Oyuncu" ödülünü alarak, yurtdışında düzenlenen bir festivalde ödül alan ilk ve şimdide değin tek Türk kadın sinema sanatçısı unvanına sahip oluyor. Bu filmiyle, Kültür Bakanlığı'ndan Sinema Başarı Ödülü ve Sinema Yazarları Derneği'nden "En İyi 5'inci Film" ödülünün de sahibi olan ve 1995 yılında Mehmet Aslantuğ ile evlilik ve aşk ilişkilerinde mutlu olamayan bir kadının öyküsünün işlendiği, "Bir Kadının Anatomisi" adlı filmde oynayan Avşar, Tomris Giritlioğlu'nun yönettiği, 1999 yapımı "Salkım Hanım'ın Taneleri" filminde de beğeni topladı. Hülya Avşar son olarak rol aldığı "Ana" isimli kısa filmdeki performansıyla, BAK Akademi Ödülleri'nde "En İyi Kadın Oyuncu" ödülünü kazandı.

Tam bir tenis tutkunu olan Hülya Avşar, her yıl kendi adına tenis turnuvası düzenleniyor.



Şarkılardaki Hülya Avşar

Sinema oyunculuğunun yanı sıra müzik hayatından da uzak kalmayan Hülya Avşar, aldığı müzik eğitiminin ardından albümleri ve konserleriyle milyonların kalbindeki yerini sağlamlaştırdı. İlk albümü olan "Her Şey Gönülünce Olsun" albümünün ardından, 1990'da "Hatırlar mısın?", 1991'de "Hülya Gibi", 1993'te "Dost musun Düşman mı?", 1995'te "Yarası Saklım", 1999'da "Hayat Böyle", 2000'de "Sevdim" ve 2002'de de, "Âşıklar Delidir" adlı albümlere imzasını atan Avşar, 2000 yılında, Kral TV tarafından düzenlenen Yılın Müzik Ödülleri'nde, "En İyi Kadın Şarkıcı" ödülünün sahibi oldu.

Mavi yansıma

Türkiye'nin 80'li yıllardan itibaren yaşadığı değişimin sonuçlarından biri olarak da nitelendirilebilir Hülya Avşar. Öyle ki, televizyonda, sinemada, müzikte, hatta sporda adından söz ettiren bir kült isim oluyor Avşar. Önceleri genç kızların hayalini süsleyen yaşamı, zaman ilerledikçe kadınların var olma ve kendilerini ifade edebilme mücadeleleri için de bir model teşkil ediyor. Erkek egemen bir toplumun Amazon savaşçısı ve her geçen gün daha da yükselen bir yıldız o. Ona bakıp yönlerini bulmaya çalışanların sayısı o kadar fazla ki, duruşuyla ve düşünceleriyle de kendine bir misyon yüklüyor. Beyaz perdenin ardından yaşamımızı kaplayan televizyonun da en aranan karakteri haline geliyor Avşar.



Bulvar gazetesi tarafından düzenlenen Kâinat Güzellik Yarışması'na katılan Hülya Avşar, "Kâinatın En Güzeli" seçiliyor. Ancak daha önce evlenip boşanmış olduğu gerekçe gösterilerek tacı ertesi gün geri alıyor.

Türkiye'nin en güçlü kadınlarından biri olan Hülya Avşar, imza attığı her yeni projede dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor. Son olarak "Yetenek Sizsiniz Türkiye" yarışmasında bizden yetenekleri yine bize kazandıran Avşar, televizyon dünyasının en başarılı isimlerinden biri olarak adından söz ettirmeyi sürdürüyor.



Hülya Avşar, "Max Maceraları - Dinoterra" adlı animasyon filminde, Kraliçe Felina'yı seslendirmişti.

Artık hepimizin aşına olduğu reyting kavramını neredeyse Avşar'la özdeşleştiriyoruz. Çünkü yaptığı her iş, attığı her adım zirvede yer alıyor. 1993 yılında, "Sevginin Gücü" dizisinde oynamasının ardından, 1995'te "Süper Yıldız", 1998'de "Ah Bir Zengin Olmam", 2000'de de "Savunma" dizisinde rol alarak televizyondaki yerini perçinliyor. Elbette bunlarla da sınırlı değil Avşar'ın televizyon serüveni. 2004'te "Zümrüt" ve "Kadın İsterse" dizilerinde oynayan Avşar, 2006 yapımı "Kadın Severse"nin yanı sıra, "Anadolu Kapları" dizisinde de konuk oyuncu olarak rol kendini gösteriyor. Müzik, sinema, televizyon çalışmalarının ardından Aralık 2000'de kendi adını taşıyan Hülya Dergisi'ni çıkarmaya başlayan ve ilk tiyatro deneyimini, 2002 yılında, Mazlum Kiper'in yönettiği, "Bugün Benim Doğum Günüm" adlı tek kişilik oyununda yaşayan Avşar, Nisan 2003'te, ilk kitabı "Mavi Yansıma"yı elektronik ortamda okuyucularla buluşturdu. Tüm bu zenginliği sosyal çalışmalarda etkinliğiyle toplumuna aktarmayı da başaran Hülya Avşar'ı hâlen birçok benzer projenin içinde görmeye devam ediyoruz. Özellikle kadınlar ve gençler için elini taşın altına koymaktan çekinmeyen bir yıldız o. Kimi zaman eleştiri olsa da siyasetin toplumsal yansımaları üzerine görüş bildirmekten çekinmiyor. Hatta toplumun farklı kesimleri arasında arabulucu kimliğiyle de ön plana çıkabiliyor.

Kadın severse...

Güzelliğini zekasıyla bütünleştiren Avşar'ın özel yaşamı da merak konusu oldu hep. Aşklarını, hayal kırıklıklarını ve hatta kızgınlıklarını bizimle yaşadı. 2009 yılında annesini kaybettiğinde göz yaşları onun için aktı. Halkı o zaman da kendisini yalnız bırakma-

dı. Avşar, yalnızca bir yıldız değil aynı zamanda iyi bir anne kimliğiyle de tanındı. Kaya Çilingiroğlu'yla evliliğinden dünyaya gelen kızı Zehra'yı show dünyasının tehlikelerinden korumayı başardı. Anne Hülya'nın kızına olan tutkusu ve disiplini zaman zaman gündemde yerini alıyor.

Yeni sayfalarla büyüyen bir yaşam hikâyesi

Hülya Avşar, bugün televizyonda, sinemada, müzikte hâlen başarısını koruyorsa bunu çok iyi analiz etmek gerekiyor. 30 yılı aşan sanat yaşamında tüm zorluklara rağmen var olmayı başarmak, yalnızca güzellikle açıklanamaz. O güzelliğin bütünleştiği zekası ve içtenliği yediden yetmişe herkes tarafından sevilir ve sevicek. O öyle bir kadın ki, çoğu kişi için yeterince tanınmayan tenis sporunu bile bir anda gündeme taşıyabiliyor. Yeni nesilleri bu ilgisiyle zenginleştiriyor. Çünkü kendisinin sihri bu. Bugün jüri üyeliği yaptığı yarışmalarda, katıldığı programlarda ve hatta kurduğu her cümlede kendi deneyimlerini, kendince daha iyiye ulaştırmak için çabaladığı görülüyor. Eleştirilere, zorluklara ve show dünyasının acımasızlığına rağmen Hülya Avşar olabilmek, tarihe çok özel bir not düşebilmektir.



Hülya Avşar, 1993 yapımı "Berlin in Berlin" filmindeki rolüyle Uluslararası Moskova Film Festivali'nde "En İyi Kadın Oyuncu" ödülünü almıştı.

“Başarının yolu pozitif düşünceden geçiyor”

Darlık da, ferahlık da içimizde aslında. Güzel düşünelim, pozitif olalım ki hayat bize armağanlarını sunsun.

Uzman Psikolog Yard. Doç. Dr. DAVUT İBRAHİMOĞLU
Nişantaşı Üniversitesi Öğretim Üyesi



Pozitif düşünce, olumsuzluklara razı olmayan, her koşulda yapabilecek iyi bir şeyin olduğuna inanan, insan hayatını olumlu yönde etkileyen bir düşünce tarzıdır. Bugün artık iş, spor ve sanat dünyasında bile pozitif düşünce ve beyin gücü verim artırıcı bir faktör olarak kabul ediliyor. Doğu felsefesinin ana kaynağı olan pozitif düşünce günümüzde batı tıbbının da benimsediği sihirli bir kelimedir. Doğada, evrende her şey karşılıklı etkileşim halindedir. Zihinle beden arasında da böyle bir etkileşim vardır. Zihindeki olumlu düşünceler bedende birtakım olumlu sonuçlar yaratıyor. Mutlu insanlarda veya ıstırabını dindirme imkânı arayan kişilerin beyninde, endorfin denilen bir çeşit doğal morfin salgılanır. Bu morfin, bildiğimiz morfenden en az yüz kez daha güçlüdür. Kişinin ıstırabını dindirmesine yardımcı olur. Bu da insana mutluluk verir. İnsanlar ne kadar mutlu, ne kadar pozitif olurlarsa ürettikleri nöropeptid denilen protein zincirleri daha sağlıklı olur ve bağışıklık sistemleri daha da güçlenir. Bugün artık başarının yolu pozitif düşünmekten geçiyor. Bu iki kelimeyi hayat felsefesi olarak benimseyen insanlar, umudunu, güvenini, iyimserliğini kaybetmeden kendine güvenen, cesur ve inisiyatif sahibi bireyler olduklarını çevrelerine hissettiriyorlar. Pozitif düşünen kişiler, pozitif enerji veren insanlarla arkadaşlık ediyorlar, pozitif enerji veren yiyeceklerle besleniyorlar, pozitif enerji yüklemek için spor ve meditasyon yapıyorlar.

Mizah duygunuzu yitirmeyin

Mizah duygusu çok önemlidir. Onu yanınıza almadan sakın evden çıkmayın. Kendinize gülmeyi bilin. Mizah bir savunma mekanizmasıdır; ruh sağlığımızı korur. Mizahın en önemli işlevlerinden birisi de öfkenin sakinleştirilmesidir. Diğer işlevi geribildirimdir. Yaratıcılık gücümüzü artırır. Ancak mizah yerinde ve zamanında olmalıdır. Yoksa insanları incitir ve asıl hedefinden uzaklaştırır.

İdealist olun

Biz dünyaya yalnızca yaşamak için değil, bir fark yaratmak için geliyoruz. Eğer bir hayaliniz yoksa hayalinizi gerçekleştirme şansınız olabilir mi? Daha çok düşünün, daha çok risk alın ve daha çok girişimde bulunun. İsminizi başkalarının kalplerine kazıyın, böylece sonsuza kadar yaşarsınız.

Cesur olun

Eğer doğru olduğuna inandığımız şeyi yaparsanız, ödülünüzü alırsınız. O da özsaygıdır. Bir ev satın alabilirsiniz, ama yuva satın alamazsınız. Bazı şeyleri rahatça satın alabilirsiniz, ama ya dostluğu?.. Hatta kendinize bir ün bile alabilirsiniz. Ama karakter? İşte, doğru olduğuna inandığınız şeyi yapmanız bu yüzden önemlidir. Bir zorlukla karşılaştığınızda onunla dost olmak çok etkili bir yaşam gücüdür.

Korkular

Korku insanlığın başlıca düşmanıdır. Tüm insanların ortak bir temel korkusu yoktur; tüm korkular sonradan kazanılmıştır. İnsanoğlu kazandığı tüm bu korkuları içindeki sevgi, güç ve sağlam akılla ortadan kaldıracaktır.

Af ve bağışlama

Affetmek, bir başka insana veya kendinize karşı içinde duyduğunuz öfkenin yerine sevgiyi koymaktır. Affetmek; öfkenin, nefretin, acının, suçlamanın, kurban olma duygusunun, kendini haklı çıkarma çabasının üzerinizde yarattığı ağırlığı alır. Doğru düşünen kişi huzur, rahat-



SORUNLARINIZI ÇÖZMEDE UYGULAMANIZ GEREKEN ÖNEMLİ ADIMLAR

1. Her sorunun muhakkak bir çözümü olduğuna inanın.
2. Sakin bir insan olun. Sezgilerinize inanın.
3. Gerginlik, gücünüzü alır götürür. Sorunuza soğukkanlılıkla yaklaşın.
4. Zihninizi baskı altında tutmazsanız, en iyi çözüm yolunu bulursunuz.
5. Bütün faktörlere objektif ve tarafsız bir gözle bakın, duygusal olmayın.
6. Sorunla ilgili faktörleri bir kâğıda yazın. Bu yöntem sizin daha duru bir şekilde düşünmenizi sağlar.

lık ve iyi beslenmeyi yaşamına yerleştirir, diğer doğru alışkanlıklar da kendinde terbiye olur. ‘Doğru af’ ve bağışlama yüzeysel ve tesadüfi bir eylem değildir. Belki zihnin ve ruhun derinliklerinde bir arıtma ve tasfiye etme yaklaşımıdır. Gerçek af ve bağışlama zaman ve dayanma gücü ister ve bu kesinlikle şuuraltı düzeylerini temizler. Her tür kin ve öfke zihni tırmalar ve bedenin hasta olmasına yol açar.

Şimdiyi yaşamak

An’dan ne kadar uzaktaysak özümüzden o kadar uzaktayız. Ve de mutluluktan, huzurdan, sevgiden... Tek gerçek andadır. Şimdinin dışında yaşadığımızda mutsuz, huzursuz ve sevgisiz oluyoruz.

Şimdi sizinle Ömer Hayyam’ın bir dörtlüğünü paylaşmak istiyoruz:

*Gönüm aranıp dünleri feryat etme
Kam almak için yarınlar icat etme
Dünler düş olup gitti, yarınlarsa hayal
Cahilce şu gerçek günü berbat etme.*

Olumlu düşünme gücünü geliştirmek

Başarıyı düşünün, başarısızlığı değil. Başarıyı düşünmek, başarı üretecek planlar yaratması için zihninizi koşullar. Başarısızlığı düşünmek, zihni başarısızlık üretecek diğer düşünceleri harekete geçirmek üzere koşullar. Başarılı insanlar Süperman değillerdir. Başarı süper bir zeka gerektirmez. Ayrıca başarı ne mistik bir olgu ne de şans temeli üzerine kurulmuştur. Büyük düşünün. Başarının büyüklüğü ona duyduğunuz inancın büyüklüğüyle belirlenir.

Günümüzde bir gereklilik haline gelen, hatta vazgeçemediğimiz cep telefonları, hayatımızda öyle bir yer edindi ki, onlar olmadan kendimizi eksik hissediyoruz. Ancak hayatımızı kolaylaştıran bu mucizevi cihazlar, bir yandan da sağlığımızı tehdit ediyor. İşte bu nedenle cep telefonlarını ölçüsünde ve dikkatli kullanmak gerekiyor.

Vazgeçilmez teknolojik ürünler, sağlığınızı vazgeçilir kılmasın

Çağrı cihazları çıktığında hepimiz ne denli şaşırılmış, teknolojinin ilerlemesi karşısında nasıl büyük bir hayrete düşmüştük! Telsiz telefonlara bile alışmamıştık henüz. Sonra araç telefonları ve nihayet 17'den 77'ye herkesin cebinde, elinde, çantasında bir tane bulunan cep telefonları... Öyle kolaylaşmıştı ki hayat artık! Kalabalıkta birbirimizi göremediğimizde bile hemen cep telefonuna sarılır olduk; canımız sıkıldıkça açıp oyun oynar, melodi seslerini araştırır, dakika başı mesaj atar hale geldik. Konuşulması yasak olan araçlarda bile kapatmayı unuttuk! Teknolojinin çağımıza mükemmel bir armağanı olan cep telefonları, sağlığımızı tehdit etmekte gecikmedi ne yazık ki. Baz istasyonları önemli bir sorun yarattı ve hayli tartışıldı.



Sinir sisteminin henüz gelişmekte olması, kafa dokularının büyük miktarda enerjiye maruz kalması nedeniyle, 16 yaş ve altındaki çocukların cep telefonunun zararlarından etkilenme riski, yetişkinlere göre çok daha fazla.

Ama cep telefonlarının bireysel kullanımlardaki, özellikle de çocuklar üzerindeki zararları pek çok insan tarafından bilinmiyor, bilinse de dikkate alınmıyor. 1998 yılından beri bu konuda yoğunlaşan bazı araştırmacılar cep telefonlarından yayılan mikrodalga radyasyonun ve radyo frekans dalgalarının insanın bağışıklık sistemine ciddi zararlar verebileceğini, kanser riskini artıracağını iddia ederken hiç de haksız değiller. 1999 yılındaki bir habere göre; biyolog Roger Coghill, baş ağrıları ve hafıza kaybıyla ilişkilendirdiği cep telefonlarına sağlık uyarıları iliştilmesi için epey mücadele verdi, cep telefonları tarafından yayılan mikrodalgaların, vücudu korumakla görevli beyaz kan hücrelerinin (lenfosit) bu görevlerini yerine getirerek enfeksiyon ve hastalıklarla mücadele etmelerini engellediğini öne sürmekle kalmayıp, bunu deneylerle de kanıtladı. Bir elektronik uzmanı olan Alisdair Phillips ise düzenli olarak telefon kullanan kişilerden sık sık baş ağrısı, konsantrasyon bozukluğu, ciltte karıncalanma, yanma, seğirme, göz tikleri, kısa süreli hafıza kaybı, geceleri kafada vızıldama ve yorgunluk gibi şikâyetler aldığını dikkat çekiyor. 2000 yılında İngiltere ve İrlanda'da tüketici dostu kuruluşlar tarafından yapılan bir araştırma, handsfree (kulaklıklılı) cep telefonlarının bilinenin aksine diğerine kıyasla üç kat daha fazla mikrodalga radyasyon yaydığını ortaya çıkarırken bilimsel testler, İngiltere'deki tıbbi çalışmaları takiben düzenli olarak tekrarlanıyor. Bu çalışmalar, cep telefonu radyasyonunun beyin tümörleri, genetik hasar ve alzheimer da dâhil olmak üzere bir dizi hastalıkla ilişkili olduğunu çoktan kanıtlamış durumda. Cep telefonlarının 24 saatlik zaman dilimindeki kısa vadeli zararları; görüş alanını daraltma, kalp pilinin bozulma riski, yoğun stres ve yorgunluk hissi, konsantrasyonun bozulması, kulak çınlaması ve kulaklarda ısınma, işitmede geçici aksaklıklar oluşması, baş ağrıları ve sersemleme... Uzun vadeli zararları ise şöyle: Genetik yapının bozulması, beyaz kan hücresi (lenfoma) kanseri, kan beyin bariyerinin zedelenmesi, kalp rahatsızlıkları, hafıza zayıflaması ve beyin tümörü riski, kalıcı işitme bozuklukları, embriyo gelişiminin zarar görmesi, kadınlarda düşük riskinin artması, kan hücrelerinin ve bağışıklık sisteminin bozulması, yüksek tansiyon ve cilt kanseri.



MUTLAKA UYGULAYIN!

- ▲ Cep telefonu görüşmelerini mümkün olduğunca kısa tutun
- ▲ Hamilelik süresince evdeki cep telefonlarını kapayın.
- ▲ Konuşma hariç cep telefonunun ekstra özelliklerini kullanmaktan kaçının.
- ▲ Kısa bilgi gönderiminde SMS (kısa mesaj) kullanın.
- ▲ Cep telefonlarını geceleri kapatma alışkanlığı edinin.
- ▲ Asansör ve otomobil gibi dar ve kapalı alanlarda görüşme yapmayın.
- ▲ Cep telefonunu gün içinde vücudunuzdan olabildiğince uzakta, çantada ya da en dış cebinizde taşıyın.
- ▲ Elektromanyetik fren sistemli taşıtlarda, petrol istasyonlarında ve hastanelerde kullanmayın.

Demir açısından çok zengin, ödem çözücü, idrar söktürücü, bağırsak kurtlarını düşürücü... Sadece meyvesi değil yapraklarının da bu özelliği var. Yaprakların bir diğer önemli özelliği de kanamayı durdurması... Dutun bize bir armağanı daha var; ipekböceklerine ev sahipliği yapması...

İnsana şifa
ipekböceğine hayat veren

DUT

Mahalledeki dut ağacına tırmanmamış, yere sarkan dallarından tatlı meyvelerini toplayıp ağzına doldurmamış, yapraklarını kutuya doldurup ipekböceği beslememiş çocuk yoktu eskiden. Bugün büyük şehirlerde az rastlasak da kısmen daha küçük yerlerde çocuklar hâlâ dut ağacının en iyi arkadaşları... Sofra bezini altına serip ağacı silkeleyen, toplanan dutları hep beraber reçel, pekmez yapıp aralarında paylaşan komşular da hâlâ kaybolmadı neyse ki. Belki ahbablığımız biraz azaldı ama dut ağacı sağlığımızın en iyi dostlarından biri. Ama faydalarına geçmeden önce, kimdir, nedir biraz tanıyalım mı? Asya başta olmak üzere, Avrupa'nın güneyinde, Güney Amerika'da ve Afrika'nın bazı bölümlerinde dut ağacına yaygın olarak rastlanıyor. Çok geniş alanlara yayılmış olduğu halde meyvesi birçok ülkede tanınmıyor ve ipekböcekçiliği yetiştiriciliği amacıyla kullanılıyor. Ama Anadolu kültüründe, birçok meyve türünde olduğu gibi dutun kullanıldığı pek çok alan var. Soğuk hava koşulları geçmeden asla tomurcuklanmayan, yani havaya "aldanmayan" dut ağacı bu yönüyle Anadolu'da akli ve sabrı sembolize ediyor. Erzincan dut üretiminde ilk sırada yer alırken onu Malatya ve Ankara izliyor. Meyve kalitesi bakımından üstün özelliklere sahip olan birçok dut ağacının, yalnızca kerestesinden yararlanmak için kesilmesi, dut üretiminin azalmasına neden oluyor. Oysa günümüzde organik ürünlere rağbet artmış durumda ve Anadolu kültüründe büyük bir yeri olan dut pekmezi, pestili, ezmesi, kurusu, cevizli sucuğu ve şurubu ülkemizin bu alanda sesini duyurmasını sağlayabilir.

MEYVESİ, YAPRAĞI, GÖLGESİ...

Dut çok önemli bir vitamin ve enerji kaynağı. İçeriğinde su, protein, karbonhidrat, kalsiyum, fosfor, magnezyum, demir, potasyum, vitamin ve askorbik asit bulunuyor. Meyvesi taze ve kurutulmuş olarak tüketildiği gibi pekmez, reçel, pestil, dut ezmesi yapılıyor; cevizli sucuk, sirke, dondurma, ispiroto ve meyve suyu konsantresinde kullanılıyor. Dut suyu da son yıllarda popüler bir içecek, herhangi bir koruyucu eklenmeden soğuk saklama koşullarında üç ay süreyle taze kalabiliyor. Modern tıpta, karaduttan elde edilen şurup gargara olarak ağız ve boğaz hastalıklarına, bebeklerde pamukçuklara karşı uygulanıyor. Karadutun kök ve gövde kabukları söktürücü ve tenya düşürücü olarak biliniyor; yapraklarından ise kan şekerini düşürücü etkisi nedeniyle faydalanılıyor. Beyaz dutun yaprakları anti-bakteriyel etkiye sahip. Kanamayı durduruyor, ateş düşürücü ve idrar söktürücü olarak kullanılıyor. Meyveleri idrar tutamama, baş dönmesi, kulak çınlaması, sinir zayıflığı, yüksek tansiyon, kabızlık ve böbrek iltihabına iyi geliyor. Ağacın gövde kabukları romatizma ağrıları ve spazm tedavilerinde; kök kabukları ise astım, akciğer iltihabı, öksürük, bronşit, ödem ve yüksek tansiyonda kullanılıyor. Dutun yaprakları saf suyla kaynatılıp kullanıldığında saçı güçleştiriyor. Ekşi dutun tazeşi yaraları kurutur, kurusu ise ağızdaki sulu yaralara faydalıdır. Vücuda kuvvet veren dut kansızlığa da iyi gelir. Karaciğeri kuvvetlendirir, mide ve bağırsakların düzenli çalışmasına yardım eder, metabolizmayı hızlandırır. Özellikle yemekle birlikte yenildiğinde hazmı kolaylaştırır.



YAPRAKLARI İPEKBÖCEKLERİNE YUVA

Dut yaprağını ipekböceği beslemek için kullanmayan çocuk yoktur. Ama bu, aynı zamanda bir endüstri. İpek üretiminin en temel maddelerinden biri dut yaprağı. Üretim yapılırken yaprak verimi ve ihtiyacı dikkatle hesaplanıyor ve buna göre bir planlama yapılıyor. İyi bir planlamayla, uygun şartlarda yılda 1 hektarlık alanda 20-25 ton yaprak elde ediliyor. 20 bin ipekböceği tohumu için 750-800 kg dut yaprağına ihtiyaç duyuluyor ve bu da 40 tane dut ağacı demek.




DUT PESTİLİ Taze dut, su, un

Dut pestili için en önemli nokta dutların taze olmasıdır. Toplanan taze dutları kazana veya büyük bir tencereye koyun. Çok az miktarda suyla dutları kolayca ezilinceye kadar haşlayın. Haşlanmış dutları robotta veya el presinde sıkıp suyunu çıkarın. Dut suyunu büyük bir kaba alarak ocağa koyun ve koyulaşana kadar kaynatın. Aynı bir yerde bir miktar unu suyla karıştırarak bulamaç haline getirin. Kaynayan dut suyundan birazını bulamaca katarak ılıtın. Bulamacı yavaş yavaş kaynayan dut suyuna dökerek karıştırın. Karışım koyulaşınca ocaktan alın. Elde edilen bu pelteyi (herle) özel bezlerin veya tahtaların üzerine dökerek ince bir şekilde yayın ve güneşte kurutmaya bırakın. Kuruyan pestilleri, serdiğiniz tahta ya da bezlerden çekip çıkarın ve istenen şekilde katlayarak pestil demetleri yapın.

Çengel Bulmaca

İngilizce "hayır"	Lanetli, uğursuz	Mirat	Yemin	Gemi barınağı	Hint prensi	Ün,şöhret	Ödün
Güldürü oyuncusu	Uzun etek	Üçkağıt, alavere		Üretim, imal	Levy'e'nin uzunlu, kaldıraç	İstanbulda bir semt	
				Esas, esasla ilgili			
Kulakta denge sistemi	Saha, arazi		Büyük su				
	Resimdeki usta oyuncu		Adale				
				Gerçek olmayan, zihin tasarı			Minimum, en küçük
				Paraguay çayı			
Sıra, vakit, zaman			Zonguldak yöresi halk oyunu			Tembih sözü	
Gelecek zaman			Akma, akıtma			Kadın ismi	
		Kavuşma, buluşma			Bavul		
		Bilgi, salık			Banka makbuzu		
Türkiye'nin başkenti	Hidroelektrik santral		Clue	Az önce, biraz önce			Argoda "denge"
	Sermaye, anapara			"Zaten" eş anlamlısı			
			Başlangıcı olmayan		Meslek		
			Otomobil		Rusyada bir liman kenti		
Uyarı, yön belirlen			Nine, büyükanne				Kıymetli kumaş türü
perçe, pano			Atına halkından olan kimse				
Kekeme					Bir tür yabanmersini		
			Zeus'un kızlarından aşk perisi		İngilizce "Sanat"		
			Gece elbisesi				
İcar			Yunanistan başkenti				
Kamu İktisadi Teşebbüs			Japon çiçek düzenleme sanatı			Konyada bir baraj	
						Utanma	
			Halk dilinde "Hala"				
			Zilli olan		Boyun ile omuz arası kas türü		
Nazık biçimde, nazıkçe					Mantık		
Adalet sarayı					Soluk borusu		
					söz'ü büyüme, kabartma		
					Kaba baston		
					Ticari şube		
Bir erkek ismi	Ağızına kadar dolu						
	Bir tür baskı sistemi						
			Merhamet gösterme				
			Demiryolu aracı				
Osmanlıda erkek başlığı	Fitne, ara bozma				Rütbesiz asker		
	Kraliçe				Telefon kısaltması		
			Emeksiz kazanç				Avukat kısaltması
			Berilyum simgesi				
Zırh					İngilizcede "Takım"		
Pamuk görünümü helva türü							



Sudoku

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

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

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

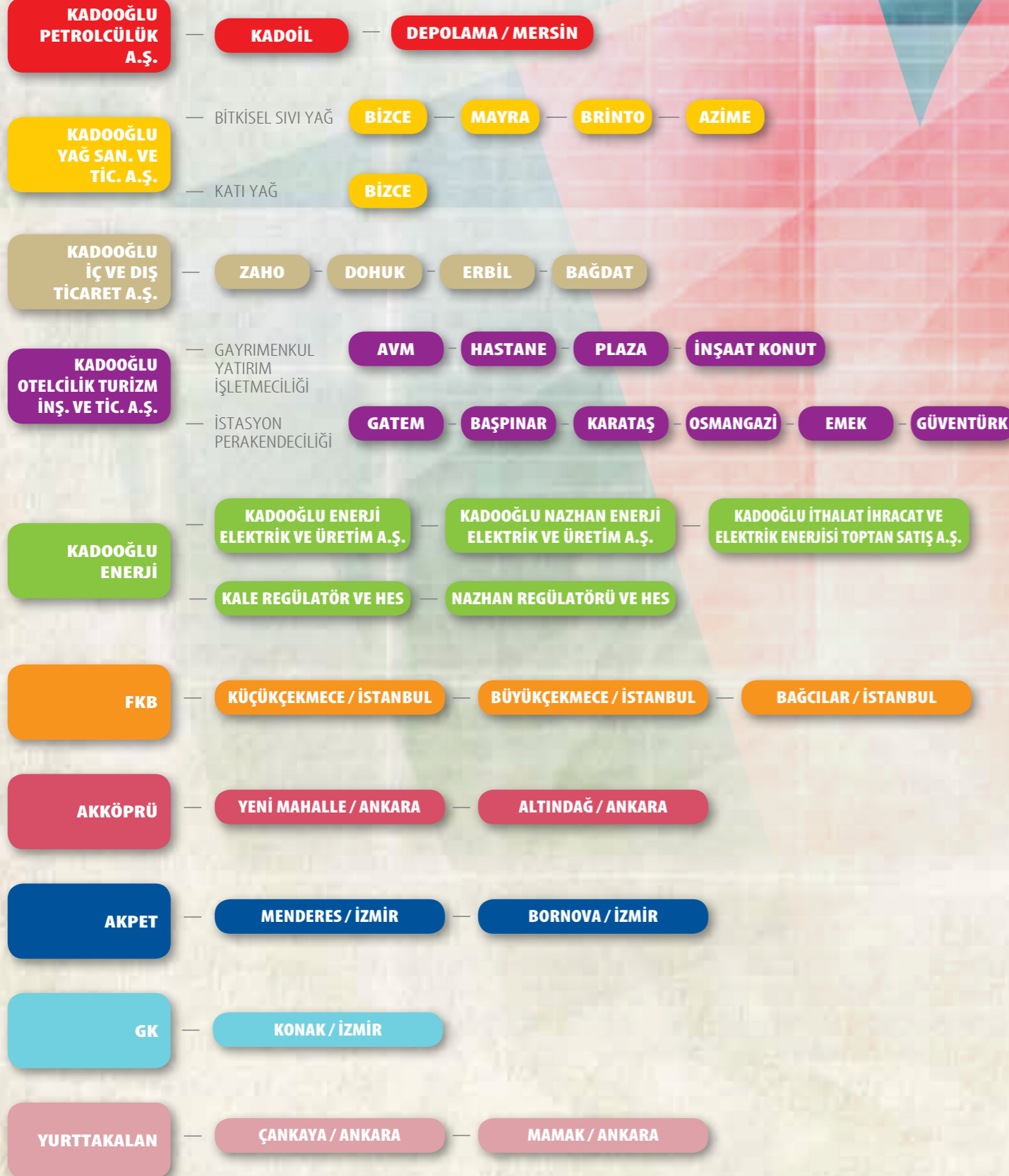
	6					2	1	
	7			9	5			
8			6		9			
		1		8		7		
		5		3				
9	6		2	4				
				7		4		
			9		2	8	6	
8	4							

Çözümler



V	L	E	H	N	E	K			
A	E	T	B	E	R	C	E	S	F
E	T	N	A	R	A	S	E	S	F
E	N	E	T	I	F	I	E	R	O
M	C	A	V	A	L	O	L	E	R
L	E	B	A	L	E	B	A	L	E
S	A	S	A	S	A	S	A	S	A
E	A	R	A	N	E	N	A	V	N
Z	P	A	V	A	B	I	B	I	K
A	P	A	V	A	N	I	T	A	R
R	N	I	E	N	O	T	A	R	E
I	A	V	A	N	A	K	A	V	A
Ş	I	L	E	L	E	Z	E	L	A
İ	N	I	D	E	M	I	N	D	E
Z	V	L	V	A	S	V	S	V	A
M	E	N	I	N	A	V	A	N	S
V	L	A	N	A	S	A	V	L	K
A	N	A	C	A	M	A	D	A	N
T	A	L	A	L	M	A	I	M	A
Ş	R	L	A	V	A	Y	M	A	N

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

**KADOİL GENEL MÜDÜRLÜK****KADOOĞLU PETROLÇÜLÜK TAŞ. TİC. SAN. İTH. ve İHR. A.Ş.**

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

MERSİN KADOİL AKARYAKIT DEPOLAMA VE DOLUM TESİSİ

Kazanlı Mahallesi 32965 Sokak Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 26 55-57
Fax: 0324 452 26 53

BÖLGE MÜDÜRLÜKLERİ

Ankara Bölge Müdürlüğü / **Antalya** Bölge Müdürlüğü
Batman Bölge Müdürlüğü / **Erzurum** Bölge Müdürlüğü
Gaziantep Bölge Müdürlüğü / **İstanbul (Trakya)** Bölge Müdürlüğü
Kuzey Ege ve Güney Ege Bölge Müdürlüğü / **Kuzey Marmara ve Güney Marmara** Bölge Müdürlüğü
Kayseri Bölge Müdürlüğü / **Konya** Bölge Müdürlüğü / **Mersin** Bölge Müdürlüğü / **Samsun** Bölge Müdürlüğü

SEVKİYAT OFİSLERİ**ALIAĞA 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

Kardelen Apt. Şafak Mah. Barış Bulvarı No:6
Tel:0 488 215 33 66
Fax:0 488 215 33 65

GİRESUN SEVKİYAT OFİSİ

Karadere Mah. Kızılcay 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 25 35
Fax: 0324 452 26 53

SAMSUN SEVKİYAT OFİSİ

Sanayi Mah. Selyeri Mevkii Şeker Sok. Tekkeköy / Samsun
Tel: 0362 290 20 04
Fax: 0362 290 20 05

