

Kadoil'in Ücretsiz Dergisidir

KadoLife

SAYI
8

Kararlı, azimli, dürüst
Tek akıl - ortak gelecek

MaxiPuan'a giden yol Kadoil'den geçer.

Kadoil İstasyonları'nda Maximum Kart'ınızı
kullanın, MaxiPuan kazanın.



www.kadoil.com.tr



MaxiPuan kazanma fırsatı sadece Maximum anlaşmalı Kadoil İstasyonları'nda geçerlidir.



Ayrıntılı bilgi: maximum.com.tr

kadoLife İçindekiler

4- BAŞKANIN MESAJI 6- AÇILIŞLAR: 2015 sonunda hedef 450 istasyon 9- KÖŞE YAZISI: Çağdaş Demirağ 10- MERCEK
14- YENİ BAYİLERİMİZ 21- SOSYAL SORUMLULUK 22- BİLİRKİŞİ: TÜRKONFED Eski Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel
24- BAYİLERİMİZİN SESİ 28- SEYAHAT: Bir kuzey yıldızı Kiev 32- YAKIN PLAN: Ayşe Arman 36- BAYİLERİMİZ
42- PROFİL: Selda Zara 46- MOLA: Efeler Diyarı Aydın 48- GIDA 52- KADOOĞLU ENERJİ 54- GAYRİMENKUL
56- KEYİFLİ BULUŞMALAR: Beren Saat 60- SAĞLIK: Vitaminlerle hayata mucize etkisi 62- LEZZET DURAĞI: Sağlıklı ve
hafif Ege mutfağı 64- BULMACA 66- ORGANİZASYON 67- İLETİŞİM



Kadooğlu kazanır, kazandırır...

Kazan-Kazan yönetimiyle hem bayilerimizi, hem müşterilerimizi, hem de iş ortaklarımızı mutlu ediyor, kısa dönemli kârların peşinde koşmak yerine, adil kazanç sistemiyle uzun vadede başarılarla birlikte imza atmak istiyoruz.

"Yakın Plan" bölümümüzün konuğu Ayşe Arman. Onunla her şey olabildiğince şeffaf... Ayşe Arman'ın yazılarını okuyorsanız onun hakkında fazlasıyla bilgi sahibisinizdir. Özel yaşamını akla gelmedik detaylarla aktarabilen Ayşe Arman, yaptığı röportajlarla da ülkenin gündemini bir anda değiştirebiliyor.



Trabzon'da Kadoil bayisi olarak faaliyet gösteren Mavigaz Enerji Petrol'ün sahibi Hüseyin Sönmez ve eşi Asena Ulusoy Sönmez'in Trabzon'daki evlerine konuk olduk. Sönmez çifti "aynı dili konuşuyor olmak", "güven" ve "değer" kavramlarının gerçek hayatta karşılığını Kadoil'de bulmaktan duydukları memnuniyeti içtenlikle dile getiriyorlar.

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

Tarkan Kadooğlu, Celal Kadooğlu,
Tahir Kadooğlu, Şanser Kadooğlu,
Çağdaş Demirağ

YAPIMCI

Kesişim Yayıncılık ve Tasarım Hizmetleri A.Ş.

Gülbahar Mah. 5. Yıl Sok. Profilo Plaza
D Blok No:4 Kat: 2 Şişli - İstanbul
Tel: 0 (212) 337 51 99
www.kesisim.com.tr

Yayın Danışmanı Ülkü Karaosmanoğlu

Editör Çiğdem Ezilmez

Sanat Yönetmeni Ahmet Akgül

BASKI

MATSİS MATBAACILIK HİZMETLERİ (0212) 624 21 11

Aralık 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.



Kadooğlu kazanır, kazandırır...

Kazan-Kazan yönetimiyle hem bayilerimizi, hem müşterilerimizi, hem de iş ortaklarımızı mutlu ediyor, kısa dönemli kârların peşinde koşmak yerine, adil kazanç sistemiyle uzun vadede başarılarla birlikte imza atmak istiyoruz.

Hayatın doğal akışı içerisinde bir yılı daha geride bırakıyoruz. 2014 yılı da öncekiler gibi bazen sevinçlerle ve kazançlarla, bazen de üzüntüler ve kayıplarla dolu bir yıl oldu. Bunun yanı sıra her yeni yılın kuşkusuz en önemli noktası, geçmişin muhasebesini yapmamıza vesile olmandır. Yapılan hatalardan ders alıp, eksiklikleri doğru analiz ederek gerekli önlemleri aldığımızda; bireysel değil, toplumsal refah ve mutluluğa odaklandığımızda bizi daha ferah, daha mutlu günlerin bekleyeceğini öngörmek çok zor değildir. Geride bıraktığımız yıl içerisinde bazı üzücü gelişmelerin yanı sıra Türkiye olarak uluslararası arenada göğsümüzü kabartan başarılarımız da oldu. Bu başarıların katlanarak çoğalmasını, önümüzdeki senenin hem dünya hem de Türkiye için mutlu, bereketli ve barış dolu günler getirmesini diliyorum.

Kadooğlu Holding'in 2014 yılındaki seyrine baktığımızda; azmin, kararlılığın ve dürüstlüğüyle çalışmanın her başarının kapısını açtığını bir kez daha görüyoruz. Çalışanlarımız, bayilerimiz, iş ortaklarımız ve sosyal paydaşlarımızın çok değerli katkılarıyla verimli ve başarılı bir yılı daha geride bıraktık. Bu başarıların bir bölümünün sayısal yansımaları; Capital500 ve Fortune gibi araştırmalarda kendini gösterdi. Türkiye'nin saygı duyulan farklı araştırmalarında Kadooğlu Holding şirketleri ön sıralarda kendilerine yer bularak ülkenin önemli değerlerinden biri olduklarını bir kez daha kanıtlamış oldular. 2014, başta akaryakıt olmak üzere tüm enerji sektöründe de zorlu bir sene oldu. Bununla birlikte bu zorlu senede hız kesmeden yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürdük. İletişim çalışmalarına ağırlık vererek Kadoil markasının bilinirliği ve beğenisini artırma yönünde somut adımlar attık. Özellikle Lig TV tarafından faaliyetlerle akaryakıt sektöründeki hedef kitlenin çok önemli bir bölümüne ulaştık, tüketicileri kampanyalarımızdan haberdar ettik. Garanti Bonus, İş Bankası Maximum gibi Türkiye'nin önde gelen markalarıyla işbirlikleri yaptık ve bu işbirliklerinin hem iş ortaklarımıza hem de tüketicilere kazanç olarak dönmesini sağladık. Saygın markalarla yapılan işbirlikleri ve bu kampanyaların iletişim faaliyetleri önümüzdeki günlerde de artarak devam edecek. Tüm bu gelişmelerin yanı sıra, 2014 yılında akaryakıt sektörünün en önemli yatırımı olan istasyonlarımıza ve iş ortaklarımıza da önemle eğilerek, Kadoil'i şehir merkezlerinde büyütme devam ettik.

İnanç ve büyük özverilerle gerçekleştirdiğimiz çalışmalarımızın başarılı sonuçları, araştırmalarda da kendini göstererek, doğru yolda ilerlediğimizi bizlere bir kez daha kanıtladı: Kadoil, Capital500 Araştırması'nda, bir önceki seneye göre 20 şirketi daha geride bırakarak ilk 500 şirket arasında 117'nci sıraya yükseldi, Fortune 500'de ise 92'nci sırada yerini aldı. Kadoil olarak bundan böyle hızımızı daha da artırarak 2015 yılı sonunda 450 istasyona ulaşmayı hedefliyoruz. Hedefimizi homojen biçimde tüm Türkiye'de büyüme olarak belirlerken, her zaman olduğu gibi kendimizi ve bayilerimizi aynı koltukta görüyoruz. Kazan-Kazan yönetimiyle hem bayilerimizi, hem müşterilerimizi, hem de iş ortaklarımızı mutlu ediyor; kısa dönemli kârların peşinde koşmak yerine, adil kazanç sistemiyle uzun vadede başarılarla birlikte imza atmak için çalışıyoruz. Biz büyüdükçe iş ortaklarımız da kazanıyor, bir kazandıkcı Kadooğlu Holding ile çalışanlar da kazançlı çıkıyor.

Kadooğlu Holding ismini daha yükseklerle taşıyan bir başka şirketimiz, Kadooğlu Yağ da, yaşama geçirdiği markalarla gerek yurt içinde gerekse yurt dışında önemli başarılarla imza atmaya devam ediyor. Geçen

sene olduğu gibi bu sene de Capital500 ve Fortune araştırmalarında yerini alan Kadooğlu Yağ, 45'e yakın ülkeyle kurduğu güçlü ticari ilişkiler sayesinde bir yandan dünya sofralarını lezzetlendirirken, bir yandan da Türkiye ekonomisine önemli katkılarda bulunuyor. Kadooğlu Holding, faaliyette bulunduğu her sektörde olduğu gibi, yağ sektöründe de kendi hanesine başarı yazarken, iş ortaklarıyla da güçlü ve ortak kazanca dayalı temeller kuruyor. Yurtdışındaki distribütörlerimizin Kadooğlu Yağ ve markalarıyla çalışmaktan duyduğu mutluluğu ve ortaya çıkan kazançlı işbirliğiyle ilgili düşüncelerini de dergimizin ilerleyen sayfalarında bulacaksınız.

Ocak 2013 yılında inşasına başlayıp, söz verdiğimiz gibi Ocak 2014'te bitirdiğimiz Kadooğlu Yaşam Konutları uygun fiyatlarla ailelere konforlu ve yüksek kaliteli bir yaşam sunmaya başladı. 670 daire, 12 mağaza ve 5 bin m²'lik park alanına sahip bu konutlar, kendileri ve çocukları için beklentisi yüksek ailelerin tercihi oldu. Şubat 2014 itibarı ile yaşamın başladığı Kadooğlu Yaşam Konutları sayesinde Gaziantep; kaliteli, konforlu, sosyal olanakları güçlü, sevilerek yaşanacak büyük bir yerleşim alanına sahip oldu.

Kadooğlu Holding sadece bugüne ve yakın geleceğe değil, aynı zamanda yarınlarımıza, çocuklarımıza, onların evlatlarına bırakacağımız, yaşanabilir bir dünya için de yatırımlar yapıyor. Yenilenebilir enerji konusunda araştırma ve yatırım çalışmaları yapan Kadooğlu Enerji de, sektörün içerisinde yerini çoktan aldı. Aras Nehri üzerinde bulunan Kale HES, yıllık 50 milyon kWh enerji üreterek ülke cari açığına katkı sağlıyor.

2008 yılında Akdeniz Bölgesi'nde 70 bin m² alan üzerinde 141 bin m³ petrol alanı depolama tesisleri ile hayata geçirdiğimiz Akdeniz Dolum Tesisleri ile, uluslararası petrol ticaretine, yakıt ikmallerine ve bölgenin diğer ihtiyaçlarına cevap verebilecek hizmetleri sunuyor. Bölgesel ve yurtiçi taleplerin karşılanmasının yanı sıra, tesis kapasitesinin bir bölümünü uluslararası petrol pazarına açılmak ve yabancı petrol firmalarına ülkemizde yeni iş imkanları yaratmak amacı ile A tipi antrepo olarak kullanıyor ve Türkiye ekonomisinin gelişmesine destek veriyor. Tüm bu gelişmeler ışığında, hayallerimizi ve hedeflerimizi hiçbir zaman gerçekleştirmiş olduğumuz başarılarla sınırlandırmadık, sınırlandırmayacağız. Ülke sınırlarını çoktan aşan Kadooğlu Holding ve şirketlerini, bir Türkiye şirketi değil, tüm dünyada kendini ispat etmiş global bir şirket olarak görmeyi kendimize hedef koyduk. Bu amacımızı desteklemek için 2015 yılından sonra akaryakıt, yağ, enerji ve gayrimenkul dışında farklı sektörlerde de girmeyi amaçlıyoruz.

Sevgili dostlarımız, Kadooğlu Holding olarak hayallerimiz büyük. Ne mutlu ki geçmişteki hayallerimiz bizi her zaman azimle çalışmaya yöneltti ve bugünlere ulaştırdı. Sahip olduğumuz değerler, inancımız ve aynı yola baş koyduğumuz siz çok değerli iş ortaklarımızla gelecekteki hedeflerimize de hep beraber ulaşacağımıza, hem ülkemiz, hem insanlarımız, hem de gelecek nesiller için vazgeçilmez kıymetler yaratmaya devam edeceğimize inancım sonsuz...

Bu vesileyle yeni yılınızı kutlar, 2015'in ülkemize ve dünyamıza sağlık, mutluluk ve bereketi beraberinde getirmesini dilerim....

Sevgi ve Saygılarımla,

TARKAN KADOOĞLU
Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı

2015 sonunda hedef 450 istasyon

Kadoil, şehir merkezi yatırımlarını sürdürürken, yeni akaryakıt istasyonları için düzenlediği açılış organizasyonlarıyla da gündemin parlayan yıldızı olmaya devam ediyor. Marmara'da Sakarya; Karadeniz'de Tokat ve Zonguldak; Güneydoğu'da Diyarbakır ve Gaziantep şehir merkezlerinin yanı sıra Ege'de İzmir'in gözdesi Gümüşlük'te açtığı akaryakıt istasyonlarıyla gücüne güç katan Kadoil, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'nun işaret ettiği gibi sektörün tercih edilen markası olma ilkesiyle, "2015 sonunda 450 istasyon" hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.

Kadoil bayrağı, Gümüşlük'te Satsuma Petrol ile dalgalanıyor



İzmir'in Gümüşlük bel-
desinde bulunan ve
adını beldede yetiştirilen
mandalınadan alan Sat-
suma Petrol, Kadoil'in
Ege Bölgesi'nde faaliyete
geçen 26'ncı istasyonu
oldu. Satsuma Petrol'ün
14 Haziran 2014'te dü-
zenlenen açılış törenin-
de konuşan Kadooğlu
Holding Yönetim Kurulu
Başkanı Tarkan Kadoo-
ğlu, Kadoil'in Ege'deki
hedefinin 100 istasyonu
geçmek olduğunu açık-
ladı ve ekledi: "Bayilerimize güç vermezsek bizim burada bay-
rağımız dalgalanmaz. Bizim vereceğimiz güçle de bayilerimiz
müşterilerimize güç verecektir." 26 yıldır akaryakıt sektörün-
de bulunan Hepyılmaz ailesine ait Satsuma Petrol'ün sahibi
Koray Hepyılmaz ise, "Bize güvenen ve yalnız bırakmayan
Tarkan Kadooğlu'na çok teşekkür ediyoruz. İnşallah biz de on-
ları, mahcup etmeden, daha geniş yelpazede temsil edeceğiz.
Kadoil bayrağını bundan sonra Gümüşlük'te dalgalandıraca-
ğız." Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Volkan Hüner, törende,
"Kadoil, Türkiye akaryakıt sektöründe söz sahibi firmalardan
biri. Önemli olan bu başarıyı kalıcı ve sürdürülebilir kılmaktır.
Anlık başarılarından ve geçici heveslerden uzak durmak istiy-
yoruz. Tavan fiyat uygulamasında bile yatırımlarımıza devam
ettik ve bugün açılışını yaptığımız Satsuma Petrol de bu dö-
nemin bir ürünüdür." dedi.

Satsuma Petrol'ün açılış törenine
Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu
Başkanı Tarkan Kadooğlu,
Kadoil Genel Müdür Yardımcısı
Volkan Hüner, Kadoil Kuzey
Ege Bölge Müdürü Taylan Bora,
Kadoil Güney Ege Bölge Müdürü
Cüneyt Okşan ve
çok sayıda davetli katıldı.



Rempet Akaryakıt ile Sakarya şehir merkezindeyiz



Rempet Akaryakıt'ın açılış törenine Kadooğlu Holding
Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu,
Sakarya Vali Yardımcısı Adem Saçan,
Sakarya Büyükşehir Belediye Başkan Vekili
Fevzi Kılıç, Kadoil Genel Müdür Yardımcısı
Çağdaş Demirağ, Kadoil Yatırım ve LPG'den Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı Volkan Hüner,
Kadoil Mühendislik Müdürü Muharrem Engin,
Kadoil Kuzey Marmara Bölge Müdürü Fatih Silistre,
Kadoil Güney Marmara Bölge Müdürü Özgün Köroğlu,
Rempet Akaryakıt'ta ortak olan Ekinciler Petrol
Genel Müdürü Mehmet Rüjhat Ekinci ve Rıza Eren,
Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası (SATSO)
Yönetim Kurulu üyeleri ile kalabalık bir davetli
topluluğu katıldı.

Kadoil, Marmara Bölgesi'nin önde gelen illerinden
Sakarya'nın şehir merkezindeki ilk istasyonunu faaliyete
geçirdi. Rempet Akaryakıt'ın açılış töreninde konuşan
Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Ka-
dooğlu, "Rekabetin olduğu yerde kalite vardır" mesajını
verdi ve sekiz yılda gelinen noktanın bayilerle kurulan
güçlü işbirliğinin bir sonucu olduğunu dile getirdi. Tar-
kan Kadooğlu bayilerine her zaman des-
tek verdiklerini ve tüketicinin de bu güçlü
işbirliğini görebek, kaliteli hizmeti almaya
devam etmesiyle Kadoil'in başarılarının
bu noktaya geldiğini söyledi. Ekinci Ailesi
ile yaklaşık 50 yıldır süregelen dostlukla-
rına da vurgu yaparak, yeni istasyonun
hayırlı ve başarılı olmasını diledi. Rempet
Akaryakıt Genel Müdürü Mehmet Rüj-
hat Ekinci ise, "2006'dan bu yana Kadoil
ile çalışıyoruz ve Kadoil'in ilk bayilerin-
deniz. Bize 7 gün 24 saat destek olan
Kadoil'e ve yöneticilere teşekkür ediyoruz. Kadoil bayilerine büyük destek veriyor ve biz de bunu
müşterilerimize hizmet ve indirim olarak yansıtıyoruz. Sakarya'da hizmet anlamında en iyisini
vermeye çalışacağız." diye konuştu. Hedeflenen büyük şehir merkezlerine bir bir ulaşmanın
mutluluğunu yaşadığını söyleyen Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ ise şu açık-
lamada bulundu: "İstasyonlarımızın verimliliği her geçen gün artıyor. Tüketiciler aynı ürüne,
eksiksiz hizmete daha uygun fiyatlarla ulaştıklarının bilincindedir. Tüketici gözünde Kadoil artık
büyük şirket konumunda. Bunun sonuçlarını da büyük şehir merkezlerinde açtığımız istasyon-
lardaki satış artışlarında gözlemliyoruz."



Kadoil'in 325'inci bayisi Tokat Elif Petrol oldu

Türkiye genelindeki şehir merkezi istasyon sayısını her geçen gün artıran Kadoil'in
325'inci bayisi Tokat şehir merkezindeki Elif Petrol oldu. 2 Ağustos 2014 tarihinde
hizmete giren Tokat'taki istasyonun açılış adeta gövde gösterisine dönüştü. Kado-
oğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, akarya-
kıt istasyonunun açılışında yaptığı konuşmada "Türkiye'nin her
bölgesinde en iyi hizmeti vermek için çalışmaya devam edece-
ğiz. Tüm çalışanlarımız, iş ortaklarımız ve dostlarımızla Kadoil
Ailesi her geçen gün biraz daha büyüyor ve Türkiye'ye değer
katmaya devam ediyoruz." diye konuştu ve akaryakıt istasyonu-
nun kurdelaşını davetlilerle birlikte kesti. Tokat Elif Petrol sahibi
Mustafa Yıldız ise yaptığı açıklamada, yıllardır Tokat merkezde
yabancı şirketlerin bayiliğini yürüttükten sonra Kadoil'e geçiş
yapmalarıyla birlikte aile sıcaklığı bularak istasyon satışlarının
arttığını dile getirdi. Açılışa özel uyguladıkları yüzde 12 indirim
kampanyasını belirli dönemlerde Tokat halkına sunacaklarını söy-
leyen Yıldız; istasyonun herkese hayırlı olmasını diledi. Kadoil Genel Müdür Yardımcısı
Çağdaş Demirağ; her hafta yeni bir şehir merkezi istasyonunun açılışında olmanın ina-
nılmaz keyifli olduğunu ifade etti ve ekledi: "Yönetim ve tüm ekibimiz hedeflerimiz
inanmış bir şekilde, belirlediğimiz doğrultuda sağlam adımlarla ilerliyoruz. Bu açılışa
da bölgedeki tüm bayilerimizi burada birlikte görmek, bayilerimizle büyük bir aile ol-
duğumuzun ve aynı hedefe birlikte ilerlediğimiz en büyük göstergesidir."



Tokat şehir merkezindeki istasyon açılışına
Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Tarkan Kadooğlu, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu
Üyesi Şanser Kadooğlu, Kadoil Genel Müdür Yardımcısı
Çağdaş Demirağ, Kadoil Anadolu Bölgeler Müdürü
Ahmet Tanyeri, Kadoil Bölge Müdürü Soner Şahin, Siyasi
Partilerin İl Başkanları ile Şoförler Odası Başkanları katıldı.

Arıcı Otogaz ile Zonguldak şehir merkezindeki tek markayız

İl sınırı girişinde yan yana beş istasyon barındıran Zonguldak'ta, 35 yıl sonra verilen ilk ruhsatla şehir merkezindeki ilk akaryakıt istasyonuna Kadoil imzası atıldı.

Şehir merkezinde yer alan ilk istasyon Kadoil markasını tercih etti. Kadoil'in Zonguldak şehir merkezindeki ilk bayisi olan Arıcı Otogaz, geniş katılımlı bir davetle açıldı. Törende konuşan Zonguldak Belediye Başkanı Muharrem Akdemir, "Evlerine aş ve ekmeğe götürmek isteyen Zonguldak halkı için

Kadoil'in gerçekleştirdiği bu yatırımı; maden ocaklarının kapanmasıyla dar zamanlardan geçen şehir ekonomisine önemli bir katkı oldu." dedi. Arıcı Otogaz Genel Müdürü Ümit Arıcı ise, ruhsat alımı sonrası bayi dostlarıyla görüşmeleri neticesinde Kadoil ile birlikte yürümeye karar verdiğini söyledi. Kadoil yetkililerinden istasyonun yapım aşamasından itibaren sıcak ilgi ve destek gördüğünü belirten Arıcı, bu destekle Zonguldaklılara kaliteli hizmeti uygun fiyatla sunacaklarının altını çizdi. Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ ise, "Zonguldak şehir merkezinde Kadoil bayrağını asmak büyük bir onur. Artık Zonguldak halkı şehir dışına çıkıp yakıt almak zorunda kalmayacak. Şehir merkezindeki tek marka olmanın avantajları var. Markamıza duyulan güven ve samimiyetin altını doldurmak zorundayız. Tüketici memnuniyeti için bayimiz ile birlikte 7/24 kaliteli hizmeti sunmaya kararlıyız."



Zonguldak'taki Arıcı Otogaz'ın açılış törenine Zonguldak Belediye Başkanı Muharrem Akdemir, Muslu Belediye Başkanı Sabahattin Adıyaman, Elvanpazarcık Belediye Başkanı Hüseyin Uzun, Zonguldak Belediye Başkan Yardımcısı Şenol Şanal, CHP İl Başkanı Halil Furat, TSO Başkanı Salih Demir, TSO Meclis Başkanı Zafer Sağlam, partilerin il ve ilçe başkanları ile beldenin önde gelenleri katıldı.



Gaziantep'te iki istasyon birden açıldı

Kadoil, Gaziantep'te büyümeye devam ediyor. Emek ve Güvenevler Mahallesi'nde peş peşe iki akaryakıt istasyonunu hizmete sokan Kadoil Petrol, il ve ilçeler dahil olmak üzere bu sayıyı 17'ye yükseltti. Kadoil, 17'nci istasyona özel olarak 8 Haziran 2014'te yüzde 17'ye varan indirim uyguladı. Emek Petrol ve Güvenevler Petrol'ü Gaziantep halkının hizmetine açtıklarını söyleyen Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu, "Şu anda Gaziantep'te ilçeler de dahil toplam 17'nci petrol istasyonumuz oldu. Gaziantep'e hayırlı uğurlu olsun. Gaziantep'li hemşehrilerimize açılışa özel indirim yapıyoruz." diye konuştu.



diğer isim Kadoil Doğu Anadolu Bölgeler Müdürü Sevgi Kanat oldu. Sevgi Kanat, "Kadoil olarak Türkiye genelinde yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Türkiye genelinde şehir merkezlerinde istasyon açılışlarımız devam ediyor. Bölgede 60'ıncı Kadoil istasyonunu açmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz." dedi. Açılışa özel olarak davetlilere bir ton baklavanın ikram edildiği törende, ilk yakıtı Sur Belediye Başkanı Seyyid Narin satın aldı. Kaplaner Petrol'de, üç gün boyunca yakıt alan tüm sürücülere tatlı ikram etti.

Diyarbakır'da Kaplaner ile 12'nci istasyon

Kadoil, yeni bayisi Kaplaner'in 25 Ekim 2014'te gerçekleşen açılışıyla Diyarbakır'daki istasyon sayısını 12'ye yükseltti. Diyarbakırlı iş adamı Mehmet Kaplaner için Kadoil akaryakıt istasyonu, yaklaşık 10 milyon TL'lik yatırımla 5 bin metrekare üzerinde inşa edeceği komple tesis yatırımının ilk etabı olarak hayata geçti. Açılış törenindeki konuşmasında Kadoil ile çalıştıkları için gururlu ve mutlu olduklarını belirten Mehmet Kaplaner, "Doğup büyüdüğüm topraklara yatırım yaptığım için mutluyum. Bu yatırım sadece bir başlangıç. Kadoil ile birlikte bol kazançlı, bereketli günler yaşamayı Allah nasip etsin" dedi. Diyarbakır Sur Belediye Başkanı Seyyid Narin ise, yapılan yatırımların kent ekonomisine katkı sunacağını ifade ederek, Mehmet Kaplaner ve Kadoil'e teşekkür etti. Açılışa söz alan bir

Kalabalık bir davetli grubunun yer aldığı açılışta Diyarbakır'ın Merkez Sur İlçe Belediye Başkanı Seyyid Narin, Diyarbakır Ziraat Odaları Birliği Başkanı Bahri Erdem, Kadoil Doğu Anadolu Bölgeler Müdürü Sevgi Kanat, Kadoil Batman Saha Müdürü Cihan Çelik katıldı.

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı ÇAĞDAŞ DEMİRAĞ

Gücümüze güç katıyoruz



Geleceği bugünden düşlemek ve düşlediklerinizin gerçeğe dönüşmesini izlemek hayatımızın en güzel anlarını oluşturur. Yeni bir yılı karşıladığımız bugünlerde Kadoil ailesi olarak biz de azimle yenilediğimiz günlerin içindeyiz. Dürüst, kararlı, öncü ve yenilikçi yönetim anlayışımızla çıktığımız bu yolda, bayilerimizin ve iş ortaklarımızın desteğini alarak emin adımlarla ilerliyoruz.

2014 yılını sert düşüşler yaşanan petrol fiyatlarıyla, tüm sektörler ve insanlığın merceği altında tamamlıyoruz. Bir kez daha sektörümüzün ve yaptığımız işin önemi, ciddiyeti ortaya çıkıyor. Ülke ekonomileri emtiamız ile şekilleniyor. Kısa dönemde sektör olarak zarara uğramış olsak da düşen petrol fiyatlarının orta vadede ülkemiz ekonomisine faydalı yansımaları olacağı kesin. Ülke ekonomisinin paydaşları olarak bizim de bundan fayda sağlayacağımız gerçeği, 2015 yılında daha umutlu bakmamızı sağlıyor.

Yasal düzenlemeler, tavan fiyat uygulaması, seçimler, düşen kâr marjları ile geride bıraktığımız 2014 yılında Kadoil olarak kazan-kazan ilkesini bir an bile aklımızdan

çıkmadan ilerledik. Mevcut bayilerimize eklenen yeni bayilerimizle gücümüze güç kattık. Hedeflerimize dürüstlükle ve çok çalışarak ulaşmanın mutluluğunu yaşayarak yılı kapatıyoruz. 2014 yılında ülkemizde ve dünyada yaşanan ekonomik değişimlere rağmen, yatırım politikamıza ara vermeden şehir merkezlerindeki yapılanmamızı geliştirdik. Mevcutta faaliyet gösterdiğimiz şehirlerde ise satış anlamında güçlenerek fark yaratmaya devam ediyoruz.

Marka bilinirliğimizi artırmak ve tüketicileri istasyonlarımıza davet etmek amacıyla reklam kampanyalarımız kesintisiz olarak tüm yıl boyunca sürdürüldü. Türkiye'nin en büyük bankalarıyla ortak kampanyalar düzenlendi. Tüm bunların başarılı sonuçlarını istasyon başı satış verimliliğimizdeki yükseliş, pazar araştırmaları ve pazar payımızda yaşanan ciddi artış ile gözlemleyebiliyoruz. Sektör olarak çok verimli geçmeyen 2014 yılını, Kadoil olarak başarılarla tamamlamış olmak en büyük mutluluğumuz.

2015 yılını da tüm bu başarılarla karşılıyoruz. Akaryakıt dağıtım şirketleri ve bayiler adına maraton sayılabilecek bir yıla başlıyoruz. Bu uzun mesafeli koşuya biz 2014 yılı başında başladık. 2014'ü "yatırım yılı" olarak ilan etmiştik. Başarılarla rehavete kapılmadan, hızımızı kesmeden yolumuzda ilerlemeye kararlıyız. Kadoil pazar payı, istasyon standartları, finans gücü ve güçlü yönetim yapısı ile büyük şirketler ligine girmiş ve kendini ispatlamıştır. Büyük şehir merkezlerinde açılan istasyonlarımızda yaşanan satış artışları bayiler ve tüketici gözünde güvenilir bir marka olduğumuzun en güzel emaresidir. Şehir merkezlerinde yapılanmak, yeni istasyonlar ile adından söz ettirmek bizim için yeterli değildir. Hedefimiz bütün bayilerimizin Kadoil çatısı altında satış ve kârlılıklarını artırmaktır. Bayilerimiz güçlendikçe ve kazandıkça yükselmemizin bilinci içerisinde projelerimizi şekillendiriyoruz.

Kadoil olarak bizi diğer şirketlerden farklı kılan en önemli özelliklerimiz, hızımız ve bayilerimiz ile empati yapabilme niteliğimizdir. Çalışkanlık ve dürüstlüğüme bu özellikleri eklemek gücümüze güç katıyor. 2015 yılı için hazırız. Kadoil, 2014 yılında olduğu gibi 2015 yılında da, sektörde adından söz ettiren yıldız şirket konumunda olacaktır. Önce hayal ediyoruz, sonra bu hayali gerçekleştirmek için tüm enerjimizi ve çalışmamızı ortaya koyuyoruz. 2015 yılı için de hayallerimiz var. İş ortaklarımız ile birlikte dürüstlük ve samimiyet ilkesiyle bu hayalleri gerçeğe dönüştüreceğiz.

Kadoil, “Anadolu Marka Gücü”nde örnek gösterildi

TÜRKONFED tarafından düzenlenen “Marka Gücü Konferansı” iki şehirde birden gerçekleşti. İlki 12 Eylül 2014 tarihinde Kütahya’da düzenlendi. Kütahya’daki Marka Gücü Konferansı’nın konuşmacılarından biri de Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu oldu. Tarkan Kadooğlu, 23 Ekim 2014 tarihinde Kayseri’de gerçekleştirilen Marka Gücü Konferansı’nın da konuşmacıları arasında yer aldı. Kayseri’deki konferansın açılışını İbrahim Yılmaz, ORSİFED Yönetim Kurulu Başkanı Nureddin Okandan, KAYSO Meclis Başkanı Memduh Boydak, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Süleyman Onatça, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Düzgün ve Kayseri Valisi yaptı. Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu’nun da konuşmacı olarak yer aldığı “Anadolu Marka Gücü” isimli panel katılımcılar tarafından ilgiyle takip edildi. Tarkan Kadooğlu, konuşmasında, Kadoil’in kuruluş hikâyesini, başarılarını, bugüne kadarki çalışmaları ve gelecek planlarını aktararak şunları söyledi: “Kadoil markasını oluştururken, aslında hizmet anlayışımızı oluşturduk. Çünkü, Kadoil’de hem bayilerimiz hem de müşterilerimiz kazanırken aynı zamanda kaliteli hizmetin de farkına varıyor. Bütün bayilerimizle çok iyi bir iletişim stratejimiz var.” Panel, konuşmaların tamamlanmasının ardından plaket takdimleriyle sona erdi.



“Bir bireyin başarısı, tüm şirketin başarısıdır”

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD)’nin İstanbul Çırağan Sarayı’nda düzenlediği Aile Şirketi Konferansı’na konuşmacı olarak katıldı.

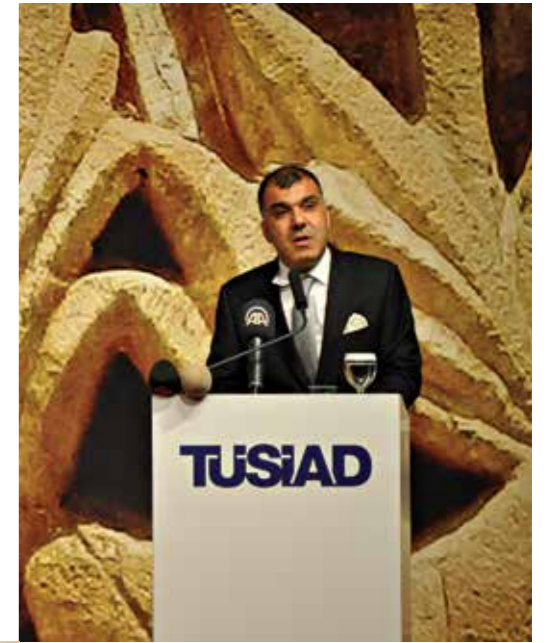
Gerçekleştirdiği konuşmada Kadooğlu Holding’in kuruluş serüvenini, bünyesindeki şirketlerin kuruluş ve gelişimlerini, aile şirketi olmanın avantaj ve dezavantajlarını dinleyicilerle paylaşan Tarkan Kadooğlu; karar alma süreçlerini verimli bir mekanizmayla oluşturmanın yanı sıra profesyonelleşme ve kurumsallaşmanın önemine de değindi. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, “Ailede herkes Kadooğlu Üniversitesi’nde yetişti. Bir bireyin başarısı, tüm şirketin başarısıdır. Bunun bilinciyse ve profesyonel kadroların da katkısıyla yolumuza devam ediyoruz.” dedi. Aile Şirketi Konferansı dahilindeki panel, hediye takdimleriyle son buldu.



Alternatif Turizm

Aynı zamanda TÜSİAD Yönetim Kurulu üyesi olan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD tarafından 27 Eylül 2014 tarihinde Mardin’de düzenlenen “Çözüm Sürecinin İktisadi Boyutuna Katkı: Alternatif Turizm Konferansı”na katıldı.

Çözüm Sürecinin İktisadi Boyutuna Katkı: Alternatif Turizm Konferansı’nın açılış konuşmalarını Mardin Büyükşehir Belediye Başkanı Ahmet Türk, Mardin Valisi Mustafa Taşkesen, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Başkanı Haluk Dinçer ve TC Başbakan Yardımcısı Yalçın Akdoğan gerçekleştirdi. Tarkan Kadooğlu, “Bugün tarihte ilk medeniyetlere ev sahipliği yapmış olan Mezopotamya ovasındayız. Binlerce yıldır kıtalar arasında ticaret yolu olarak kullanılan İpek Yolu’nun tam üstündeyiz. Müslümanların, Süryanilerin, Hıristiyanların, Arapların, Kürtlerin, Türklerin, Ezidilerin yaşadıkları kadim topraklardayız.



Bugün burada hak etmediğimiz bir geri kalmışlığın üstesinden hep birlikte gelmek için çabalıyoruz. Sizleri de bu çabanın içerisinde görmekten son derece mutlu olduğumuzu ifade etmek isterim” sözleriyle başladığı konuşmasında TÜSİAD olarak hayata geçirilen çalışmaları dinleyicilerle paylaştı. Turizmin bölge için önemli fırsatlar içeren bir sektör olduğunu hatırlatan Kadooğlu, “Çözüm süreciyle birlikte yatırımlar hızla artacaktır. Bizler bunun altyapısının sağlam olması için çalışıyoruz. Bu çalışmalarla, çocuklarımızın gölgesinde huzurla, güvenle, mutlulukla dinlenebilecekleri bir barış ağacının tohumlarını atıyoruz. Emeği geçen, katkı sunan, destek olan herkese, hepinize kendi adıma şükranlarımı sunuyorum.” diyerek konuşmasını tamamladı.

Mardinliler Derneği’ndeki sohbete yoğun ilgi

Mardinliler Derneği’nin her ay düzenli olarak gerçekleştirdiği ve gündemdeki konular üzerine söyleşilerin yapıldığı etkinlikler çerçevesinde, ekim ayının konuğu Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu oldu. Tarkan Kadooğlu, yoğun bir ilgiyle karşılandığı ve yüksek katılımı takip edilen toplantıda; gündem çerçevesinde çözüm süreci, demokratikleşme konuları, TÜSİAD’ın çözüm sürecine yönelik yaptığı çalışmalar, Türkiye’den beklentileri konularına değinirken, Türkiye ekonomisiyle ilgili de detaylı bir değerlendirmede bulundu. Mardinliler Derneği üyelerinin sorularıyla derinleşen sohbetin ardından organizasyon, toplu hatıra fotoğrafları ve plaket takdimiyle son buldu.



Kadoil istasyonlarında Maximum Kart ayrıcalığı

Kadoil ile Maximum Kart arasında gerçekleşen anlaşmayla, müşteriler artık Kadoil'den yapacakları akaryakıt alışverişlerinde avantajlar kazanıyor. 350'ye yakın bayisiyle Türkiye'nin en hızlı büyümekte olan akaryakıt firmalarından Kadoil istasyonlarında akaryakıt alışverişleri yapanlar, MaxiPuan kazanmakla birlikte, Maximum Kart'ın sunduğu kampanya ve ayrıcalıklarından da faydalanabiliyor.

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Akaryakıt sektöründe sürekli büyüyerek hak ettiği konuma ulaşan Kadoil, Türkiye genelinde 350'ye varan bayisiyle tüketicilere hizmet vermeyi sürdürüyor. Finansal işbirliklerimize Maximum Kart anlaşmasını da eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Dinamik, müşteri memnuniyetini ön planda tutan iki kurumun sinerjisinin her iki sektörde de ilklere imza atacağına inanıyorum."

Türkiye İş Bankası Bireysel Bankacılık Pazarlama Bölüm Müdürü Murat Atalay ise, yapılan işbirliğiyle ilgili olarak "2001 yılından bugüne, alışveriş deneyiminin önemli bir unsuru olarak müşterilerimizin hayattan beklentilerinin 'maksimum' düzeyde karşılanmasını vaat eden Maximum Kart, bu vaadini gerçekleştirmiş, sektörün önde gelen markalarındandır. Müşterisine en yakın banka olma misyonuyla hizmet veren Bankamızda kredi kartı markalarımızın yönetiminin temeli, sunduğumuz faydalarla sağlayacağımız olumlu müşteri deneyimine dayanmaktadır. Kadoil ile de bu yaklaşımımız çerçevesinde gerçekleştirmiş olduğumuz işbirliğinden dolayı mutluluk duyuyoruz. Bu işbirliğiyle Maximum Kart müşterilerimize akaryakıt harcamalarında sunduğumuz ayrıcalıkları Kadoil istasyonlarında da sunuyor olacağız." dedi.



Capital 500 ve Fortune 500'de Kadooğlu Holding damgası

Capital Dergisi'nin bu yıl 17'ncisi yayınlanan ve sanayi, ticaret, hizmet dahil olmak üzere tüm sektörlerin katıldığı "Capital 500" isimli araştırmasında, Kadoil ve Kadooğlu Holding şirketleri yine göz dolduran rakamlarla sıralamadaki yerlerini aldı. Kadoil, Kadooğlu Petrol unvanı ile 2012'de 137'nci olarak girdiği sıralamada, 2013 yılında 20 şirketi daha geride bırakarak 117'nci sıraya yükselme başarısını gösterdi. 1 milyar 344 milyon 885 bin 206 TL cirosu ile Kadoil, İstanbul merkezli şirketler arasında da listede 82'nci sırada yerini aldı. Geçen yıl olduğu gibi bu sene de listedeki yerini 332 milyon 932 bin 754 TL ciro ile alan Kadooğlu Yağ ise, 97 milyon 580 bin 81 USD'lik ihracat hacmiyle şirketin Türkiye ekonomisine olan önemli katkısını bir kez daha kanıtlamış oldu. Kadoil, Türkiye'nin dev şirketlerini ortaya koyan bir başka saygın araştırma olan "Fortune 500"de de 2013 yılında ivme kazanarak listedeki yerini aldı. Kadoil bu listeye de 92'nci sıradan girerken, Holding'in bir diğer gözbebeği Kadooğlu Yağ, 358'inci sırada yerini aldı.



Lig TV'de Kadoil rüzgârı

Kadoil; yaklaşık dört sezondur Lig TV'de yer alan Türkiye 1. Ligi maçlarındaki reklam faaliyetleri ile, kampanyalarını ve Garanti Bankası, İş Bankası gibi saygın kurumlarla yaptığı işbirliklerini duyururken, aynı zamanda markanın daha çok tanınmasını ve beğenisinin artmasını sağlıyor. Kadoil-Lig TV işbirliği 2014-2015 sezonunda daha da çeşitlenerek futbolseverlerle buluşmaya devam ediyor. Nazlı Canyurt ve Can İpekçi'nin sunduğu Lig Merkezi isimli programa sponsor olan Kadoil, spora olan desteğini sürdürüyor. Program, Lig TV ekranlarında her Perşembe saat 20.00'da canlı olarak ekrana gelirken, tekrar yayını ise her Cuma günü saat 11.00'da gerçekleşiyor. Süper Toto Süper Lig Maçları dışında İngiltere Premier Ligi, Rusya ve Brezilya Ligleri, Beko Basketbol Ligi'ndeki müsabakalarda da futbolseverler ile birlikte olarak, hem Kadoil markasına yatırım yapmaya, hem de spora destek olmaya devam edecek.



2015 Kadoil'in yılı olacak



Kadoil'in geleneksel hale gelen ve bu yıl üçüncüsü yapılan Satış Toplantısı, 19-20 Eylül 2014 tarihlerinde Gaziantep Holiday Inn Hotel'de gerçekleştirildi. Yönetim ve satış ekibinin katıldığı toplantıda, 2014 yılı ilk yarısı ve son üç aylık çalışma planları üzerinde görüşüldü. İki gün süren toplantı sonrası Kadooğlu Holding binası ve diğer holding şirketlerini ziyaret eden ekip, Gaziantep şehir turuyla programını tamamladı. Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ, Satış Toplantısı'nda gerçekleştirdiği sunumda, şirketin satış ve verimlilik analizlerini, şirketin vizyonuyla birlikte satış ekibine aktardı. Şirketin hızlı büyüme trendine tüm departmanların uyum göstermesi için, iletişim, gelişim ve dinamizmin şart olduğunun altı çizildi.



Gaziantep'te düzenlenen Satış Toplantısı sonrası katılımcılar Kadooğlu Yağ Fabrikası gezisinde (üstte). Kadoil Satış Toplantısı'nda Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Çağdaş Demirağ bir sunum gerçekleştirdi (solda).

Kadoil yeni bayileriyle

Büyüme atağını istikrarlı bir şekilde sürdüren Kadoil, yeni bayileri ile gelişmeye ve sektörde daha çok söz sahibi olmaya devam ediyor. Kadoil'in yeni bayileri, sektördeki geçmişlerini ve Kadoil ile çalışma kararında hangi faktörlerin etkili olduğunu anlatıyor.

Şinaforoğlu Petrol / Rize Muhammet Şinaforoğlu

Rize'de Kadoil bayrağını dalgalandırıyoruz



"Akaryakıt sektörüne, 1996 yılında araçlara LPG otogaz montajıyla adım attım. 2001 yılında ise sadece otogaz istasyonu açmak için Rize'nin İyidere ilçesinde arsa aldım ve çalışmalara başladım. Arazinin ruhsat aşaması yedi yıl sürdü ve çok uğraştım. Hiç pes etmedim ve sonunda hedefime ulaştım. 2010 yılında Rize'nin İyidere ilçesinde akaryakıt ve LPG istasyonunu hizmete açtım. İşlerim devam ederken sektörü yakından takip ettim ve Rize'nin Çayeli ilçesinde bulunan kapalı bir istasyon aldım.

Bu istasyonun tadilatını yaptım. Kadoil bayisi olarak hizmet vermeye devam etmek istiyorum. Kadoil ile yeni çalışmaya başlamış olsak da, ilk istasyonumu açtığım dönemde görüşmeler yapmış, tanışmıştık. Kısa zamanda sektörde yerini alan Kadoil'e yabancı değilim. Şimdi Rize'de Kadoil bayrağını dalgalandırıyoruz."



gücüne güç katıyor

Buğdaylı Petrol / Gemerek – Sivas Ahmet Ciritçi

Sektörde en hızlı büyüyen şirketi seçtik

"Sektöre 2010 yılında, halihazırda faaliyet gösterdiğimiz bugünkü istasyonu satın alarak giriş yaptık. Daha önce muhasebe alanında faaliyet gösteriyorduk. Şirket olarak bugün petrolcülüğün yanı sıra tarımsal ürünler alım-satımı da gerçekleştiriyoruz. Kadoil ile Haziran 2014 itibarıyla çalışmaya başladık. Kadoil'i tercih etmemizde bilinen bir marka olması ve bayiye sağladığı olanakların çeşitliliği etkili oldu. Hedefimiz, geçmiş yıllardaki satış hacminin çok üzerine çıkmak. . . Kadoil, akaryakıt dünyasında en hızlı büyüyen dağıtım şirketi olarak göze çarpıyor. Gerek yakıt kalitesi gerekse bayiye sağlamış olduğu imkânlar neticesinde hem bize hem de müşteriye güven veriyor. Ayrıca ulusal kanallarda yayınlanan reklamlarıyla da fark edilir olmasının artı bir değer kazandırdığına inanıyorum."



Elif Petrol / Tokat Şahin Yıldız

Kadoil bayisi olarak, rekabette hep bir adım öndeyiz



"Tokat'ın en eski istasyonlarından biriyiz. Aynı zamanda otobüs işletmeciliğimiz de mevcut. Kadoil ile bu yılın mart ayı itibarıyla çalışmaya başladık. Çalışmamızda Kadoil'in markalaşma yolunda emin adımlarla kararlı bir şekilde yol aldığını bildiğimiz bir dağıtım şirketi olması ve yüksek hedefleri etkili oldu. Bizi de bir adım daha ileriye götüreceğine inandığımız için Kadoil ile yolumuza devam etmeye karar verdik. Markalaşma yönü, daha tecrübeli saha ve satış ekibine sahip olması kadar bayiden yana bir yaklaşım sergilemesi nedeniyle Kadoil bayisi olarak rekabette her zaman bir adım önde olacağımızı düşünüyorum."



Arif Sinop Petrol / Nevşehir Yusuf Sinop

Kadoil bayisi olduktan sonra satışlarımız arttı



"Arif Sinop Petrol olarak akaryakıt sektöründe 40 yıllık geçmişe sahibiz. Sektöre babam Arif Sinop sayesinde giriş yaptık. Ayrıca, akaryakıt ticaretine ilave olarak oto alım-satımı alanında da faaliyet gösteriyorum. Kadoil ile çalışmaya bu yılın temmuz ayında başladık. Kadoil bayisi olmamızda şirketin paylaşımcı yapısı ve devamlı büyüme göstermesinin yanı sıra Bölge Müdürü ve Saha Müdürü'nün yakın ilgisi de oldukça etkili oldu. Son bir yıldır Kadoil bayisi olduğumuz düşünülürse, geçtiğimiz 39 yıl boyunca farklı bir dağıtıcı bayisi olarak faaliyet gösterdiğimiz döneme oranla Kadoil ile satışlarımızın daha da arttığını gördüğümüzü rahatlıkla ifade edebilirim. Aynı zamanda müşterilerimizden olumlu geri dönüşler almak da bizim için memnuniyet uyandırıcı bir gelişme. . . Kadoil'in büyüyen yapısına paralel olarak bizim satışlarımızın daha da yükseleceğine inanıyoruz. Kadoil'in hayli kısa zamanda ilk 10 dağıtıcı arasında yerini aldığını görmekteyiz.

Kadoil ile çalışmanın bizim adımıza en büyük avantajlarından biri bürokrasiyle uğraşmıyor olmak. Bayi sayısını giderek artırması nedeniyle marka bilinirliğini yaratmış olan Kadoil'in bu durumu güven ve mutluluk verici."



Ateşoğlu Petrol / Sarayköy – Denizli Hüseyin Cengiz

Kadoil sloganındaki gibi, ‘herkese çok iyi geldi’

“İlk istasyonumuzu 1987 yılında Cizre E5 yolunda açtıktan iki yıl sonra Cizre Otogarı’nın karşısında yerimizi aldık. 1996 yılındaysa Tarsus’ta bayilik üstlendik. Bugün Kadoil bayisi olarak dört akaryakıt istasyonumuzla araç kullanıcılarına hizmet sunuyoruz. Kadoil ile ilk kez 2010 yılında Tarsus’taki istasyonumuz için anlaştık. Kadooğlu Ailesi ve Tarkan Kadooğlu ile birlikte çıktığımız bu yola devam ediyoruz. Araç kullanıcılarına kaliteli akaryakıtı iskontolu olarak ikmal edebilmek seçeneği de Kadoil’i seçmemizde etkili oldu. Kadoil’in ‘Size de Çok İyi Gelecek’ sloganında yer aldığı gibi, gerçekten bize de ‘çok iyi geldi’. Sorunlarımızı çözmeye odaklı profesyonel bir ekip ve yönetim mevcut. İhtiyaç

duyduğumuz her an Kadoil’de bir muhababımız var, herkesle görüşme imkânına sahibiz. Bu birliktelik beraberinde başarıyı getiriyor. Kadoil ile ilgili düşüncelerimizi en iyi anlatan tanımlar; kaliteli akaryakıt, uygun fiyat ve sorunsuz alışveriş. Kadoil markasını en iyi şekilde temsil ederek, hem kendi şirketimize hem de bayisi olduğumuz Kadoil’e her anlamda katkı sağlamayı hedefliyoruz. Kalite, güven ve uygun fiyatla bölgemizde örnek gösterilecek farklı bir istasyon yaratmaya çalışıyoruz.”



Emek Petrol / Gaziantep Zeynel Abidin Gümüş

“Parlayan bir yıldız gibi pırıltısı hep artıyor”

“Yaklaşık 10 yıldır akaryakıt sektöründe işletmecisi olarak görev alıyorum. Son beş yıldır da Kadooğlu bünyesinde istasyon işletmeciliği yapıyorum. Kadoil’i seçmemin en önemli sebebi, hedefleri olan ve günden güne yükseliş gösteren güçlü bir firma olması. Kadoil, Türkiye çapında ve özellikle Gaziantep’te parlayan bir yıldız gibi ve her geçen gün bu pırıltısı artıyor. Kadoil’in marka değerinin günden güne artması, yaklaşımının samimi ve her an gerek ticareten gerek manevi anlamda yanımızda olması seçimimizi Kadoil’den yana kullanmamızda etkili oldu ve bu durumdan çok mutluyuz. Beklentim Kadoil’in dünya çapında bir marka olması. Kadoil, gelişmeye açık, bayinin de gözünden bakabilen, güçlü, güvenilir bir firma . . . Marka değerinin günden güne artmasıyla daha da güçlü ve farklı . . .”



Cem-Ha Petrol / Didim – Aydın Cem Tuzcu

Kadoil ile kaliteli akaryakıt, mutlu alışveriş

“1978 yılında ilk istasyonumuzu Adana Yüreğir’de açmıştık. 35 yılı aşkın süre araç kullanıcılarına hizmet verdik. Şu anda turizmin gözde ilçelerinden Didim’in girişinde Kadoil istasyonumuzla hizmete devam ediyoruz. 2014 yılında Didim’deki istasyonumuz için Kadoil ile anlaştık. Kadoil markasını tercih etmemizdeki en

önemli etken, araç kullanıcılarına kaliteli akaryakıtı iskontolu olarak ikmal edebilmektir. Uygun fiyat ve kaliteli akaryakıtla bölgemizde örnek gösterilecek farklı bir istasyon olmak için tüm enerjimizle çalışıyoruz. Kadoil bizim için kaliteli akaryakıt, uygun fiyat ve mutlu alışveriş demektir.”



Evin Petrol / Germencik - Aydın Orhan Evin

“Kazanırken Kadoil’e de kazandırmak istiyoruz”

“Sektörde daha çok yeniyiz. Akaryakıt dünyasına bu yıl nisan ayında Kadoil ile birlikte adım attık. Gıda ve inşaat sektörlerinde de faaliyetlerimiz mevcut. Bir aile şirketi ve bizi ailesi içine alacağına, dayanışma içinde çalışabileceğimize inandığımız için Kadoil markasını seçtik. Yüksek standartlarda hizmet verme gayretimiz, Kadoil’in gücüyle bizim esnaflık anlayışımız birleştiğinde ortaya çıkan değere, bir de uygun fiyatlı akaryakıt satış politikası dahil olunca satışlarımız her geçen gün artış göstermekte. Uzun yıllar Kadoil Ailesi ile çalışarak, iyi ve kaliteli hizmet sunmak, helal kazanç elde etmek ve kazanırken Kadoil’e de kazandırmak, markayı hak ettiği yerlere elbirliğiyle getirmek arzusunuzdayız. Kadoil’in kısa sürede gösterdiği performansa ek olarak tüm tüketicilere ve bayilerine verdiği değerlerle öne çıktığını düşünüyorum.”





İftar yemeğine gösterilen ilginin yüksek olmasıyla, masalar sokaklara taştı.

“Ramazan’ın bereketiyle dostlarımızla biraraya geldik”

Kadooğlu Holding’in İstanbul’daki Çargâh Restoran’da düzenlediği geleneksel iftar davetine iş, siyaset ve sanat dünyasından isimlerin yanı sıra sektörün önemli temsilcileri de katıldı. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, davette yaptığı konuşmada iş ortakları ve dostlarıyla buluşmaktan büyük mutluluk duyduğunu dile getirdi.

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu’nun verdiği iftar daveti, Ramazan ayıyla birlikte güçlenen dostluk, birlik ve beraberlik duygularının bir kez daha gözler önüne serildiği anlamlı bir organizasyona dönüştü.

İftar programına Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kadooğlu Ailesi’nin fertleri, aile dostları, holding çalışanları, sektörün öne çıkan isimleri, Kadooğlu Holding’in iş ortaklarının yanı sıra siyaset ve sanat dünyasından özel davetlilerin de bulunduğu binin üzerinde kişi katıldı.

“Dostları birarada görmek bizleri memnun etti”

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Kadooğlu Ailesi fertleri iftar programına katılan misafirlerini kapıda tek tek karşıladı. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu iftar yemeğinde yaptığı konuşmada şunları söyledi: “Ramazan ayında bulunmamızdan dolayı bugün manevi bir gündeyiz. Ramazan’ın bere-

ketiyle dostlarla birarada olmaya ve onlarla hasbihal etmeye geldik. Böyle dostlarımızı birarada görünce mutlu oluyor ve kendileriyle sohbet ediyoruz. Bu bizim için her şeyden daha kıymetli. Maneviyatın olduğu bu günde Ramazan ayının bütün İslam âlemi ve insanlık için bereketli olmasını, huzur içinde geçmesini diliyorum, ülkelerdeki savaşların da bir an önce durması temennisinde bulunuyorum.”

Tarkan Kadooğlu iftar programına katılan davetlilerle bu vesileyle buluşmaktan dolayı duydukları memnuniyeti dile getirerek kendisi ve şirketi adına teşekkür etti.

Çargâh Restoran’da düzenlenen iftar programının davetlileri arasında Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ve Gaziantepspor’un eski Başkanı Celal Doğan, Altınbaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı İmam Altınbaş, Saat&Saat Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Kaya, Boydak Holding CEO’su Memduh Boydak, Enerji Yayın Grubu Başkanı Sertaç Komsuoğlu ve tanınmış ses sanatçılarından İzzet Yıldızhan, Nihat Doğan ile Murat Kurşun da vardı.



Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu’nun verdiği iftar davetine katılım beklenenin de üzerinde gerçekleşti ve masalar Çargâh Restoran’ın dış mekanına da taştı. Yoğun bir kalabalığın yaşandığı iftar yemeğinde Tarkan Kadooğlu davetlilerle tek tek ilgilenirken, Ramazan ayının birlik ve dayanışmaya vurgu yapan manevi boyutu bir kez daha yaşandı.

Kadoil'den dev organizasyona destek

Kadoil, Gaziantep OFF-ROAD Kulübü (GAZOFF) tarafından düzenlenen OFF-ROAD oyunlarının ilkine sponsor oldu. Türkiye'nin farklı illerinden gelen yarışmacılara ve sporseverlere keyifli anlar yaşatan GAZOFF, Gaziantep'in tanıtımına katkı sağlamak ve farklı sporların Gaziantep'e kazandırılması amacıyla hayata geçirildi. Yaklaşık 120 araç ve çok sayıda sporseverin katıldığı OFF-ROAD oyunlarına büyük önem verdiklerini söyleyen Veli Kadooğlu, düzenlenen oyunların Gaziantep'e heyecan getirdiğini ifade etti. Aynı zamanda OFF-ROAD oyunlarına ailesiyle katılan Veli Kadooğlu, yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Bu yarışma Gaziantep için çok büyük bir kazanım oldu. GAZOFF'un tüm üyelerine ve çeşitli illerden Gaziantep'e gelerek yarışmalara katılan tüm sporseverlere çok teşekkür ediyorum. İyi bir yarış çıkardılar. Ben de yarışmayı izlerken gerçekten çok heyecanlandım. Özellikle yarışmanın finali gerçekten heyecanlı geçti. Birbirinden profesyonel yarışmacılar arasındaki kıyasıya rekabet görülme değeri. Bu büyük bir organizasyon ve Gaziantep bundan başarıyla çıktı. Emegi geçen herkese yeniden teşekkür ederim. Biz Kadoil olarak bu tür organizasyonlara her zaman destek vermeye devam edeceğiz. Sponsor olduğumuz bu etkinlik bizim ve firmamızın sosyal sorumluluk projelerine ve değişik aktivitelere ne kadar önem verdiğimiz gösteresidir. Bu yarışmada dereceye giren sporcuları kutluyor, Gaziantep'e gelerek yarışmacı arkadaşlarına destek veren sporseverleri tebrik ediyorum." Gaziantep OFF-ROAD Kulübü Başkanı Mustafa Erdoğan ise, yaptığı konuşmanın ardından oyunlara sponsor olarak destek veren Kadoil'e teşekkür etti ve plaket takdim etti.



Ödüller sahiplerini buldu

18 ilden 49 sürücünün katıldığı yarışmada araçlar, motor hacimlerine göre dört ayrı kategoride mücadele etti. Çamur çukurları ve dik rampaların yer aldığı parkurda, araçların sınırlarını zorlayan sürücüler izleyenlere heyecanlı dakikalar yaşattı. S1 klasmanında birinciliği Kahramanmaraş OFF-ROAD Kulübü'nden Yahya Gözübenli ve Osman Tatar alırken, ikinciliği Serkan Özdeş-İbrahim Top, üçüncülüğü Bülent Vural-Murat Sülü, dördüncülüğüse Adem Özdil Kenan Sümer aldı. S2 klasmanındaysa Tarsus OFF-ROAD Kulübü'nden Murat Akaya ve Kuddisi Akaya birinci oldu. Hakan Yatalakoğlu-Melih Ercan ikinciliğin, Hüseyin Tezcan-Mehmet Ünal üçüncülüğün, Metin Okumuş-Ahmet Çavuş ise dördüncülüğün sahibi oldu. S3 klasmanında birinci Alanya OFF-ROAD Kulübü'nden Hasan Kala ve Ömer Karataş olurken, ikinciliği Halil Arıkan-Mevlüt Atar, üçüncülüğü Hayri Danışman-Zahit Akkuş ve dördüncülüğü Bünyamin Demirtaş-Mehmet Tiryaki aldı. S4 klasmanının birincisiyse Kahramanmaraş OFF-ROAD Kulübü'nden Süleyman Aksu ve Fatih Torun oldu. İkinciliği Hüseyin Bişi-Erdal Alakaş, üçüncülüğü Mehmet Büyüktopçu-Onur Arkan, dördüncülüğüse Mehmet Yılmaz-Ahmet Karakoyunlu aldı. Dereceye giren yarışmacılardan birincilere dört bin TL, ikincilere üç bin TL, üçüncülere iki bin TL, dördüncülere ise Teknoloji Ödülü verildi.



Altındağ'da anlamlı bir huzurevi ziyareti

Akaryakıt sektöründe kısa sayılabilecek geçmişine rağmen hızlı yükselişle dikkat çeken Kadoil, bir yandan ülke çapında yatırımlarını sürdürürken, diğer yandan da sosyal sorumluluk projelerinde etkin rol oynamaya devam ediyor. Bu çerçevedeki anlamlı ziyaretlerden biri de, Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu ve beraberindeki şirket çalışanlarının Altındağ'a bağlı Gıcık Köyü Huzurevi'ne gerçekleştirdiği ziyaret oldu. İçinde bulunduğumuz 2014 yılının ilk aylarında, T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Ayşenur İslam'ın katılımıyla hizmete açılan Gıcık Köyü Huzurevi'nin ilk sakinleri, Kadoil'in ziyaretinde gerçekleşen sürprizler karşısında büyük mutluluk yaşadı. Duygulu anlara da sahne olan ziyarette, Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu ve beraberindeki şirket çalışanları Gıcık Köyü Huzurevi'nde yaşayan yaşlıların ellerini tek

tek öptü, hatırlarını sordu ve hediyeler takdim etti. Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu ve beraberindekiler, huzurevi sakinleri için bir yemek organizasyonu da gerçekleştirdi. Huzurevi sakinleri, daha sonra kendileri için hazırlanan müzikli eğlenceye katıldı. Gıcık Huzurevi'nin ilk sakinleri, kendilerine unutulmaz bir gün yaşatan Kadoil yöneticilerine teşekkür etti. Kadoil'in sosyal sorumluluk projelerine büyük önem verdiğini ve her yıl belli dönemlerde başta ihtiyaç sahiplerine ve yaşlılara yönelik olmak üzere çeşitli etkinlikler düzenlediğini ifade eden Şanser Kadooğlu, "Bu insanların yalnızca maddi değil, manevi desteğe de çok ihtiyacı var" diye konuştu.

Çocuk felci için 1530 kilometre pedal çevirdiler

Kadoil'in de sponsorları arasında yer aldığı "Çocuk Felci İçin Sürüyoruz" projesi kapsamında 11 bisikletçi, Gaziantep'ten geniş katılımlı bir törenle yola çıktı... Sekiz şehri kapsayan bir maratona tamamlayarak çocuk felci ile ilgili kamuoyunun dikkat çekmeyi başardı.

Çocuk felcine dikkat çekmek ve uluslararası alanda kamuoyu oluşturabilmek amacıyla gerçekleştirilen "Çocuk Felci İçin Sürüyoruz" farkındalık projesinin sponsorları arasında Kadoil de yerini aldı. Sosyal sorumluluk bilinciyle düzenlenen projede 11 bisikletçi, 10 gün süren bin 530 kilometrelik zorlu bir maratona tamamladı.

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, Gaziantep İpekyolu Rotary Kulübü ve Gençlik Hizmetleri Spor İl Müdürlüğü işbirliğiyle hayata geçirilen proje kapsamında sekiz farklı şehre pedal çeviren bisikletçiler, gittikleri her şehirde çocuk felciyle ilgili basın toplantıları ve etkinliğin tanıtımını yaptı. Söz konusu şehirler arasında Gaziantep'in yanı sıra Adana, Niğde, Karpadokya, Ankara, Kastamonu, Sinop ve Samsun yer aldı. Güzergâhın son noktası Samsun'a 25 Ekim 2014'te ulaşıldı. Çocuk felcinin önüne geçmek için kamuoyunu bilinçlendirmenin hedeflendiği projede yer alan bisikletçiler gittikleri her şehirde coşkuyla karşılanırken, Ankara ziyaretlerinde Anıtkabir'e de giderek Atatürk'ün mozolesine çiçek bıraktı.





TÜRKONFED Eski Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel

“Yeni vizyon daima iyidir”

TÜRKONFED Eski Yönetim Kurulu Başkanı Celal Beysel, sahibi olduğu Floteks'i bir dünya markasına dönüştüren deneyimli bir iş adamı... Girişimciliği “hesaplanmış riskler almak” olarak tanımlarken, Kadoil'in bugünkü başarısında girişimci bir lidere sahip olmasının önemine vurgu yaptı.

Aslen Bursalı'sınız... Bursa dışında hayatınıza etki eden, sizde izler bırakan kentler hangileri oldu?

Tabii ki önce İstanbul... Çünkü ortaokul ve liseyi İstanbul'da okudum. Daha sonra İsviçre, Zürih. Üniversiteyi Zürih'te bitirdim, gençliğimin en güzel yıllarını orada geçirdim, eşimi Zürih'te tanıdım.

Çocukluğunuzda hayalini kurduğunuz meslek neydi?

Annem, “Büyüdüğünde ne olacağını” sorusuna inatla hep “Celal olacağım” dediğimi söyler. Kendimi bildim bileli mühendislikten başka bir mesleği aklımdan geçirmedim. Sanırım mühendis olan babamın etkisiyle...

Floteks'i kurduğunuz ilk günün heyecanını bugün hâlâ taşıyor musunuz?

Daha da heyecanlıyım aslında. Çünkü Floteks'i kurduğumda belirsiz bir geleceğe bakıyordum. Şimdilerdeyse firmamı konusunda kendini yurt içinde ve dışında ispat etmiş olarak, bugünden daha ileri götürecek gençlere emanet etme aşamasına gelmiş durumdayım. Gelecek hayalim; Ar-Ge ve inovasyon konusunda ülkede lider, patentleriyle tüm dünyaya konusunda tasarım, know-how, mühendislik satabilen üretici bir firma olmak.

Bugün geldiğiniz noktada “başarılı iş adamları” arasında özel bir yeriniz var. Geriye dönüp baktığınızda, iş hayatında sizi başarılı kılan faktörlerin neler olduğunu görüyorsunuz?

Günümüzde iş adamının başarısı, kazandığı parayla ölçülüyor. Böyle yaklaşıldığında iş adamı olarak kendimi yerince başarılı bulmuyorum. Kendime baktığımda maddi değil manevi tatmin peşinde koşan birini görüyorum...

Peki, girişimci olarak kendinizi başarılı buluyor musunuz?

Evet, başarılı bir girişimci olduğumu düşünüyorum. Başarıyı araştırma ve yenilik yapabilmek, müşterilerin gözünde vazgeçilmez olmak, firmamı geleceğe iyi hazırlamak ve büyütmede görüyorum. Başarıyı böyle tanımladığımızda, galiba klasik iş adamlığı tanımından biraz uzaklaşıyorsunuz...

İş dünyasına yeni adım atanlara, girişimcilikle ilgili vereceğiniz en kıymetli tavsiye nedir?

Girişimcilik, risk almak demektir. Risk almayı bilmeyen kişinin girişimciliğe soyunmaması gerekir. Ancak kişi, psikolojisinin kaldırabileceği kadar risk almalı, “o seviyede” girişimci olmalıdır. Taşıyamayacağı büyüklükte risk alan girişimci, ilk başarısızlıkta manevi olarak çökecektir; dolayısıyla herkes kendi girişimcilik ve risk alma kapasitesini bilerek girişimciliğe soyunmalıdır. Her şey gibi girişimcilik de öğrenilebilir tabii... Önce kendi çalıştığınız alanda kendinizi çok iyi eğiteceksiniz, işinizi çok iyi bileceksiniz. Sonra “hesaplanmış riskler” alacaksınız. Tabii doğuştan girişimci kabiliyeti ve hırslı olanların şansı daha fazla...

Bill Gates'in “Düşünce Hızında Çalışmak” kitabında söylediği “Önümüzdeki 10 yılda iş hayatı, geçmiş 50 yıldan çok daha fazla değişecek” yorumuna katılıyor musunuz?

Tabii ki katılıyorum. Çünkü internet dünyasında her şey çok hızlandı. Bir müşteriye mektup ya da fatura

göndermek, hesap mutabakatı yapmak ne kadar sürerdi? Şimdi bir tuşla ışık hızında, düşünce hızında oluyor bu işler. Devlet bile e-Devlet becerisine kavuştu. İşinizi yolda, denizde, havada, gece-gündüz, kahvaltı ederken, tatilde, yani her yerde bitiriveriyorsunuz. İstedığınız bilgiye hiçkimseye ihtiyacınız olmadan, oturduğunuz yerde erişebiliyorsunuz. İşler giderek hızlanıyor, ama yanlış anlaşılmasın, giderek kolaylaşmıyor, zorlaşıyor.

“Uzun süreli başkanlıkların, gönüllü sivil toplum örgütü mantığıyla uyumadığı” düşüncesiyle Yönetim Kurulu Başkanı olduğunuz TÜRKONFED'den ayrılmanız ardından hayatınızda neler değişti?

Bence bir sivil toplum kuruluşu başkanının en verimli yılı, üçüncü yılıdır. Haydi dördüncüde de idare edelim, ama daha sonra performans doğal olarak düşecektir. Yeni vizyon, yeni kan daima iyidir. Yeni gelen başkan bazı konularda eskisi kadar iyi olmayabilir; ama daha iyi olduğu pek çok konu mutlaka olacaktır. Dolayısıyla eski başkanın döneminde kalmış boşluklar, yeni başkan sayesinde dolacaktır. Bu döngünün devam etmesi, STK'nın ilerlemesi için elzemdir. TÜRKONFED benim haftada en az üç günümü alıyordu, girişimcilik öğretilmeye başlamıştı. Görevi devrettiğimden beri bu konuda eski formuma kavuştum. İşime ve aileme daha fazla zaman ayırabilmeyi özlemişim.

TÜRKONFED'i yakinen takip ediyor musunuz? Konfederasyon, geleceğe yönelik olarak Türk iş dünyası için nasıl bir rol üstlenmeli?

Tabii ki TÜRKONFED'i yakından takip ediyorum. Orada 1980'li yıllarda başlamış bir çaba söz konusu. TÜRKONFED'de adı bugün anılan, anılmayan pek çok kişinin emeği var. Bir STK, sürekli sulanması gereken bir ağaç gibidir. Bizleri zamanında yönetime getiren, TÜRKONFED'in ilk meşalesini yakmış olan üyelerimiz bu ağaca sahip çıkmamızı, zaman zaman sulamamızı bekler... Yeni yöneticilere geçmişimizi hatırlatmamızı, bu kurumun buraya gelinceye kadar ne kadar taşlı topraklı yollardan geçtiğini anlatmamızı, doğru yönü göstermemizi bekler... İlgilenmemek, takip etmemek emanete hıyanet olur.

Son olarak, Kadooğlu Holding ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Tarkan Kadooğlu'nun sadece kendini değil, ailesini de tanıyorum. Liderlik vasfının yanı sıra hem iyi bir girişimci hem de iyi bir iş adamı. Ayrıca, bu kadar işi arasında sivil toplum kuruluşlarında görev alması, sosyal sorumluluğunun bir göstergesi. Genç yaşında tüm bu vasıfları birarada toplayan yöneticisinin liderliğinde, Kadoil'in bugünkü başarısına şaşırmamak gerekir.

CELAL BEYSEL KİMDİR?

- ▲ 11 Ağustos 1952, Bursa doğumlu.
- ▲ Ortaokul eğitimini Avusturya Lisesi'nde, lise eğitimini Robert Kolej'de tamamladı.
- ▲ İsviçre Zürih Teknik Üniversitesi ETH mezunu.
- ▲ 1977 yılında Floteks A.Ş.'yi kurdu.
- ▲ İş hayatının yanı sıra kısa süreyle yerel politikada aktif görev aldı.
- ▲ Tüm iş hayatı boyunca çeşitli dernek, vakıf ve kuruluşlarda aktif çalışan Celal Beysel, evli ve 2 çocuk sahibidir.





“Kadoil ile çalışmak birlik, beraberlik ve dürüstlüğü birarada yaşamaktır”

Trabzon'da Kadoil bayisi olarak faaliyet gösteren Mavigaz Enerji Petrol'ün sahibi Hüseyin Sönmez ve eşi Asena Ulusoy Sönmez'in Trabzon'daki evlerine konuk olduk. Sönmez çifti için sadece özel hayatta değil, iş yaşamında da “aynı dili konuşuyor olmak”, “güven” ve “değer” önemli kavramlar... Bu kavramların gerçek hayatta karşılığını Kadoil'de bulmaktan duydukları memnuniyeti içtenlikle dile getiriyorlar.

Hüseyin Bey, öncelikle sizi daha yakından tanımak adına kendinizden bahsedermisiniz?

13 Haziran 1985, Trabzon doğumluyum. Annem ev hanımı, babam serbest meslek sahibidir. Üç kardeşin ortancasıyım. Üniversitede işletme üzerine eğitim görüyordum, ancak devamını getiremedim. Babam Trabzon akaryakıt sektörünün eskilerindedir. Biz babamızdan bayrağı devraldık. Tam 11 senedir çalışma hayatının içindeyim. Ailem tipik bir Karadeniz ailesidir. Karadeniz insanının haksızlığa tahammül edemeyen, açık fikirli ve yenilikçi özelliklerini biz de taşıyoruz.

Çocukluğunuz nasıl geçti? Çocukluğunuzda büyüdüğünüzde ne olmayı hayal ederdimiz?

Trabzon'da doğan her çocuk gibi ben de futbolcu olmayı hayal ederdim. Uzun süre futbol oynamaya devam ettim, hatta Ankara'da geçirdiğim askerliğimi de Ordu'nun milli futbolcusu olarak yaptım.

Bugüne dek hayattan öğrendiğiniz en değerli tecrübeyi bizimle paylaşır mısınız?

Hayat yaşamadan anlaşılmıyor. İnsanlara hak ettiği değeri vermek, yeniliklere açık olmak, hayata karşı cesaretle davranmayı bilmek, ilişkileri güven duygusunu merkeze alarak kurmak gerekiyor.

Mavigaz Enerji Petrol'ün hikayesini kısaca anlatır mısınız?

İstasyonumuzu, 2011 yılının Ağustos ayında hisseleriyle satın aldık. Kurulduğumuz günden beri Kadoil bayisi olarak faaliyet



gösteriyoruz. Yaptığımız işler ve güler yüzlü hizmetimizle Trabzonlulara Kadoil markasını hem duyurduk hem de sevdirdik. Trabzon'da Kadoil bayrağını güzel bir şekilde dalgalandırıyoruz.

Kadoil bayisi olmaya nasıl karar verdiniz?

Tanıştık, konuştuk, bize verilen sözlerin tutulduğunu gördük. Çok şükür, o gün bugündür biz Kadoil'in yüzünü kara çıkarmadık, Kadoil de her zaman bizim arkamızda durdu. Anlaşılan verilen sözlerin hepsi tutuldu. Bu karşılığı bulmak ve devamlılığını getirmek bizim için çok önemli. Ben

hiçbir zaman maddiyat odaklı bir yapıda olmadım. Önemli olan insanların size verdiği değeri ve güveni boşa çıkarmamaktır. Kadoil'den gördüğümüz doğruluk ve dürüstlüğü Karadeniz'de temsil ederek, çalışmalarımızı sürdürmekten dolayı mutluyum. Hiç unutmam, Tarkan Bey bana "Dürüstlüğün ve adamlığınla devam et, her zaman yanımdayım" demişti. Bu sözlerin benim için manevi boyutu ölçülemez derecede büyük ve anlamlıdır.

Kadoil bayisi olmanın size neler kattığını, neler kazandırdığını düşünüyorsunuz?

Sorunuza yine maneviyat odaklı olarak yanıt vermek istiyorum. Kadoil ile çalışmak; birlik, beraberlik ve dürüstlüğü birarada yaşamaktır. Ortak bir hedefiniz varsa birlikte hareket etmeyi bilmek ve fazlasıyla istişare edebilmeniz şart. Bayi olarak Kadoil'de herkesle istediğimiz an bunu yaşatabiliyoruz. İstisnalarımız hep işimizi nasıl daha fazla ilerletebiliriz üzerindedir. Gelişmeyi ve büyümeyi yaşamak için temeli sağlam tutmak gerekiyor ve bunu Kadoil'in kurduğu iletişim gücüyle fazlasıyla sağladığımızı düşünüyorum.



Her gün daha da büyüyen Kadoil ailesinin bir üyesi olmak sizin için ne anlam ifade ediyor?

Kadoil ailesinin bir parçası olmak kesinlikle gurur verici. Trabzon'da da Türkiye'nin her yerindeki bayiler gibi Kadoil ailesinin bir ferdi olarak görülüyoruz. Tarkan Bey'in medyaya yansıyan bir demecinde, stadyumdaki reklam panolarında reklamımız çıktığında ya da Lig TV'de Kadoil markası izlendiğinde telefonlar alıyorum, bunlar güzel şeyler.

Trabzon halkının Kadoil'e yaklaşımı nasıl?

Özellikle Lig TV ile yürütülen reklam kampanyalarının Karadeniz'de büyük etkisi oluyor. Karadeniz insanı futbol aşığı olduğu için, sahasında ya da ekranda Kadoil ismini gördüğünde markaya karşı olumlu duygular besliyor. Bu duygularla istasyonumuza geldiklerinde güler yüzlü ve huzurlu bir hizmetle karşıladığımızda her şey daha da iyi oluyor. Artık Trabzon halkında "indirimse, en iyisini Kadoil yapar" düşüncesi yaygınlaştı. Güveni ve ekonomik faydayı sağladık.



Mavigaz Enerji Petrol'ün sahibi Hüseyin Sönmez ve Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde proje uzmanı olarak görev alan eşi Asena Ulusoy Sönmez, yoğun iş tempolarına rağmen birbirlerine zaman ayırmaya önem veriyor. Tavla oynarken hoş vakit geçirdikleri kadar, gezi turlarına katılmayı da seviyorlar.

Müşteriyle doğrudan temaslarınızda yaşadığınız ve dergimiz aracılığıyla paylaşmak istedikleriniz nelerdir?

Bir şoför arkadaşımın ifade ettiği "Sayenizde arabamı sanayiye götürmüyorum, yakıtta sıkıntı yaşamıyorum. Param cebimde kalıyor" sözlerini hiç unutamıyorum. İnsanlara ekonomik katkı sağlamak, güler yüzlerini görmek çok güzel.

İşinizin en zor ve en keyifli yanlarını nasıl tanımlarsınız?

En zor yanı takip etmek, en keyifli yönü ise bu yaşta istasyon sahibi olmak.

Biraz da özel hayatınızdan konuşalım... Eşinizle nasıl tanıştınız? Kaç yılında evlendiniz?

Eşim Asena Hanım ile ilkökul arkadaşız. . . Yıllar sonra, üniversite yıllarında sosyal medya aracılığıyla tekrar karşılaştık. Yıl 2008'di. Zamanla duygularımızı açtık ve birbirimizi tanıma dönemi başladı. 2012 yılında evlendik. Çok şükür, mutlu bir evliliğimiz var. Allah herkese nasip etsin.

Aile hayatınızı kısaca anlatır mısınız? Birlikte neler yapmaktan hoşlanırsınız?

Eşim çalışma hayatının içinde aktif olarak yer alıyor. Vakit bulduğumuzda birlikte gezi turlara katılıyoruz. En son Balkan turuna katıldık, çok güzel anılarla geri döndük.

Kendinize ayırdığınız zamanları nasıl geçirirsiniz? Hobileriniz var mı?

Benim tutkum futbol. Bu nedenle halı sahada maç yapmak en büyük hobim. Ayrıca, spor salonuna gitmeyi ve arkadaşlarımla buluşup sohbet etmeyi de severim.

Trabzon'a ilk kez geleceklere bu güzel şehrin tadını çıkarmaları için nereleri görmelerini, nelerin tadına bakmalarını, neleri almadan dönmelerini önerirsiniz?

Uzungöl ve Sümela mutlaka görülmesi gereken yerler. . . Yemek konusunda hamsi zamanıysa hamsi, yoksa Akçaabat köftesi yemeli. Bir de dönerken fındık ve tereyağı almadan gitmelerini öneririm.

Gelecekle ilgili hayaliniz nedir?

İşimizde büyümek. . . Bayimizi farklı illerde de temsil edebilmek. Tabii Allah önce sağlık versin, sonra bize güvenenlerin güvenini boşa çıkarmamak için kuvvet versin.

"Eşimin Kadoil ile çalışmasından çok memnunum"

Asena Hanım, hayatınız nasıl geçiyor?

Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde proje uzmanı olarak çalışıyorum. İşimden vakit buldukça, eşimle birlikte yeni yerler keşfetmeyi, farklı kültürleri tanımayı seviyorum. Aynı ayrı geçirdiğimiz zamanlarda eşimin önceliği futbol oluyor ama ben maçlarda kendisine eşlik edemiyorum. Tam bir tiyatro ve opera tutkunuyum. Fırsat buldukça eşimi tiyatro ve opera gösterilerine götürüyorum. Trabzon Devlet Opera ve Tiyatrosu da çok aktif. Ayrıca benim yabancı dil merakım var. Antik Yunanca, Latince, İngilizce biliyorum. Felsefe okumayı çok seviyorum.

Eşinizle ilkökul arkadaşımıydınız...

Evet, yıllar sonra sosyal medya sayesinde üniversite sonrası biraraya geldik. Ben o zaman Ankara'da okuyordum, Trabzon'da yaşamakmış kısmetimiz...

Eşiniz iş ve özel yaşam dengesini nasıl kuruyor?

Eşim gündüz çok yoğun olsa da, eve geldiğinde vakit ayırmayı ihmal etmez. Kadoil yaşamına kendini kaptırıp beni unuttuğu oluyor (gülüyor)... İşin şakası tabii. İşini nasıl daha iyi yapabileceği üzerine yoğunlaşmasına da büyük saygı duyuyorum.

Kadoil markası hayatınızda nasıl bir yer teşkil ediyor?

Eşimin Kadoil'le çalışmasından çok memnunum, çünkü mutlu bir iş birlikteliği yaşıyorlar. Her şeyden önemlisi, aynı dili konuşuyorlar.



St. Sophia Katedrali



Renkli Kiev evleri

Dünyanın en etkileyici şehirlerinden biri olan Kiev'de yaşam, şehrin hiç durmayan temposu gibi hızla akıyor... Gündelik koşturmaların arka planında yüzyıllara yayılan bir tarihin izleri mimari yüzüyle kendini gösterirken; dinden kültüre, doğadan moda, gece hayatından özgün bir mutfağa kadar Kiev, geleneksel ile modern kucaklıyor. Dinyeper ve Dinyester'in suladığı bu topraklar, insanları gibi güzelliğiyle de görenleri hayran bırakıyor.

"Serçe sesleri kurar sabahı. Taş yapılarda serçe sesleri... Yalçın kayalıklar gibi yükselen duvarlardaki çekiç izlerinde anılar... Tarih sayfalarında, Nazi subaylarının şapkalarında, gamalı haçlarında ve omuzlarında parlayan güneş şimdi camlarda.."

Yazar Alper Akçam'ın ödüllü öyküsü "Kiev'de Aşk"ta bu kelimelerle anlattığı şehir için, biz de rotamızı kuzeye çeviriyor, 70 yıllık Sovyet hâkimiyetinin ardından Ukrayna'ya başkentlik yapan Kiev'e gidiyoruz. Kiev'in birçok kişi için çağrıştırdığı ilk kelime, "Slav". İlk Slavlar'ın bugünkü Ukrayna topraklarında görülmesi M.S. 6'ncı yüzyıla kadar uzanıyor. Kaynaklar, Kiev şehrinin Kiy, Şek ve Koriv isimli üç erkek ve Libid isimli kızkardeşleri tarafından kurulduğunu ve ismini en büyük kardeş Kiy'den aldığını anlatıyor. Yüzyıllar boyunca Çarlık Rusyası, Bizans ve Osmanlı etkisine giren Kiev, 1918-1922 arası, kısa bir bağımsızlık döneminin ardından tümüyle SSCB'ye bağlı bir cumhuriyet oluyor. Sovyet Rusya'nın dağılma sürecindeyse bağımsızlığını 24 Ağustos 1991'de ilan ediyor. Kiev, her ne kadar bir Slav kenti olarak anılsa da etnik çeşitliliği bakımından Yahudiler'i,



Khreshchatyk Caddesi

Karaimler'i, Kazaklar'ı ve Gagavuzlar'ı anmamak imkânsız. Bugünse, Avrupa'nın büyük şehirlerinden biri ve tarihi zenginliğinin yanında önemli bir ticari cazibe merkezi. Dünyanın dört bir yanından iş insanları ve yatırımcıların yanı sıra sanat, moda ve doğa tutkunlarını da kendine çekiyor.

Derin Orman'dan Özgürlük Meydanı'na

Kiev sokaklarında yürümek renkli dakikalar yaşamanızı sağlayacak. Özellikle sokak sanatçılarının gösterilerini izlemek, biraz alışverişin ardından kaldırımlara sıralanan kafelerde oturup bir şeyler içmek iyi gelecektir. Moda tutkunları için de Kiev son derece cazip bir kent. Buluşma noktalarıysa Khreshchatyk Caddesi... Bir zamanlar eski Kiev şehrinin giriş noktası olan ve çevresindeki sık ağaçlarla "Derin Orman" diye anılan bu cadde, 1100 metre uzunluğunda... Bugün caddeyi çepeçevre kuşatan dünyaca ünlü mağazalarının yanı sıra kafeleri, barları, restoranlarıyla şehrin 24 saat yaşayan yerlerinin başında geliyor. Hafta sonları ve bayram günleri araç trafiğine kapatılan bu büyük caddenin sonundaysa, Kiev'in sembollerinden Özgürlük Meydanı var. Bu geniş alanda Çarlık döneminden Stalin Rusyası'na kadar farklı binaları görmek mümkün. Özgürlük Meydanı, aslında Kiev'in orta yeri. Kiev'de ülke tarihine etki eden olaylara ev sahipliği yapan meydan... Ukraynalılar ona "Maydan Nezalejnasti" diyor. Kiev'i ilk kez ziyaret etme fırsatı yakalayanlar için "mutlaka görmek gereken yerler listesi" hayli kabarık... Ukrayna'ya ait tarihi ve kültürel hediyelik eşyaların satıldığı stantların bulunduğu Andrevski Yokuşu, şehrin geçmiş dokusunu anlamının mümkün olduğu ve Kiev prensliğinin kurucusu Yarosyav Mudri tarafından yaptırılan şehrin giriş kapısı Zoloti Vorota, yaldızlı kubbeleri ve muhteşem mozaikleriyle Stetoya Sofya Kilisesi, dünyanın en maliyetli ve en güzel kilisesi olarak nitelendirilen masalsi yapı St. Vladimirska Katedrali, bir zamanlar Çar ailesinin mâlikane olarak kullandığı muhteşem güzellikteki Mariyinsky Sarayı, 30 hektarlık bir



Bağımsızlık Anıtı



Yarosyav Mudri tarafından yaptırılan şehrin giriş kapısı Zoloti Vorota



Kiev'de her yıl "Çiçek Fuarı" düzenleniyor...



Eşi benzeri yok

Unutulmaz yerler görmeye devam etmek istiyorsanız, sizi büyük usta Mykola Syadristy'nin ancak büyütle görülebilen eserlerinin bulunduğu Mikrominyatürler Müzesi'ne davet edelim... Bu müzenin dünyada bir eşi benzeri yok. Sergilenen mikro eserlerin pek çoğu Guinness Rekorlar Kitabı'nda da yer alıyor. Bu eserler arasında toplu iğnenin başındaki satranç takımı, saç teli içinde gül, dünyanın en küçük saati, iğne deliğindeki piramitler ve kervan, dünyanın en küçük kilidi ve anahtarı sayılabilir. Kiev, modern sanatta Kuzey'in parlayan yıldızı adeta... Dünya çapında ilgi gören modern sanat merkezi olan Pinchuk Art Center, bu iddialı kanıtlar eserlerle dolu.



Kiev usulü tavuk

Kiev usulü lezzetler

Kiev'e gelip de tadına bakılması gereken yemekler arasında Borscht çorbası, Kiev usulü tavuk, Kiev köftesi (Kievski Katleta), havary, yerel peynirler, mantıya benzeyen "Pelmeni", turşu ve sofralardan vazgeçilmez esmer ekmeğin unutulmaması. Tuzlanarak saklanan sebzelerin de tadı müthiş. Dekorunda "Otomatik Portakal" filminden esinlenen ve sunduğu şehir manzarasıyla insana güzel bir zaman dilimi hediye eden SkyArtCafe'ye uğrayabilirsiniz. Tsarske Selo'da Slav yemeklerinin tadına bakın... Et ve et ürünleri sevenlere Lesi Ukrainki Bulvarı üzerinde, şehir merkezine yürüyerek 15-20 dakika mesafedeki Grill do Brasil'i öneriyoruz.

Hızlı ve renkli

Kiev, hareketli bir gece hayatına sahip. Rus zenginlerinin gece kulübünde tercihi Arena ve Sky Bar. Avrupa sosyetesinin Kiev gece hayatındaki mekanıysa Dlux. Gençler Patipa'da, geniş dans pistiyle Crystal Hall'da buluşuyor. Diğer gözde mekanlar arasındaysa Avalon, Vodka Bar, Prime, Saxon da sayılabilir...

Kiev doğumlu dünyaca ünlü isimlerden ünlü top model Milla Jovovich (solda) ve oyuncu Natalie Burn (sağda).

KIEV'E ÖZGÜ ŞEYLER...

- ▲ Marketlerde poşetler ücret karşılığında satılıyor.
- ▲ Yiyecek ve içecek gayet ucuz.
- ▲ Halkın büyük bir bölümü İngilizce bilse de konuşmaktan hoşlanmıyor.
- ▲ Metroları savaşlarda sığınak olarak kullanıldığı için basık ve çok derinde yer alıyor.
- ▲ Yazın 20 derecelerde seyreden sıcaklık, kışın eksi 27 derecelere düşebiliyor.
- ▲ Taksicilerle mutlaka pazarlık yapılması gerekiyor.

arazide yer alan Botanik Bahçesi, 100 yılı aşan geçmişiyle Kiev Hayvanat Bahçesi, Avrupa'nın en büyük açık hava müzelerinden biri olarak kabul edilen Pirogovo Açık hava Müzesi...

Kutsal su

Görkemi ve Kiev silüetindeki eşsiz duruşuyla St. Sophia'yı ziyaret etmeyi unutmayın. Özgürlük Meydanı'na sadece 10 dakikalık yürüme mesafesinde. Keza, 11'inci yüzyıldan kalma bu eserin Ayasofya'ya rakip olarak yapıldığını söylemek, merakınızı artıracaktır... UNESCO Dünya Kültür Mirası Listesi'ndeki Kievo-Pecherskaya Lavra, Kiev'de en sık ziyaret

edilen yerlerden biri. Azizlerin, keşişlerin mezarları etkileyici. Her yerde fenerler, mumlar... Ukrayna, aynı zamanda Ortodokslar'ın önemli bir hac merkezi... Lavra Manastırındaki "kutsal su"dan içenler ve mağaralardaki aziz mezarlarını ziyaret edenler bir anlamda hacı kabul ediliyor. Kiev'de İkinci Dünya Savaşı'nın izlerine tanık olmamak imkânsız. Nazi bombardımanının yerle bir ettiği yapılar tek tek restore edilmiş... İkinci Dünya Savaşı Müzesi ise, gerçekten etkileyici.



St. Michael Manastırı

NEREDE KALMALI?

- ▲ Kiev'in en ünlü oteli Premier Palace
- ▲ Butik bir otel olan Opera Hotel
- ▲ Kiev merkezde Saint Sophia Meydanı'na bakan beş yıldızlı Hyatt Regency Kiev
- ▲ Ukraynalı mimar Sergey Babushkin tarafından tasarlanan Inter Continental Kiev



Onunla her şey olabildiğince şeffaf

Ayşe Arman'ın yazılarını okuyorsanız onun hakkında fazlasıyla bilgi sahibisinizdir. Özel yaşamını akla gelmedik detaylarla aktarabilen Ayşe Arman, yaptığı röportajlarla da ülkenin gündemini bir anda değiştirebiliyor.

Yer, Adana. 1969 yılının Aralık ayı... Üniversite eğitimi sırasında tanıştıktan sonra mutlu bir evliliğe adım atan Mehmet Arman ve Veronica Arman'ın ikinci çocukları dünyaya geldi. Mehmet Arman, Adana'da çiftçilik yapıyordu, eşi Veronica ise Alman asıllı bir balerindi. Dünyaya yeni gelen kızlarının adını Ayşe koydular. Erkek olacak diye beklemişler, erkek olsaymış adı bile hazırmış: Kaya. Ayşe, Adana'da büyüdü. Mutlu bir çocukluk geçirdi. Sokaklarda oynamak, paten kaymak ve ağaçlara tırmanmak en sevdiği çocukluk eğlenceleriydi. İnatçı bir çocuktü. İki ayrı kültürün zorluklarını değil, keyfini yaşamayı bildi. Her yaz Almanya'ya giderlerdi. Anneannesinin Baviera'da elma bahçeleri arasındaki evinde güzel bir tatil geçirirlerdi. Eğitim mi? Adana'daki Tarsus Amerikan Lisesi'nde okudu. Liseden sonra ise İstanbul günleri başladı... Yıllar sonra Türkiye'nin ünlü gazetecilerinden biri olup da o günleri andığında, "Adana'da kalsam, ablamın gölgesinde kalırdım, bir şey olabilmem mümkün değildi. Ablam aşık olduğu ilk erkekle evlendi, eniştem Keko ile, yani genç evlendi, iş hayatı da hep sürdü, dünya tatlısı iki kızı var, benimse hayatım farklı ilerledi" diye anlatacağı o yılları.



Maceracı ve özgür ruhlu

21 yaşında iki kere trenle ve sırt çantasıyla Avrupa'yı gezdi. Ona sorsanız bütün dünyayı gezebilirdi... Özgürlük ruhuna işlemişti. Tabii bu ayrı bir hikâye... Biz İstanbul'a geliş nedenine dönelim derseniz... Üniversiteyi İstanbul'da kazanmıştı. İstanbul Üniversitesi Basın Yayın Yüksek Okulu'na devam etti. Gelin görün ki mezun olmadan eğitimini yarım bıraktı. Yine de okurken gazetecilik hayatına başlamıştı... Dönemin önde gelen haber dergisi Nokta'da çalışmaya başladığında henüz 18 yaşındaydı. Daha sonra Aktüel ve Tempo dergilerinde çalıştı. 1989 yılında Cumhuriyet Gazetesi Bülent Dikmener Ödülü'nü aldığındaysa 20 yaşında genç bir gazeteci idi.

"Kafanın içini güzelleştirmek"

Tam da bundan sonraki dönemi Ayşe Arman'ın anlatımıyla takip edelim: "Öyle meşhur bir kadın olma hayallerim yoktu. Eşek gibi çalıştım. Fakat eğlenerek, keyif alarak. Önce haber dergilerinde, Nokta, Aktüel, Tempo, sonra Hürriyet. Bütün o süreçleri de güzel hatırlıyorum, ayağım ters giderek işe hiç gitmedim, hep 'Bakalım bugün beni nasıl bir macera bekliyor' diye gittim, hep güle oynaya, heyecanla." Hürriyet gazetesinde hayatı değişti. Yaptığı röportajlarla kısa zamanda ses getirdi. Aynı zamanda olabildiğince açıklıkla kaleme aldığı yazılarda özel hayatını aktarış o yıllarda pek de alışlageldik bir tarz değildi... Aynı zamanda inkar edilemez derecede güzeldi. Ona sorsanız "Ben kendimi güzel bulan bir kadın değilim. İnsanların kendi zihinlerinde bir beden imajları varmış, benimki Zerrin





Ayşe'nin cümleleriyle Ömer Dormen

"Ömer benim hayatta tanıdığım en cesur adam. O benim ailem oldu, o aileyi birlikte büyüttük. Ömer benim için şu dünyadaki herkesten değerli. Onu kaybetmekten çok korkarım, kaybetmemek için her şeyi göze alırım. Ona sonsuz güven duyuyorum, sonsuz bir teslim olmuşluk içindeyim."

Özer'in eski hali gibi. Yani kilo vermemiş hali gibi. Neden böyle bilmiyorum, hep kendimi genç irisi olarak gördüm." dese de, özellikle gerçekleştirdiği röportajlarla birlikte yayınlanan konsept fotoğrafları oldukça ilgi görüyordu. Yaptığı röportajlarla Türkiye'nin star gazetecisi olarak konumlanırken, aynı zamanda başka gazetecilerin de röportaj yapmak istediği isimler arasına giriyordu. Ayşe Arman'la yapılan bir röportajda "Güzellik insanın başarısına gölge düşürebilir mi?" sorusuna kendi üslubuyla şu yanıtı veriyordu: "Yanlış adama soruyorsun; Hülya Avşar'a soracaksın. Ama çok güzel kadınların başına bu geliyorsa, o zaman yeteri kadar akıllı değiller, öyle değil mi? Çünkü gölge düşürmemeli. Güzel doğmak için bir şey yapmıyorsun ki, öyle doğmuşsun, bunun nesiyle övünebilirsin ki. Oysa sana bir hayat veriliyor, kendinden bir şey inşa edebilirsin, kendini gerçekleştirebilirsin, önemli olan bu." Çünkü, Ayşe Arman için önemli olan, defalarca altını çizdiği gibi, "kafanın içini güzelleştirmek"ti.

"Şanslı kadınlardanım"

Şansının yaver gittiğini de asla inkar etmiyor ve şöyle diyordu: "Ben şanslı kadınlardandım; öyle insanlarla çalıştım ki önerdiğim konulara, gazetecilikteki merakıma, cesarettime ve getirdiğim işlere baktılar. Ben bu anlamıyla acılar çekmiş, önu kesilmiş bir kadın değilim." Ayşe Arman'ın işine olan aşkını ve çalışkanlığını fark etmek için iş arkadaşı olmak gerekmiyor belki de... Çok dikkat çekti, çok da eleştirildi, ama sırtını döndü eleştirilere ve çalışmaya devam etti. Köşe yazılarındaki yaratıcılığı, her hafta konuşulan röportajlara imza atması, hatta ard arda kitaplar yazması da bunun en güzel kanıtı. Çalışkan olduğu kadar son derece titiz de. Onun cümleleriyle kariyeri şöyle özetlemek mümkün: "O kapıdan girmek yetmiyor, içeri süzüleceksin, ilerleyecek-

sin, kendini kabul ettireceksin. Bunun için de güzellik yetmiyor. Çalışmak gerekiyor, çok çalışmak. Ben çok güzel değilim, çok zeki değilim, çok yetenekli de değilim ama Allah için çok çalıştım."

Şapka çıkartılan cesaret

Yine de bir dönem aynı gazetede birlikte çalıştığı Oktay Ekşi'nin, Hürriyet gazetesinin 2002 yılında yayınladığı Hürportreler isimli ekinde Ayşe Arman'ı kaleme aldığı yazısı belki de Ayşe Arman'ı en iyi anlatan cümleler: "O'nu anlatan doğru kelime teşhircidir olmalı. Ama o olumsuz anlamlar çağrıştıracığı için saydam demek daha uygun. Ayşe Arman'ı Ayşe Arman yapan pervasızlığıdır. Bu dürüstlük ve cesaret karşısında şapka çıkartılır. O öyle olduğu için mi dikkati çekiyor, dikkati çekmek istediği için mi öyle, çözebilene rastlamadık. Ama kesin olan şu: Ayşe Arman mutlaka dikkati çeker."

Alya'nın annesi

Ayşe Arman özel hayatını bu kadar "pervasızca" gözler önüne sererken, aşkı, evliliği, hamileliği ve anneliğiyle de hep gündemde oldu. Aşkı Ömer Dormen'de buldu. Eşi Ömer Dormen... Annesi halkla ilişkiler sektörünün duayeni Betül Mardin. Babası ünlü tiyatrocu Haldun Dormen. Dayısı ünlü müzik adamı Arif Mardin... Ancak sanatsal hiçbir yeteneği olmadığını itiraf etmekten çekinmiyor Ömer Dormen... O Kadoil ailesine hiç de yabancı biri değil üstelik, akaryakıt ve madeni yağ sektöründe iş hayatını sürdürüyor. Ve tabii kızı Alya'nın biricik babası.

Alya... Alya'ya hamileliği, ilk kez sır gibi sakladığı konuydu aslında. Okuyucularıyla paylaşmak için bekledi. Sonra mı? Sonsarısını tüm açıklığıyla paylaşmaya devam etti. Alya'nın doğumu, büyümesi, okulu, "babaçisi" Betül Mardin ile ilişkisi... İyi bir Ayşe Arman okuru tüm bunları kendi hayatı kadar yakinen biliyor artık. Ayşe Arman'ın deyimiyle "sevgililik ilişkileri"ni nasıl canlı ve güçlü tuttuklarını eşi Ömer Dormen'in cümleleriyle okuyalım: "Mutlaka birbirimize, ilişkimize

zaman ayırıyoruz. Sık sık baş başa bir yerlere kaçmaya çalışıyoruz. Benim için en önemli şey ailem. Biz Ayşe'yle hâlâ yeni sevgililer gibi, günde pek çok kez telefonla konuşuyoruz, mesajlaşırız. Emek harcamadan olmaz." Biliyorsunuz, Ayşe Arman Ömer Dormen'le evlendikten sonra Dubai'ye taşındı. Üstelik de çevresindeki herkes "Dubai'ye gitme, gazeteciliğin biter, uzaktan kumandayla gazetecilik olmaz" derken. Gitti ve Dubai'den yazmaya başladı köşe yazılarını... Röportajları mı? Sabahın üçünde Dubai'den İstanbul'a kalkan tek uçağa binip, sabah 6.30'da İstanbul'a geliyordu. Aynı gün İstanbul'da bütün röportajları yapıyor, akşam 7'deki uçağa binip gece 2'de Dubai'de oluyordu. Bu ritüel her hafta tekrarlanırken, bir yandan da Alya'yı büyütüyordu.

DÜRÜSTLÜK KİLİT KELİMESİ
İşini doğru dürüst yapmayan insanlar onu kızdırıyor. Tembelliğe tahammülü yok. Bir de hep başkalarını suçlayanlara...



Kadoil'in Ege'deki başarısı alkışlanıyor

Kadolife dergisinin yeni sayısında Kadoil'in Ege Bölgesi'ndeki yapılanmasını Bölge Müdürleri Cüneyt Okşan ve Taylan Bora ile birlikte değerlendirirken, farklı illerde faaliyet gösteren istasyonların sahipleriyle biraraya geldik. Sizleri Bölge Müdürleri ve Kadoil'in sahadaki yüzü olan bayileriyle baş başa bırakıyoruz...

Bayilerimiz ile ortak bir gelecek kuruyoruz

Bölge Müdürü olarak üstlendiğiniz kilit rolü nasıl tanımlarsınız?

Bölge müdürleri, şirketin sahadaki aynasıdır. Performansınızı yüksek tuttukça sinerjiyi bayilere daha iyi aktarabilir, şirketin vizyonunu yansıtabilir, bayilere vereceğiniz güç ve cesaretle satışların yükselmesine katkıda bulunursunuz. Bizim için bayilerimiz sadece ticari bir ortak değil, aynı zamanda Kadoil ailesinin birer ferdidir. Bayilerle el ele vererek ve yüz yüze iletişimi her zaman önceliğimiz yaparak çalışmalarımızı yürütüyoruz. Buradaki kritik hususlar; şirket ile bayiler arasında sağlam bir köprü görevi görürken, bayilerimizin olası soru ve sorunları karşısında anında yanıtları verebilmek, ertelemeyen hızlı çözüm üretilebilmek ve verdiğiniz sözlere sadık olmak...

"Kadoil bayisi"ni bir profil olarak nasıl tanımlarsınız?

Kadoil bayisi; aidiyet duygusu yüksek, şirketle ortak ticareti benimsemiş ve her zaman birlikte olabilen bir yapıya sahiptir. Kadoil sektörün getirilerinin yanı sıra profesyonelliğin ilaveleriyle mevcut çitasını hep üst seviyelere taşıyor. Bayilerimiz de bunu gördüğü için kendini geliştirmeye odaklı, ticaretinde de "Kadoil ile birlikte daha iyiyi nasıl yapabiliriz?"in peşinde olan bir yapıya sahip. Kadoil bayileri sözlerine sadıktır. Bayilerimiz ile ortak geleceği kuruyoruz.

Kadoil'in Ege Bölgesi'ndeki gelişimini nasıl değerlendirirsiniz?

Ege yapılanmamız ciddi bir ivmeyle gelişim gösteriyor. Son zamanlarda şehir merkezlerine yatırımlarımız önem kazanmaya başladı. Daha çok binek araç tüketicisiyle yüz yüze

olabileceğimiz noktaları seçmeye çalışıyoruz. Ağır vasıtalar ve tüketimi yüksek araçların her türlü ihtiyaçlarını karşılayacağı istasyonlara önem veriyoruz. İlçelerdeki yapılanmada beldenin tanınan, güvenilen, yerleşik ve muhter insanlarıyla birlikte olmaya çalışıyoruz.

Kadoil, bölgenizdeki rekabet gücünü nelerden alıyor?

Son derece dinamik bir yapıya sahip olan Kadoil, müşteri nezdinde de tanınan ve güvenilen bir marka. Binek araç müşterileri, orta ve ağır sınıf araç sürücüleri tarafından biliniyor. Televizyon reklamlarımızla bu duyguyu pekiştiriyoruz. Aynı zamanda satış stratejimizde güven, uygun fiyat ve kaliteli akaryakıtı dayanan politikamız rekabette bizi güçlü kılıyor.

2014 yılını nasıl geçirdiniz? 2015 ile ilgili Güney Ege Bölgesi olarak hedefleriniz?

Bugün, 2014 hedeflerimizi yakalamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yatırım ve satış hedeflerinde bölge olarak da, şirket olarak da istenen seviyeyi yakaladık. Çıtayı her sene bir üst mertebeye taşıyoruz. Kadoil'in hedefleri büyük. Bu hedeflerine destek verebilmek en büyük amacımız. 2015 yılıyla beraber beş yıllık yeni kontrat döneminde yine kaliteli bayilerle şirketin gücüne güç katacağız.

Dergimiz aracılığıyla vermek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Kadolife dergisini beğenerek takip ediyorum. Bayiler arası iletişimi, şirketimiz hakkındaki bilgileri ve sektördeki gelişmeleri takip etmek çok keyfli. Ziyaret ettiğim tüm istasyonlarda dergimizi görmekten mutluyum.

Hızlı hareket edebilme kabiliyetimiz bizi rekabette güçlü kılıyor

2000 yılından itibaren akaryakıt sektöründe bulunan Kuzey Ege Bölge Müdürü Taylan Bora; İzmir, Balıkesir, Manisa, Uşak ve Çanakkale illerini kapsayan bir sahada görev yapıyor. Öncesinde içecek sektöründe faaliyet gösteren uluslararası bir şirket için hem Türkiye hem de Amerika'da çalışmalarını sürdüren Taylan Bora, aynı zamanda hobisi olan yelkencilikte Türkiye üçüncülüğüne sahip. Sporcu kimliğinin verdiği rekabetçi ve aktif kişiliğini, sektördeki deneyimiyle birleştirerek son bir yıldır Kadoil'in bölgede öncü konuma gelmesi için sergiliyor.

Sektördeki deneyiminizle Kadoil'in konumunu ve güçlü yönlerini nasıl değerlendirirsiniz?

Kadoil'in öne çıkan karakteristik özellikleri gelişime açık, atılım gücü yüksek ve yenilikçi olması. Bu özellikleri bizlere de yansıyor ve sürekli çalışma şevkini, motivasyon duygusu beraberinde getiriyor. Kadoil, hem aile şirketi yapısı hem de büyümeye açık ve kurumsallaşan yönüyle bizlere keyifli bir çalışma ortamı sunuyor.

2014 yılını nasıl geçirdiniz? Bir değerlendirme yapabilir misiniz?

2014 yılında açımızı genişletmek için çalıştık, kaliteli istasyon sayımızı artırdık. Görünümü olan, satışı yüksek, iyi bayi karakterine sahip olarak tanımlayabileceğim "kaliteli istasyonlar"la çalışıyor olmak sektörümüzde çok önemli. Neticede bayilerimiz, şirketimizin yüzü... Bayilerimizin satış ivmelerini her geçen gün artırmaları, standartlarını geliştirmeleri, iyi kazançlara sahip olmaları için çabalıyoruz. Bu noktada bayilerle kurulan iletişim de kritik bir öneme sahip. Kadoil olarak bayilerle kurduğumuz diyaloglarda ve hızlı çözüm bulma kabiliyetinde örnek gösterilecek bir konuma sahibiz.

Kadoil, rekabet gücünü hangi özelliklerinden alıyor?

Çok hızlı hareket edebilmek, bütün çalışanlar olarak iyi diyaloglar ve anında sonuca ulaşabilmek.

Ege Bölgesi'nin önemini nasıl özetlersiniz?

Ege Bölgesi, bütün dağıtım firmaları-

nın güçlü bir şekilde bulunmak istediği bir bölge... Bununla birlikte Ege Bölgesi oldukça zordur. Rekabet yüksek derecede yaşanır. Şirket için de, bayiler için de aslolan kârlılıktır. Kadoil olarak hem kazan-kazan ilkesini doğru bir şekilde uygulayabiliyor, hem de bayilerimize kaliteli ürün, uygun fiyatlarla sunabiliyoruz. Bu sayede, Ege insanıyla ilişkilerimiz güçlendi ve özellikle televizyonlarda yayınlanan reklamlarımızın da katkısıyla bilinirliğimizi pekiştirdik ve güven ilişkisini inşa ettik.

Paylaştığınız değerlendirmeler doğrultusunda, Bölge Müdürü olarak nasıl bir rol üstlendiğinizi düşünüyorsunuz?

Bölge Müdürleri, bir bölgenin her şeyidir; avukatı, satışçısı, sorumlusu, iletişim köprüsü... Bayilerimizin nihai tüketiciye servisinde ve müşterilerle kurduğu ilişkilerde bizim standartlarımıza uygun hareket etmesi ve doğru koordinasyonla herkesin kazanması için tüm gücümüzle çalışıyoruz. İşimiz gereği sadece Kadoil bayilerini değil, diğer istasyonları da sıklıkla ziyaret ediyoruz. Tüm Türkiye'de petrol aktörlerine ulaşan Kadolife dergisinin, gittiğimiz istasyonlarda okunduğunu ve takip edildiğini görmek de bizi ayrıca mutlu ediyor. Hiç tanımadığımız bir istasyonu ziyaretimizde dahi dergimiz sayesinde bizi takip ettiklerine dair bilgiler alıyoruz.



Güney Ege Bölge Müdürü
Cüneyt Okşan

Güney Ege Bölge Müdürü Cüneyt Okşan, doğup büyüdüğü İzmir'in güney ilçelerinin yanı sıra Denizli, Muğla ve Aydın illerini de kapsayan bölgede Kadoil'in başarısı için çalışıyor. Madeni yağın ardından akaryakıt sektöründe uzun yıllardır farklı görevler üstlenen Cüneyt Bey, Eylül 2013'ten itibaren yüksek hedeflerinden etkilendiği ve sürekli gelişim içinde bulunduğunu düşündüğü Kadoil ailesinin bir parçası ve Kadoil'i "birinci lig oyuncusu" olarak tanımlıyor.



Kuzey Ege Bölge Müdürü
Taylan Bora

Emircanlar Petrol / Ödemiş – İzmir
ORÇUN ONGUR

Bayilere sunulan esneklik satışları artırıyor

“Aile olarak sektörde yıllardır hizmet veriyoruz. Ben de turizm işletmeciliği alanında üniversite eğitimimi aldıktan sonra baba mesleğine döndüm. Sektörün büyüyen, marka değeri yüksek, önde gelen şirketlerinden Kadoil ile 2011 senesinde tanıştık. Kadoil bayisi olduktan sonra birçok avantaj yaşadık. Her şeyden önce sektörün ve akaryakıtçılığın bilmediğimiz



yönlerini öğrendik. Kadoil’in bölgemizde tüketici nezdinde de kendini hızla kabul ettirmesi başarımızı artırdı. Bu şehir merkezlerindeki gelişim için çok değerli. Zaten ilçelerde ve kırsalda iyi bilinen ve güvenilir bir marka. Kadoil’in 2015 yılıyla birlikte yeni bayiliklerle şehir içindeki tüketiciye kendini daha da sevdireceğini düşünüyoruz. Açıkçası Kadoil kazanırken bize de kazandırıyor. Bayinin birebir ulaşabildiği, hareket kabiliyeti kazandığı bir yapı sunuyor. Kadoil ile bu avantajı ciddi şekilde yaşıyor ve bize sunulan esneklikle satışımızı artırıyor, kendimizi daha da geliştirebiliyoruz.”



Akpet Akaryakıt / Bornova - İzmir
ERGÜN ŞENDOĞAN

Kadoil’e güvenimiz tam

“1979 yılından bu yana sektörün içindeyim. Son dört yıldır Kadoil ile birlikteyim. Bornova’daki istasyonumuzun yanı sıra bir başka Kadoil bayiliğini de havalimanı yolundaki Kısıkköy’deki istasyonumuzda sürdürüyoruz. Kadoil ile kurduğumuz sağlam ilişkinin temelinde istikrarlı olması, markaya yaptığı yatırımlar, tüccar zihniyetiyle düşünmeyen, müşteri odaklı yapısı var. Benim için de müşteri mutluluğu çok önemli. 35 yıllık deneyimle rahatlıkla ifade edebilirim ki, Kadoil sayesinde Avrupa standartlarının da üstündeki bir ürünü müşterilerimize sunabiliyoruz. Kadoil’e her anlamda güvenimiz tam. Sektördeki atılımları, reklamları, iyi müşteri ve iyi bayi iletişimi ağıyla öne çıkarıyor. Bir ihtiyacımız olduğunda hemen harekete geçiyor. Şirket içi iletişimin güçlü olması, işimizi daha efektif yapmamızı ve müşteri memnuniyetini yüksek tutmamızı sağlıyor. Bizim saha içindeki görüşlerimiz yönetim tarafından dinleniyor ve sesimizin duyulduğunu biliyor, karşılığını da alıyor. Kadoil markası beş yılda İzmir’de istikrarı sağlamış durumda.”



Öz Yapıcılar İnşaat / Kuşadası – Aydın
METİN GÖRGÜLÜ

Bayilere eşit kâr marjı sunuyor

“Kadoil’le yıllardır çalışıyorum. 2010 yılına kadar Bingöl’deki firmamızın yöneticiliğini yaptıktan sonra Kuşadası’na geçtim. Öz Yapıcılar olarak Ağustos 2010 tarihiyle birlikte Kadoil bayisi olduk ve Kadoil dünyasının avantajlarını yaşamaya başladık. Aynı zamanda inşaat firmamız var ve Kars, Bingöl, Tunceli gibi illerde şantiyelerimiz bulunuyor. Bu anlamda Kadoil ile çalıştığımız için çift yönlü kazanç sağlıyoruz. Ege Bölgesi’nde Kadoil markası zamanla tanındı. Markaya yapılan yatırımlarla kısa sürede müşteri yelpazemiz çeşitlilik ve artış gösterdi. Kadoil yönetimi kadar özellikle Bölge Müdürümüz ile de iç içe bir ilişkimiz var. Söylediğimiz her kelime için hızlı dönüş alabiliyor, sorularımızın yanıtına çabuk kavuşuyoruz. Bizim için Kadoil bayisi olmak, dürüst bir şirketle çalışmak demek. Verdiğimiz hizmeti deneyimleyen her yeni müşterimiz, devamında sürekli müşterimize dönüşüyor. Kadoil’in sektördeki en büyük olanağı, bayilere eşit şartlarda kâr marjı sunabilmesi. . . İstasyon için kazanacağı miktar elbette önemlidir. Kadoil ile işimizi daha da iyi hale getirmek için sarfettiğimiz emeğin karşılığını alıyoruz.”



Metsan Akaryakıt / Aydın
ADEM ALTINDAĞ

Müşteri sadakatini sağladık



“Akaryakıt sektörüne 2002 yılında giriş yaptım. İstasyonumuz, Eylül 2013 tarihiyle birlikte Kadoil bayisi olarak hizmet vermeye başladı. Kadoil’de aile sıcaklığını yaşıyor, çözüme odaklanan ve son derece hızlı hareket eden bir yapıyla çalışıyoruz. Bu durumun işimize sağladığı avantajlar oldukça yüksek. Müşteri memnuniyeti kadar müşteri sadakatini sağlayabilmemiz için bize uygun imkanlar ve esneklikler sunuluyor. Aydın’ın şehir merkezindeyiz. Kadoil bayisi olduktan sonra satışlarımızda hızlı bir yükselme yaşadık. Bunun nedeni, kaliteli akaryakıtı ekonomik koşullarla ve elbette güler yüzlü hizmetle sunabilme olanağına kavuşmamız.”





Satsuma Petrol / Gümüldür – İzmir
KORAY HEPYILMAZ

Kazancımız hızla arttı

“1986 yılında akaryakıt sektörüne girdik ve 1998’e kadar da aile şirketi olarak varlığımızı sürdürdük. Sonrasında istasyonumuzu kiraya verdik, ben üniversite eğitimimi tamamladım. Uluslararası ilişkiler alanında okuduktan sonra yüksek lisansımı Avrupa Birliği üzerine yaptım. Ardından Gümüldür’e döndüm ve kiradaki mülkiyetimizi alarak yeni bir yola çıktık. Mayıs 2013 itibarıyla Kadoil bünyesine geçtik. Kadoil’i tercih ederken, çabuk iş yapabileceğimiz, anında çözüm bulabileceğimiz bir şirket arayışımız olması etkili oldu. Kadoil bayisi olduktan sonra kazancımız da hızla artış gösterdi ve işimize daha çok sarılmaya başladık. Kadoil ile istasyonculuğu değil, akaryakıtçılığı öğrenir olduk. Sadece İzmir’e değil, Ege Bölgesi illerine ve Türkiye’ye iş yapmaya başladık. Şirketle kurduğumuz diyaloglar da son derece kuvvetli. Bölge Müdürümüz her gün ilk aradığım, her akşam en son konuştuğum kişi. Bence bundan ötesi de olamaz.”



Yaşınlar Petrol / Burhaniye – Balıkesir
METİN YAŞIN

Ali Petrol / Salihli – Manisa
BAYRAM DENİZ

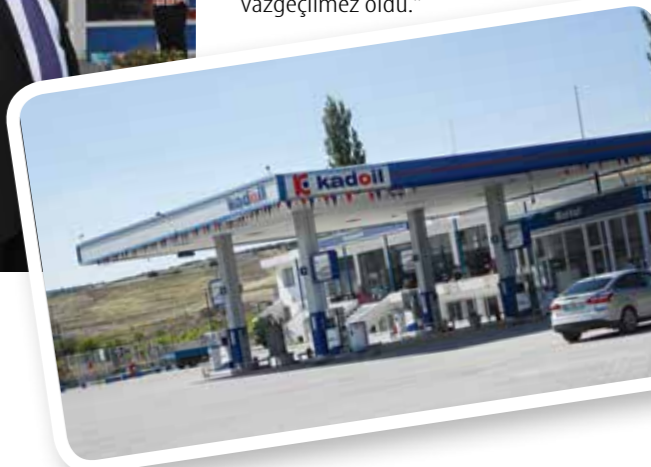
İzciler Akaryakıt Petrol / Salihli – Manisa
RÜSTEM İZCİ

Kadoil ile kazançlı yıllar yaşıyoruz

“1989’dan beri sektörün içindeyim. Kadoil bayiliğimizin geçmişiyse yedi yıla dayanıyor. 2007 yılından bu yana Kadoil bayisi olarak faaliyet gösteriyoruz. Kadoil her türlü imkânları sağladığı için Kadoil ile çalışmak bizim adımıza bir ayrıcalık oldu. Aynı zamanda Tarkan Kadooğlu ile dostluğumuz çok eskilere dayanıyor. Kadoil’in Türkiye çapındaki 23’üncü bayisiydik ve beşinci yılımızda satışlarımızla Ege üçüncüsü olmanın mutluluğunu da yaşamıştım. Uzun zamandır bu değerli ve büyük ailenin bir parçası olarak, Kadoil bayisi olmanın



getirdiği avantajları ve kazançları yıllardır yaşamayı sürdürüyoruz. Sektörde dürüstlüğü ve kararlılığıyla öne çıkan Kadoil, bayileriyle kurduğu samimiyete dayalı iletişimle de bizim için vazgeçilmez oldu.”



Yöremizde Kadoil’e güvenle yaklaşıyor

“2004 yılından bu yana akaryakıt sektöründe olmakla birlikte son iki yılımızı Kadoil bayisi olarak yaşıyoruz. Kadoil bayisi olmanın en büyük avantajı ürünümüzü daha uygun fiyata sunma, ekonomik çözümler arayışı içinde olan müşterilere ulaşma şansı yakalayabilmemiz. . . Kadoil gün geçtikçe daha da kurumsallaşan bir firma. Yöre halkımız da Kadoil markasına güvenle yaklaşıyor. Sektörde Kadoil her geçen gün atılım ve gelişim içinde olması, dinamik ve sağlam adımlarla ilerlemesi, doğru yatırımları ve kaliteli bayilerle çalışma niyetini göstermesiyle öne çıkıyor. Aynı zamanda milli sermayemiz olmasıyla da gurur verici.”



Kadoil hızlı çözüm üretiyor

“Kadoil’in Ege Bölgesi’ndeki en yeni bayilerindeniz. Ali Petrol’ü açmamız ve Kadoil bayisi olarak sektörde yer almamız henüz birkaç aylık bir süreç. Akaryakıt sektöründe de yeniyiz. Kadoil ile bayilerle daha uygun şartlarda çalışması ve sunduğu olanaklar neticesinde çalışmaya başladık. Kadoil, Doğu illerinde çok tutulan bir şirketti, Ege Bölgesi’nde de gayet iyi ilerliyor. Müşteri memnuniyeti ve hizmet açısından sektörde çok daha önde gidiyor.



Bayi olarak bize yaklaşımdan, istediğimiz zamanda ulaşılabilir olmalarından memnunuz. Bir ihtiyacımız olduğunda çok hızlı harekete geçiliyor. Her konuda Kadoil yönetiminin desteğini almaktan da memnunuz.”



Selda Zara
 “En iyisini yapmak için
 Kadoil’deyiz”

Mühendislik Sorumlusu olarak Kadoil’de dolu dolu dokuz yılı geride bırakan Selda Zara’nın evine konuk olduk. Güler yüzü, misafirperverliği ve harika yemekleriyle bizi ağırlayan, çalışkanlığı ve enerjisiyle daha nice yıllar Kadoil’e hizmet vermeye hazır Selda Zara ile gerçekleştirdiğimiz keyifli söyleşimize davetlisiniz...

Selda Hanım, nasıl bir ailede büyüdünüz? Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

1977 yılında İstanbul’da doğdum. Doğma büyüme İstanbullu’yum. Ailem ise Aydın’da olmakla birlikte, dedemin dedeleri yıllar önce Tunceli’den Aydın’a yerleşmiş. Annem ve babam da Aydın’da. Aile olarak Doğu ile Ege kültürünün sentezini yaşadık. Büyüğe de, küçüğe de saygının yüksek olduğu, yemek kültürü gelişmiş, beş kişilik bir ailenin son ferdiyim. Bir ablam ve ağabeyim var. Aslen işçi emekli olan annem ve babam Aydın’da tanışmış, 1969 yılında İstanbul’a gelmiş ve yine bu şehirde evlenmiş. Annem daha otoriterdir, babam daha sakin ve ılımlı bir mizaca sahiptir. Çocukluğum ve gençliğim İstanbul’un Kağıthane ilçesinde geçti.

Eğitim hayatınız nasıl geçti?

Gültepe’deki Cengizhan Lisesi’nden mezun oldum. Üniversite sınavlarına gireceğim dönemde kısmi felç geçirdim. Tekrar sınavlara girmeye niyetlendiğimde ise çalışmaya başlamıştım. O gün bugün iş hayatında tam 20 yılı doldurdum.

Erken yaşta atıldığınız iş yaşamında ne gibi tecrübeler edindiniz?

Cengizhan Lisesi’nden mezun olur olmaz, yine aynı lisede, öğrenci işlerinde, çalışmaya başladım... Ana işim kayıtları bilgisayar ortamına aktarmak oldu. Bir yıl süren bu dönemin ardından, 1995 yılında, Pınar Grubu’na satış destek elemanı olarak giriş yaptım. Bir buçuk yıl sonra kısmi felç rahatsızlığımın nüksetmesiyle ayrılmak zorunda kaldım. Ancak çalışmayı çok sevdiğim için kısa süre sonra bu kez Sönmez Metal isimli bir firmaya geçtim.

Burada yedi buçuk yıl çalıştım. 2004'te ayrıldığımda evlilik hazırlıklarım başlamıştı, bu koşuşturmalarla bir süre daha geçirdim. 2005 yılının temmuz ayında eşim Murat ile evlendik. Düğünden 20 gün sonra, tam tarihiyle 13 Ağustos 2005'te Kadoil'de görev almaya başladım.

Kadooğlu Holding'teki ilk göreviniz neydi? O hikâyeyi anlatır mısınız?

Görüşmeye gittikten bir gün sonra Kadoil'in İstanbul Gayrettepe'de bulunan Maya Center'daki ilk ofisinde sekreter olarak çalışmaya başladım. Ofiste benimle birlikte bir ofis yetkilisi vardı. Ofis daha tadilat halindeydi. Kurulumunda görev aldım. Tarkan Bey her ay 15 gün boyunca İstanbul'da oluyordu. Kendisinin sekreterliğini de yapıyordum... İhale çalışmalarına elimden geldiğince destek veriyordum. O yıllar, Tarkan Bey, Kadoil'in ilk adımlarını atıyordu... Kadooğlu Petrolcülük'ün genel müdürlüğünü İstanbul'a taşıdık. Organizasyon yapısı şekillenmeye, yeni kişiler aramıza katılmaya başladı. Kendimi akaryakıt gibi yabancı olduğum bir sektörle karşı karşıya gibi hissediyordum. Zamanla joker eleman gibi konumlanmaya başladım. Farklı departmanlara destek verir durumdaydım. Bir buçuk sene sonra, bulunduğumuz ofis dar gelmeye başladı. Daha büyük yere geçme ihtiyacıyla Yeşilköy'deki ofise taşınma kararı verildi. Yeni merkez oturduğum yere uzaktı ve bu nedenle devam edip etmeme konusunda aklım biraz karışmıştı. 2007 Eylül'ünde Yeşilköy'e taşınma işlemi tamamlandığında Tarkan Bey, devam etmeyi deneyebileceğimi söyledi. Bu benim için bir dönüm noktası oldu. Ertesi sabah ofise geldim, yine santrale geçeceğimi düşünüyordum... Ama santralde bir arkadaşımız bulunuyordu artık, Tarkan Bey'in de bir asistanı vardı... "Masan hazır" dediler ve o gün Yatırımlar ve Mühendislik Müdürü'nün asistanı olduğumu öğrendim. Sonrasında ise yıllardır aynı birimde mühendislik sorumlusu olarak görev almaya devam ettim.

Kadoil'de çalışmak size ne kattı?

Petrol piyasasını Kadoil'de tanıdım, sektörü A'dan Z'ye yaşayarak öğrendim. Tarkan Bey, şirketinde çalışan herkesi kendinden, ailesinden biri gibi görür ve öyle davranır. Bunu yaşamak ve deneyimlemek çok güzel. Şirkete ve işinize bağlılığınızı artırıyor. Kadoil'de dokuz yılı doldurdum.



KISA KISA...

- Takımı: Fenerbahçe, ama eşi ve oğlu Galatasaraylı
- Burcu: Boğa
- En belirgin özelliği: Çalışkanlığı
- Sevdiği yazar: Jostein Gaarder ve Dan Brown
- Tavsiye ettiği kitap: Sofie'nin Dünyası
- Sevdiği müzik türü: Özgün müzik, halk müziği ve klasik müzik
- Sevdiği sanatçı: Zülfü Livaneli
- Hobileri: Kitap okumak, yemek yapmak
- Sevdiği yemek: Zeytinyağlı fasulye başta olmak üzere tüm zeytinyağlılar
- İzlediği TV programı: 24 Kitchen
- En çok kullandığı kelime: "İnanamazsın"

Kendimi gerçekten Kadoil ailesinin bir parçası olarak görüyorum. Hepimiz, ortak hedefe ilerleyen, birbirine tutunmuş büyük bir aileviz aslında. En iyisini yapmak için Kaoil'deyiz.

Sizce görevinizin en hassas noktası nedir?

Bayi memnuniyeti. Bayi memnuniyeti, çift yönlü başarıyı beraberinde getiriyor. Bu memnuniyeti sağlamak için hızlı hareket etmeli, bayilerimizle empati kurabilmeli, iletişimimizi her zaman canlı tutmalıyız.

Dergimiz aracılığıyla Kadoil çalışanlarına nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

Çalışma arkadaşlarıma ve değerli bayilerimize sağlıklı, huzurlu, bol kazançlı bir hayat dilerim.

Eşinizle nasıl tanıştınız? Evlilik kararını vermek zor oldu mu?

Eşim Murat ile ortak arkadaşlarımız vasıtasıyla 1999 yılının ağustos ayında tanıştık. Şimdi 15 seneyi bitiriyoruz. Eşimin otoparkı var. İyi ki Murat ile evlenmişiz; duygularımız hâlâ ilk günkü gibi...

"Çalışan anne" olmak işinizi ve özel hayatınızı nasıl etkiliyor?

Çalışan anneler hep çocuğuna karşı yetersiz olduğunu düşünür. Bu duyguyla baş etmeyi başardım. Çalışan bir anne olarak çocuğumla daha kaliteli zaman geçirebiliyorum. İşten eve geldiğim zaman "önce öğlum" diyorum. Taylan ne isterse önce onu yapıyoruz.

Oğlunuz Taylan'ın dünyaya gelmesiyle hayatınızda neler değişti?

Taylan, 22 Ağustos 2008 doğumlu. Bu yıl ilkokula başladı. Oğlum benim hayatım... Taylan'la birlikte hayata bakışım değişti. Daha temkinliyim ve düşünerek ilerliyorum. Çok akıllı, yönergeleri çok çabuk alan bir çocuk. Fiziki özellikleri bana benziyor ama huy olarak daha çok babasına benziyor. Babası gibi aşırı titiz, dağınıklığa asla tahammülü yok.

Ailenizle birlikte nasıl vakit geçirirsiniz?

Eşim de cumartesi çalıştığı için sadece pazar günleri tüm gün başa oluyoruz. Dışarı çıkıyoruz, geziyoruz, sinemaya ve tiyatroya gidiyoruz. Evde olmayı ve bol bol sohbet etmeyi de çok severiz.

İş dışında neler yaparsınız? Hobileriniz var mı?

Hayatımda en çok keyif aldığım şeylerden biri yemek yapmak. Özel tariflerim var ama vermem (gülüyor). Bazen tarifsiz yemek yapıyorum. Mutfakta ne malzeme varsa birleştirip, bol baharatlı yeni tatlar keşfetmekten hoşlanıyorum. Yemek yapmayı çok seven, damak zevki gelişmiş kişilerin iyi yemek yaptığını düşünüyorum. Aynı zamanda gerçek bir kitap kurduyum.

Gelecekle ilgili hayaliniz nedir?

Butik, şirin bir kafe açmak istiyorum. Herkese değil, meraklısına hitap etsin. Daha çok Ege mutfağından zeytinyağlılar ağırlıklı menüm olabilir...



Murat Zara, eşi Selda Hanım'ın işini çok sevdiğine yıllardır tanıklık ettiğini söylüyor ve ekliyor: "Kadoil, evlendiğimiz günden beri hep hayatımızda oldu. Selda'nın bu şirkette daha nice yıllar çalışmasını istiyorum. Selda, her yönüyle iyi bir eş ve iyi bir annedir. Çalışma hayatında ona elimden geldiğince destek olmaya çalışıyorum."

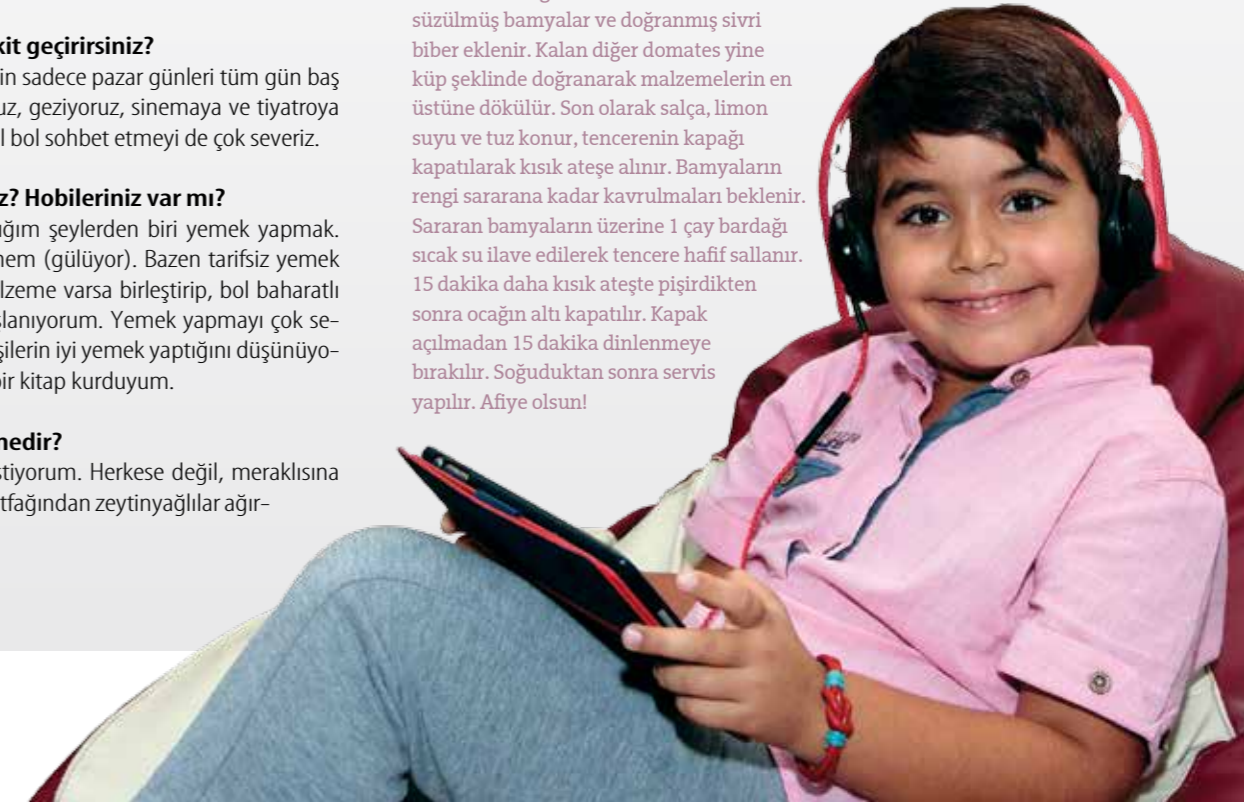
Yemek Meraklısı Selda Zara'dan Zeytinyağlı Bamyalar Tarifi



MALZEMELER:

- ▲ Yarım kilo bamyalar
- ▲ İki domates
- ▲ Bir büyük soğan
- ▲ Bir sivri biber
- ▲ Yarım tatlı kaşığı limon suyu
- ▲ Yeteri kadar tuz

YAPILIŞI: Bamyalar temizlenip bol suyla yıkanarak süzölmeye bırakılır. Tencereye sırasıyla zeytinyağı, küp doğranmış bir domates ve soğan konulur. Ardından süzölmüş bamyalar ve doğranmış sivri biber eklenir. Kalan diğer domates yine küp şeklinde doğranarak malzemelerin en üstüne dökülür. Son olarak salça, limon suyu ve tuz konur, tencerenin kapağı kapatılarak kısık ateşe alınır. Bamyaların rengi sararana kadar kavrulmaları beklenir. Sararan bamyaların üzerine 1 çay bardağı sıcak su ilave edilerek tencere hafif sallanır. 15 dakika daha kısık ateşte pişirdikten sonra ocağın altı kapatılır. Kapak açılmadan 15 dakika dinlenmeye bırakılır. Soğuduktan sonra servis yapılır. Afiye olsun!





İçinden Büyük Menderes'in geçtiği bereketli ovalar üzerine kurulu Aydın, derin bir tarihin zengin bir kültürle buluştuğu, doğanın en cömert haliyle gözler önüne serildiği şehirlerimizden...

Aydın

Efeler diyarı

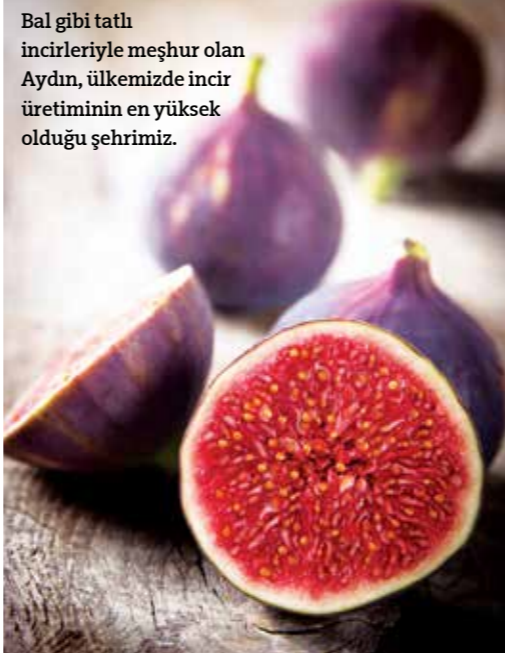
Aydın, kimileri için eşsiz bir tatil yeri, kimileri için unutulmaz bir tarih gezisi alanı, kimileri için harika doğasıyla huzur dolu bir kaçış yeri, kimileri için endüstrisiyle bir gelişim şehri, kimileri içinse Ege mutfağının tadına doyulacak ilk adreslerinden biri... Popüler tatil beldelerinden Kuşadası ve Didim'e de ev sahipliği yapan Aydın, geniş coğrafyasıyla ziyaretçilerine pek çok tarihi ve doğal zenginlik sunuyor. Kuşadası, limanıyla da her yıl yerli ve yabancı on binlerce turisti ağırlıyor. Kuşadası ziyaretçilerinin deniz keyfini doyasıya yaşamanın dışında rotasına mutlaka aldığı favori yerleri ise Kuşadası Milli Parkı, Dilek Yarımadası, Zeus Mağarası ve Güvercinada Kalesi... Türkiye'nin ilk ekolojik köyü de Kuşadası merkeze 12 km uzaklıktaki, adını geniş kiraz bahçelerinden alan Kirazlı Köyü... Kirazlı Köyü'nün ekolojik köy pazarı kadar kahvaltılık yerleri de oldukça meşhur. Biz huzur veren manzarasıyla Belen Çoban Sofrası'nda serpmeye kahvaltılık öneriyoruz size...

Turkuaz denizi ve tertemiz plajlarıyla ünlü Didim... Didim'de mutlaka görülmesi ve güzelliğinin tadının çıkarılması gereken yerler Saplı Ada Altınkum, Altınkum Plajı ve Akbük... Mutlaka görülmesi gereken bir diğer yer de Apollon Tapınağı.

Bir uçtan bir uca Aydın turu

Aydın, binlerce yıllık tarihe sahip Ege topraklarında yaşamış birçok medeniyetin izlerini taşıyan şehirlerden biri... Bu köklü geçmiş, Aydın'a, antik kentleri sayesinde yoğun bir turistik ilgi sağlıyor. Ülkemizin en önemli antik kentleri arasında gösterilen Didyma ve Aphrodisias'ın yanı sıra Alinda, Tralleis, Nysa, Alabanda ve Magnesia antik kentleri de bu topraklarda... Ve bir de Milet Tiyatrosu... Aydın, böylesine derin geçmişe sahip olması sebebiyle birçok önemli tarihi kişiliğin de evi oldu. Doğa filozofları Thales, Anaksimender ve Anaksimenes, tarihçi ve coğrafyacı Hekatais, şehir plan-

Doğanbey Köyü



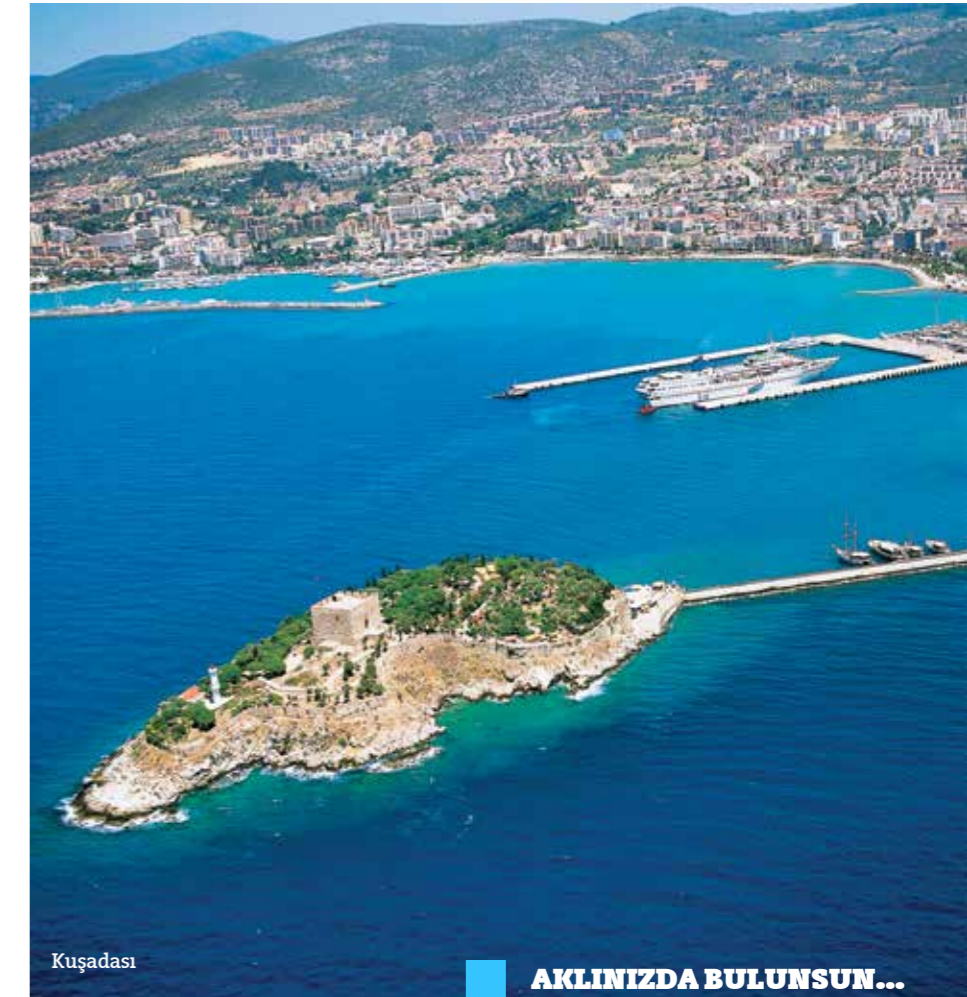
Bal gibi tatlı incirleriyle meşhur olan Aydın, ülkemizde incir üretiminin en yüksek olduğu şehrimiz.

let Müzesi ve Yörük Ali Efe Müzesi ile tarihe meraklı yerli ve yabancı turistlere başka bir yüzünü gösteriyor. Mimari açıdan ise farklı dönemlerde şehre kazandırılan camileri öne çıkıyor. Ahmet Gazi Camii, Koçarlı Cihanzade Camii, Ahmet Şemsi Paşa Camii, İlyas Bey Camii ve Külliyesi, Üveys Paşa Camii, Öküz Mehmet Paşa Kervansarayı bunlardan birkaçı. Araştırmacıların yaptıkları incelemelerde, Aydın'ın ilk tarihi bilgilerine Hitit kaynaklarında rastlandığı açıklanıyor. Hitit kaynaklarına göre, Batı'da "Seha" adında bir ırmaktan ve onun suladığı bir vadiden söz ediliyor. Bu, kuşkusuz Büyük Menderes... Bugünkü Aydın, Antik Çağ yazarlarından Strabon'a göre Argoslu ve Trakyalı kavimlerce kuruluyor... M.Ö. 400'de Spartalılar Aydın ve çevresini Persler'den almaya çalışsa da başarılı olamıyor... Şehir, M.Ö. 344'te Büyük İskender tarafından Pers egemenliğinden kurtarıldıktan sonra Hellenistik krallıklar arasında sık sık el değiştiren, Roma İmparatoru Neron döneminin sonuna kadar "Caesarec" adıyla anılıyor. Aydın'ın M.S. 1'inci yüzyılda ise "Tralleis" oluyor... Roma imparatorlarından Augustus zamanında ise ismi "Caesarea" olarak değiştiriliyor. Bizans egemenliğindeyken psikoposluk merkezi olan kent, 12'nci yüzyıl itibarıyla Türklerin egemenliğine geçiyor. Menteşeoğulları, Aydın'a "Güzelhisar" dedi. Güzelhisar, ilerleyen yıllarda Aydın'ın idaresine geçiyor. Osmanlı şehri olarak anılmaya başlanması ise 1426 yılında II. Murat zamanında oluyor. Osmanlı zamanında Anadolu'nun Aydın-İzmir hattında konumlanan ilk demiryolu hattının iki noktasından biri olarak anılıyor. Aydın'ın Kurtuluş Savaşı'nda Yunanlar tarafından işgali 27 Mayıs 1919'da gerçekleşiyor. Kurtuluş tarihi ise 7 Eylül 1922... Aydınlılar altı yüzyıllık "Güzelhisar" ismini bir vefa örneği olarak, bugün bir mahallede yaşıyor.



NAZİLLİ, "UZUN YAŞAM ŞAMPİYONU"

Aydın'ın Nazilli ilçesinin, Türkiye'nin en uzun ömürlü yeri olduğunu biliyor muydunuz? Akdeniz Üniversitesi'nden bilim insanlarının yaptığı araştırmalara göre, Nazilli'de, nüfusun her 100 kişisinden 23'ü 60 yaş ve üzerinde, 90 yaş üzerinde 161 kişi var. Onlar hem daha yaşlı, hem de daha sağlıklı! Bu nedenle Akdeniz Üniversitesi Gerontoloji (Yaşlılık Bilimi) Bölümü, Nazilli'yi "Türkiye'nin yaşlılık şampiyonu" ilan etti. Bilindiği gibi, ülkemizde ortalama hayat süresi 70 yıl...



Kuşadası

AKLINIZDA BULUNSUN...

NE ALMALI? Turunç reçeli, incir, zeytin, zeytinyağı. Ayrıca halı, kilim, deri giysiler ve mücevherat satan butik mağazaları gezmeli...

NE YAPMALI? Deve güreşi izlemeli, Paşayaylası'nı gezmeli, Aphrodisias antik kenti ile Didyma Apollon Tapınağı'nı ziyaret etmeli, Yenihisar'ı görmeli, Kirazlı Köyü'nün organik pazarında alışveriş yapmalı.

NE YEMELİ? Balık, zeytinyağlılar, tandır, kulak çorbası, Pelvize tathisi, paşa böreği, nefis incirler ve üzümler, kuru üzüm, kabak tathisi, narenciye ürünler.

Kabak tathisi



Yeni pazarlar yeni hedefler

Uzakdoğu'dan Güney Amerika'ya uzanan geniş bir coğrafyada toplam 35 ülkeye ihracat yapan Kadooğlu Yağ'ın kısa vadede hedefi, söz konusu ülke sayısını 50'ye çıkarmak.



Dünya kaynaklarındaki azalma nedeniyle temel gıda ürünleri sektörünün stratejik önemindeki artışa paralel olarak, değişen yeni dünya düzeninde gıda ürünleri her geçen gün daha çok önem kazanıyor. Bu çerçevede, Kadooğlu Holding'in gıda sektöründeki tek iştiraki olan Kadooğlu Yağ, 2007 yılından beri sektörel tüketici ihtiyaçlarını karşılamak adına gerçekleştirdiği yatırımlar ve uyguladığı pazarlama faaliyetleriyle sektördeki bilinirliğini artırmaya devam ediyor. İhracat odaklı bir yönetim stratejisine sahip Kadooğlu Yağ, kurulduğu yılla birlikte yüzünü öncelikle komşu ülke pazarlarına çevirerek, kısa sürede sektörün ihracat devi konumuna yükseldi.



Kadooğlu Yağ Dış Ticaret Departmanı'nın, 2014 yılında katıldığı fuarlardan biri de Paris'te düzenlenen Sial Fransa Uluslararası Gıda Fuarı oldu. Kadooğlu Yağ Dış Ticaret Müdürü İhsan Mert (solda), Fransa'daki fuarda, iş ortaklarımızdan Besni Food'un başındaki isim Latif Durgut (sağda) ile de bir araya geldi.

Kurulduğu ilin konumu münasebetiyle de ihracat pazarında öncelikli yapılanmasını Irak pazarında gerçekleştiren Kadooğlu Yağ, "Bizce" markası ile bu bölgede yemeklik yağ pazarının en bilinen ve tercih edilen markalarından biri haline geldi. Kadooğlu Yağ gibi, aynı bölgede faaliyet gösteren diğer ihracatçı firmalar da pazar açılımında hedef olarak komşu ülkelerin yanı sıra, ikinci nokta olarak Ortadoğu pazarına yöneliyor. Bu noktada elde edilen başarı ve getiriler birçok firma için yeterli olarak değerlendirilmiş, maalesef bu pazar içinde sıkışıp kalındığı görülüyor. Bununla birlikte komşu ülkelerin dışında daha geniş bir coğrafyaya ve pazara hitap etmek, gerek işletmelerde kullanılan üretim teknolojileri, gerek işletme bünyesinde uygulanan kalite standartları ve gerekse kalifiye iş gücü anlamında dünya standartlarını yakalamayı gerektiriyor. İşte tam bu noktada Kadooğlu Yağ, sahip olduğu vizyonla öne çıkıyor. Kadooğlu Yağ'ın vizyonu çerçevesinde, bir Türk markası olarak ürünlerini dünyanın her köşesine ihraç

etmeyi ve ülkemize katma değer sağlamayı hedefliyor. Kurulduğu günden beri pazar dinamiklerini takip ederek sürekli kendini geliştiren bir yapıya sahip olan Kadooğlu Yağ, kullandığı son teknoloji üretim sistemleri ve yüksek kalite standartlarıyla birçok pazarın kapısını aralamayı başarıyor. Kadooğlu Yağ, Uzakdoğu'dan Güney Amerika'ya uzanan geniş bir coğrafyada toplam 35 ülkeye ürünlerini ihraç etmekle birlikte, kısa vadede bu ülke sayısını 50'ye çıkarma hedefine sahip. Bu çerçevede, şirketin Dış Ticaret Departmanı geçtiğimiz 11 ayda altı farklı ülkede gıda fuarına katıldı ve beş farklı ülkeyi de pazar araştırması amacıyla ziyaret etti. Kadooğlu Yağ, bu değerli adımlar sayesinde, Türkiye'nin daha önce hiç ihracat yapmadığı ülkelere ürün ihraç ederek, yeni pazarlar oluşturma fırsatını da yakalamış bulunuyor. Satış ve pazarlama faaliyetlerini yüzde yüz müşteri memnuniyeti, pazarda süreklilik ve bilinirlik, hızlı servis ve tam kalite ilkelerine bağlı kalarak gerçekleştiren şirket, çalıştığı firmalar için sadece bir tedarikçi olmanın ötesinde, iş ortağı olma hedefiyle müşteri odaklılığı merkezine alıyor. Kadooğlu Yağ, 2012 ve 2013 yıllarında Sektörel İhracat Şampiyonu olmanın haklı gururu ve bu başarının beraberinde getirdiği sorumluluklar çerçevesinde, hedeflerine doğru çalışmalarını yoğun şekilde devam ettiriyor.

İŞ ORTAKLARIMIZ NE DÜŞÜNÜYOR?

EMK TİCARET - ETİYOPYA

"EMK Trading, Etopya Addis Ababa bölgesinde bulunan, ülkenin önde gelen gıda firmaları arasındadır. Kadooğlu Yağ ile ticari ilişkimize 2011 yılında, Bizce Ayçiçek Yağı ile başladık. Ürün ve marka, Etiyopya pazarında popülaritesini gittikçe artırırken, Kadooğlu ile ilişkilerimiz de karşılıklı iyi niyet çerçevesinde her geçen gün gelişiyor. Amacımız kurum işbirliğimizi farklı marka ve ürünlere de yayarak, piyasada elde ettiğimiz başarıyı daha üst noktalara taşımak. Kadooğlu Holding ile çalışmaktan gurur duyuyoruz!"

BIN THAMIR - KATAR

"Katar'da 40 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Grand Mart'e bağlı Bin Thamir Pazarlama ve Dağıtım şirketi olarak gıda üzerine yoğunlaşmış durumdayız. Böylesi uzun soluklu bir organizasyonda, müşterilerimizin bizden beklentilerinin oldukça yüksek olması, bizim de beklentilerimizi yukan çekiyor. Böylelikle her zaman yüksek kalitede ürünler sunan tedarikçilerle çalışmayı tercih ediyoruz. Kadooğlu Yağ ile işbirliğimiz henüz ilk yılını tamamlamış olsa da, Kadooğlu bu kısa sürede üstün ürün kalitesi ve hizmetiyle bizleri oldukça etkiledi. İşbirliğimiz şu anda Brinto Ayçiçek Yağı ile devam ediyor ve önümüzdeki dönemde daha geniş bir ürün yelpazesinde çalışacağımıza inanıyoruz."



BESNI FOOD SARL - FRANSA

Kadooğlu Yağ ile Paris Sial 2012 Fuarı'nda tanıştık. Kadooğlu Yağ ekibinin güzel işbirliği çerçevesinde üç yıldır ticaret yapıyoruz. Kadooğlu Yağ, bizleri ve piyasayı yakından takip ederek pazar payımızı büyütmemizde her zaman destek oldu. Bu vesileyle Kadooğlu Yağ'a teşekkürlerimizi sunarım."



“Hedef **BİZCE** tüm Türkiye”

Kadooğlu Yağ İç Piyasa Satış Müdürü İbrahim Halil Beydüz, “Tüm sofralara talibiz” derken, ekibine duyduğu güvenin altını çiziyor ve Kadooğlu Yağ'ın başarısına dikkat çekiyor.

2007'de başlayan markalaşma sürecini anlatır mısınız?

Kadooğlu Yağ olarak, kurulduğumuz yıl itibariyle ağırlıklı olarak ihracatla uğraşan bir firmayız. Aynı zamanda yaklaşık sekiz yıldır iç piyasada kendi markamızla yer alıyoruz. Bugün Türkiye pazarında 61 ili kapsayan bayilik ağına sahibiz. Ayrıca, Gaziantep'te 50 bin metrekarelik alanda son teknolojiyle faaliyet gösteren entegre bir üretim tesisimiz var. Bu yönüyle, sektörde, Türkiye'deki en büyük üretim bantlarından birine işaret ediyoruz. İç pazardaki hammadde alım ve dağıtım yönüyle ve rafinetörlük anlamında iddiamızı her geçen gün ileriye taşıyoruz.

Kadooğlu Yağ'ın bayiliklerini büyütme hedefi bulunuyor mu?

2007 yılında aldığımız kararlarla Kadooğlu Yağ'ın kurumsal kimliği değişti ve Türkiye pazarında birtakım yeniliklere gittik. İç piyasadaki bayilik konseptimizle birlikte ürün grup ve stratejilerimizi de yeniledik. 2015 planlarımızda bunun sonuçlarını almak için bazı hamleler yapacağız. Var olan bayilik ağına 81 il hedefine taşımak istiyoruz.. İhracat tarafında büyük bir firma olsak da, iç piyasada da agresif ve akılcı bir büyüme tercihimiz. Kadooğlu Yağ'ın geleneksel ve yerleşik kalite algısını doğru yönde kullanmak istiyoruz. Ürün vaadimizle bulunduğumuz lokasyonun birbirine uyumlu olması gerekiyor.

Tüketici tercihleri her dönem farklılık gösteriyor. Buradan yola çıkarsak, yeni lokasyonlarda bayilik oluştururken nele-re dikkat ediyorsunuz?

Dünyada pazarlamaya yön veren, trendleri belirleyen birkaç etken var. Tüketiciler artık daha bilinçli ve sofralarında neyin yer aldığına eskisinden daha da hassas yaklaşıyor. Kaliteli, standartlara ve bütçelere uygun olan ürünleri tercih ediyorlar. Ama iyi, kaliteli ve doğru hizmetin tüketiciyle buluşmasında bunlar yetersiz kalabiliyor. Bu nedenle partnerlerinizin de bu konularda sizin kadar hassas davranmaları gerek. İç pazardaki bir hinterlandta bayilikle ulaşabileceğiniz başarıya, bir başka hinterlandta son dönemin gözde oyuncularını



diyebileceğimiz mağaza zincirleriyle ulaşmak mümkün olabiliyor. Bu anlamda bizimde Türkiye'nin en büyük hard discount mağaza zincirlerinden değerli A-101 ailesiyle ortaklığımız söz konusu. Yani işin özü, eteğinizde her türlü taş olmalı bizce. Netice olarak Türkiye kozmopolit bir ülke; her yerin bir başka ticari kültürü, bir başka hizmet beklentisi olabiliyor. Aslolan her yerde tüketiciyi mutlu etmek.

İç piyasayı ele aldığımızda hangi ürünlerle tüketiciye ulaşıyor ve nasıl yeni yatırımlar yapmayı planlıyorsunuz?

Türkiye pazarında bitkisel yağ kategorisinde pazar payı lideri olan ürün, ayçiçek yağı. . . Açıkcası bizim de iddialı olduğumuz ürün gamı ayçiçek yağı. Portföyümüzde, raflarda yer alan her ambalajda ve ölçüde ürünümüz mevcut. 2015 yılında mısır yağı üretimine de başlıyoruz. Tabii pazarlamanın olmazsa olmazı ürün çeşitliliği noktasında da çalışmalarımız var. Mısır yağı, pamuk yağı gibi daha birçok bitkisel yağı üretip paketleme kabiliyetine sahip bir üretim hattımız var. Takdir edeceğimiz üzere hangi ürünleri üreteceğinizi piyasada oluşan talepler belirliyor. İçinde bulunduğumuz dönemin lideri olan ayçiçek yağı, bizim üretim pastamızın en büyük payına sahip. Üretim çeşitliliğimiz bunlarla da sınırlı değil. İlaveten yapımını bu yılın başında tamamladığımız ve seri üretime geçtiğimiz bir de yeni margarin tesisimiz var. Bitkisel susuz mutfak tipi margarin diye anılan ürün gamında yine piyasa talepleri doğrultusunda belirlenen her ölçü ve ambalajda üretimimiz var. Bulduğumuz nokta bizim için zirve değil. Daha çok yolumuz var. Üretim anlamında da yeniliklere ve büyümeye ihtiyaç duyuyoruz. Şartların

elverdiği ve piyasaların talep ettiği yeni üretim bantlarını da tesisimize entegre etme hedefindeyiz. Piyasaların sektörümüzle alakalı ihtiyaç duyduğu her türlü ürünü üretebilir olmak ise en büyük hedefimiz.

Türk gıda ve bitkisel yağ sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Son yıllarda gelişen teknolojik şartlar, kaliteli ve standartlara uygun üretim gerçekleştirmeye olanak tanıdığı gibi, bitkisel yağların artık daha iyi şartlarda işlenebiliyor olması, tercih edilmesinde ve tüketim oranlarının geçen yıllara oranla her geçen gün artmasını sağlamakta. İçeride ve dışarıda artan bu taleple birlikte, ülke olarak bitkisel yağ üretiminde ihtiyacımızın kat be kat fazlasını da üretebiliyoruz. Hâlâ bu konudaki ekim alanları ve ekim oranları arzulanan oranların çok altında. Ümit ediyoruz ki, önümüzdeki yıllarda devletimizin vereceği destekler ve çiftçimizin göstereceği azimle bu rakamlar istenilen düzeylere ulaşacaktır. Yurtdışı pazarlarının da ürünlerimize olan ilgisi, dünyadaki birçok pazarda üretim alanında istenen kaliteyi yakalayamamış olmalarından ileri geliyor. Bu konuda gerek sahip olduğumuz teknolojik üretim düzeyimiz, gerekse edindiğimiz tecrübeyle tüm dünyada tüketicilerin kalite beklentisini karşılayabiliyor, Avrupa'dan Asya'ya, Afrika'dan Uzakdoğu'ya markaları fiyatın rekabetteki tek koşul olmadığını anlayarak ülkemizdeki kaliteli üretime dönmek zorunda bırakıyoruz. Bu anlamda Türkiye, üretim kalitesini, işçiliği ve ustalığı aynı anda, sağlıklı bir şekilde üretim tarafına yansıtılaben bir ülke olarak, dünyadaki üretim başarısını gün geçtikçe ilerletecektir.

SÖZ BAYİLERİMİZDE

YAŞAR ERGÜN - GAZİANTEP GATEM BAYİİ

“Kadooğlu Holding, şirket politikası çerçevesinde belirlediği müşteri ve tüketici memnuniyetinin yanı sıra sahip olduğu ürün kalitesiyle de öne çıkıyor. Kadooğlu Yağ, Bizce markasıyla Gaziantep bölgesinde en büyük pazar payına sahip bulunuyor. Bu başarının arkasında gerek yönetim, gerek pazarlama, gerekse üretim ve sevkiyat birimlerinin koordineli çalışmasının olduğuna inanıyorum.”

PEKDEMİR

“Bizce ailesi ile Şubat 2013'te Antalya Gıda Fuarı'nda tanışma fırsatı bulduk. Bayilik için görüşmelere başladığımızda, Kadooğlu Holding'in 'her şeyden önce insan' sloganını biliyor olmanın verdiği gönül rahatlığıyla Bizce markalı ürünlerimizi müşterilerimize sunduk. Ege ve Akdeniz bölgelerindeki Denizli, İzmir, Antalya, Aydın, Manisa, Burdur illeri ve ilçelerinde yer alan marketlerimizde 'Bizce' satışlarımızı başladık. 'Bizce'ye müşterilerimizin gösterdiği ilgi ve beğeni ifadeleri, ne kadar doğru bir karar verdiğimiz net bir göstergesi oldu. Birlikte ve ortaklığımızın uzun yıllar aynı başarıyla devamını diliyoruz.”



A101 ile yapılan ortam çalışmalarının iç pazardaki markalaşma algısına nasıl bir katkı sağlayacağını öngörüyorsunuz?

A101, Türkiye'de kaliteli ürünlerin de ucuza alınabileceği algısını tüketiciye vermeyi başarıyor. Uzun yıllar Türkiye'de ve dünyada bu algıyı oluşturabilmek pek mümkün değildi. Ancak ticaret, satın almaktan başlayan bir süreç. Zincirleme olarak bir işe en doğru şekilde başlamanız, sizin o işteki becanızı doğrudan etkiler. Bu doğrultuda ciddi ve doğru bir satın almayla tüketiciye kaliteyi uygun fiyata sunmanız mümkün olabiliyor. A101 de bu işi layıkıyla icra ediyor. Türkiye'nin 81 ilinde üç binden fazla noktada bu hizmeti aşıkla, tutkuyla ve her koşulda sunmak da işin ayrı bir takdire şayan tarafı. Bu anlamda bizimle yapmış oldukları anlamlı işbirliğinden dolayı ve ürünlerimizi yerel bayi ağına ilaveten üç bine yakın noktada tüketicilerle buluşturdukları için bu aileye, ailemiz adına ayrıca teşekkür ediyoruz.



Kale HES üretime başladı



Kadooğlu Holding bünyesinde yer alan Kadooğlu Enerji'nin imzasını taşıyan Kale HES, Mart 2014'te üretime başladı. Aras Nehri üzerinde konumlandırılan Kale HES'te yıllık enerji miktarı 61 milyon kWh.

Çevreye duyarlı temiz enerji üretimiyle birlikte toplumsal faydanın yanı sıra ülke ekonomisine de değerli kazanımlar sağlamayı hedefleyen Kadooğlu Enerji bünyesinde, ikisi üretim odaklı olmak üzere toplam üç şirket bulunuyor.

Üretim odaklı şirketlerden Kadooğlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş. ise bünyesinde Kale Hidroelektrik Santrali'ni barındırıyor. 30 Mart 2014 tarihinde T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından kabulü yapılan santralde üretim devam ediyor.

Aras Nehri üzerinde, Sarıkamış-Kağızman arasında her iki ilçeye 50'şer kilometre uzaklıkta ve anayol üzerinde bulunan Kale Regülatörü ve HES'in kurulu gücü 17.82/17,10 MWm/MWe. Yıllık enerji üretim miktarı ise 61 milyon kWh.



Nazhan HES'te hedef yıllık 40 milyon kWh

Kadooğlu Enerji'nin enerji üretimi yapan bir diğer şirketi Kadooğlu Nazhan Enerji Elektrik Üretim A.Ş. ise, Nazhan Hidroelektrik Santrali projesini yürütüyor. Kars'ın Kağızman ilçesine yaklaşık iki kilometre uzaklıkta konumlandırılan Nazhan HES, Kadooğlu Enerji adına lisanslıdır. Nazhan HES proje çalışmaları tamamlanmak üzere olup, önümüzdeki dönemde yapımına başlanacaktır. Bu çerçevede, Nazhan HES lisansı ile ilgili olarak inşaat öncesi üretim lisansını takiben "ÇED gerekli değildir" yönündeki rapor ve DSİ'ye mansap su hakları raporu da alınmış durumda. Aynı zamanda TEİAŞ ile sistem bağlantı anlaşması imzalandı ve DSİ için gerekli olan ekosistem değerlendirilmesini kapsayan rapor da hazırlanarak ÇED kapsamında onayları tamamlandı. Önümüzdeki dönemde inşaatının başlanması planlanan Nazhan HES tesisinin kurulu gücü yaklaşık 15 MWe olacak. Yıllık elektrik üretim miktarı hedefi ise 40 milyon kWh.

Kadooğlu Enerji'nin önemli yatırımları HES'in yanı sıra rüzgâr enerjisi ve güneş enerjisi alanlarında da devam edecek. Enerji sektöründe varlığını hız kesmeden artacak yatırımlarıyla sürdüreceği olan Kadooğlu Enerji, aynı zamanda hâlihazırda gerçekleştirdiği 45 milyon dolarlık yatırımla da sektörde söz sahibi kuruluşlar arasında yer alıyor.



KADOOĞLU ENERJİ'NİN YATIRIMLARI

Kadooğlu Enerji'nin planlanmış olduğu kurulu güce ulaşma hedefinde gerçekleştireceği yatırım miktarı 300 milyon doları buluyor. Kadooğlu Enerji, söz konusu hedefe ulaştığında, yıllık yaklaşık 60 milyon dolar ciro yapan bir enerji oyuncusu olacak. Bu alanda yatırım yapma kararını dört ay önce alan şirket, bu süreç içerisinde son derece titiz ve kapsamlı bir biçimde Ar-Ge çalışmalarını yürüttükten sonra ilk somut adımını attı.

	KALE HES	NAZHAN
Yer	Aras Nehri	Kars-Kağızman
Kurulu güç	17,8 MW	15,5 MW
Enerji miktarı	60 milyon	40 milyon
Yatırım tutarı	50 milyon \$	35 milyon \$

Kadooğlu Enerji, sektörde iddialı bir enerji oyuncusu olmak için gerekli vizyon, kaynak, bilgi ve ekip gücüne sahip.



Kadooğlu Yaşam Konutları yeni bir hayat sunuyor

Gaziantep'teki Kadooğlu Yaşam Konutları, sunduğu yüksek yaşam kalitesi, göz alıcı yeşil alanları, sosyal olanakları ve teknolojik altyapısıyla ev sahibi olmak isteyenlere yeni bir hayatın kapılarını aralıyor.

Kadooğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren şirketlerden biri olan Kadooğlu İnşaat, kurulduğu 1988 yılından bu yana Cizre ve Gaziantep'teki gayrimenkul yatırımlarıyla öne çıkıyor. Bu yatırımlar arasında 2014 yılına damgasını vuran proje ise, Gaziantep'teki Kadooğlu Yaşam Konutları oldu.

Bir yılda teslim sözü yerine getirildi

İnşaatına başlandığı Ocak 2013'te söz verildiği gibi bir yıllık kısa sürede inşaat çalışmaları tamamlanan Kadooğlu Yaşam Konutları, cazip fiyat ve taksit olanaklarıyla ev sahibi olmak isteyenlere erken fırsatlar tanıdı. Kusursuz mimari konsepti, sosyal faaliyet alanları ve teknolojik altyapısıyla Gaziantep'in göz dolduran gayrimenkul projelerinden biri olan Kadooğlu Yaşam Konutları'nın satış işlemleri Birleşmiş Emlakçılar tarafından sürdürülüyor ve bugün yüzde 80 doluluk oranına sahip.



Kadooğlu Yaşam Konutları'ndaki örnek dairelerden biri...

Örnek dairedeki salon dekorasyonu, Kadooğlu Yaşam Konutları'nın yeni sakinleri tarafından beğeniyle karşılandı.



Daire odaları farklı amaçlı kullanımlar için uygun şekilde tasarlandı.



Estetiğin kullanım kolaylığıyla bulunduğu mutfaklar...

660 daire, 12 iş yeri

Kadooğlu Yaşam Konutları, Gaziantep'in Gazikent bölgesinde yer alan 41 bin 178 metrekarelik bir arsa üzerine inşa edildi. Toplam adeti 660 olan dairelerde 3+1 ve 2+1 seçeneklerine sahip konutların yanı sıra 12 iş yeri de bulunuyor. Dört site ve 17 bloktan oluşan Kadooğlu Yaşam Konutları'nda site içi yeşil alan 9 bin 900 metrekare, otopark alanı ise 10 bin 750 metrekare. Lale, Gül, Nergiz ve Orkide isimlerine sahip dört sitenin tam ortasında yer alan 5 bin metrekarelik parkın yanı sıra çocuklar için oyun alanları, spor sahaları ve yürüyüş parkurlarına da sahip. Bir başka deyişle, şehrin gürültüsünden ve karmaşasından uzak inşa edilen Kadooğlu Yaşam Konutları, sakinlerine rahat bir nefes aldırıyor.

Yeni yatırımlar devam ediyor

Kadooğlu Holding şirketlerinden Kadooğlu İnşaat'ın Gaziantep'in Gazikent bölgesinde bulunan Kadooğlu Yaşam Konutları'nın yanı sıra hayata geçirdiği yatırımları arasında, Gaziantep'te 24 bin metrekare kapalı alana kurulu Bedesten AVM, çeşitli bankaların idari binaları ve şubeleri, Gaziantep Kadooğlu Sosyal Tesisleri, Gaziantep Doktorlar Sitesi ve Cizre Botan Hastanesi de bulunuyor. Ülkemizin önde gelen kuruluşlarından Kadooğlu Holding kuruluşu olan Kadooğlu İnşaat, yeni inşaat projeleriyle yatırımlarına hızla devam ediyor.



**BİR BAKIŞTA
KADOOĞLU YAŞAM KONUTLARI**
İnşaatı Ocak 2013'te başlatıldı, bir yılda tamamlanacağı taahhüdü yapımın Ocak 2014 tarihinde tamamlanmasıyla yerine getirildi.
Kadooğlu Yaşam Konutları'nda yaşam Şubat 2014'te başladı.
17 blok, 670 daire ve 12 iş yerinden oluşuyor.
Hâlihazırda doluluk oranı yüzde 80.
Sosyal olanaklar sunan Kadooğlu Yaşam Konutları'nda 500 metrekarelik park alanı bulunuyor.



Beren Saat, Türkiye'nin en güzel kadınlarından biri...

Cesur, etkileyici ve kendinden emin tavrı kadar, gözlerindeki o ışıltıyı da seviyoruz.

Tıpkı onu ekranda görmeyi ve izlemeyi sevdiğimiz gibi.

Oyunculuğunu, tavırlarını, güzelliğini seviyoruz. Onun güzelliğine en çok yakıştırılan sıfatlar "etkileyici" ve "masum". O ise fiziksel olarak "Güzellikten öte, kameranın sevdiği ve duygularımı tam anlamıyla yansıtan gözlerle sahibim" diyerek anlatıyor kendini ve ekliyor: "Bu benim için büyük bir şans". Peki, Beren Saat hayatımıza nasıl girdi, oyunculuk eğitimi almamasına rağmen bu kadar kısa bir zamanda bu kadar çok alkışlanmayı başardı? Hayatının dönüm noktaları neler oldu? En çok neleri yapmaktan hoşlanır? Hepsinin cevabı, genç yıldızın hayat hikâyesinde saklı...

"Pişman olacaksın Beren..."

1984 yılının 24 Şubat'ında, sporcu bir çift olan Hüseyin Avni ve Ayla Saat'in ikinci çocuğu olarak dünyaya geldi. Doğduğu şehir Ankara'da eğitimini tamamladı. TED Koleji'nin ardından Başkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nde okumaya başladı. Üniversite öğrencisi Beren, gelecek planlarını oyunculuk üzerine yapmaya başlamıştı... Hayatının dönüm noktalarından biri, bu hayalinin peşine düşerek "Türkiye'nin Yıldızları" isimli televizyon yarışmasına katılma kararı alması oldu. Bu kararında onu cesaretlendiren kişi, o yıllarda erkek arkadaşları olan Efe isimli gençti. Beren Saat, onu bugünlere taşıyan yarışmaya katılmasını bugün hayatta olmayan Efe'ye borçlu. Hep kulağında onun, birlikte film izlerken kulağına fısıldadığı "Pişman olacaksın Beren" sözleri, yoluna devam etti güzel yıldız. Beren Saat o anı şöyle anlatıyordu yıllar sonra:

"Okul' filmi izliyorduk. Nehir Erdoğan'ın oynadığı karakter işletme okumak zorunda, ama o şarkı söylemek istiyor. Ve Burak, ona âşık, ona şarkılar yapan bir erkeği oynuyor. Diyor ki, 'Masanın başında oturduğun her gün için pişman olacaksın.' Efe de kulağıma eğildi, 'Sen de pişman olacaksın', dedi. O cümleyi duyduktan birkaç gün sonra 'Türkiye'nin Yıldızları' yarışmasına katıldım."



Beren Saat, kendisiyle baş başa kaldığı zamanlarda "Hayat bana hayal bile edemeyeceğim şeyler versin" diyerek dilekte bulunuyor.

Beren Saat

Masum ve cazibeli güzellik



“HAYAT BANA HAYAL BİLE EDEMEECEĞİM ŞEYLER VERSİN”

Peki Beren Saat özel hayatında nasıl biri? İngilizce ve İspanyolca bilen Saat, dans etmekten, tenis maçı yapmaktan hoşlanıyor. İyi bir sinema seyircisi. Kendisiyle dalga geçmekten çekinmiyor. Dilek tutarken “Hayat bana hayal bile edemeyeceğim şeyler versin” demeyi seviyor. Ruh halini değiştiren. Beslenmesine dikkat ediyor. 14 yaşından beri şeker kullanmıyor. Sadeliği seviyor. Onu en çok mutlu eden şey, kendini keşfetmek. Onun için “aile”, “seni sen yapan her şey” demek. En sevdiği şarkılar ise, eşi Kenan Doğulu’nun “Aşka Türlü Şeyler” ve “Hayırdır İnşallah” isimli parçaları.



Beren Saat, gerçek aşkı ünlü şarkıcı Kenan Doğulu’da buldu. Çift, 29 Temmuz 2014’te Los Angeles’te evlendi.

Uğur Yücel ile oynadığı “Benim Dünyam” filminden bir kare / 2013

“İkinci hayatı başladı”

Yayınlandığı dönemde başarılı reyting dereceleri alan yarışmayı ikincilikle tamamlasa da, artık sihirli camın yeni yüzlerinden biriydi. Kariyer basamaklarını hızla çıkacağı zaman gelip çatmıştı. Bu heyecan hayatını sararken, en büyük acılarından birini de yaşatıyordu. Hayatındaki en özel insanlardan bir olan Efe’yi korkunç bir trafik kazasında kaybetti. O günü bir röportajında şöyle aktarıyordu: “Kazadan 4 saat önce beni eve bırakmıştı. Biraz rahatsızdım, hemen uyudum. Kardeşi arayıp kaza olduğunu söyledi ama bana öldüğünü söylemedi. Hastaneye gittiğimde onun öldüğünü öğrendim. O benim hayatımı değiştirdi, sonra da gitti. Birinci hayatım onunla bitti, ikincisi başladı.”

BİHTER’LE GERÇEK BİR STAR OLDU

Sadece Bihter rolündeki başansı değil, dizi boyunca giydiği kıyafetlerden Kıvanç Tatlıtuğ ile oynadığı sahnelerin ana haber bültenlerine konu olmasına kadar gözler önündeydi. Evet, o artık gerçek bir yıldızdı. Halit Ziya Uşaklıgil’in unutulmaz eserinden televizyona aktarılan “Aşk-ı Memnu”, Türk televizyon tarihinin de en sevilen yapımlarından biri oldu. Bihter ile başlayan dönem, Beren Saat’i farklı markaların “yüzü” olarak bir reklam yıldızına da dönüştürüyordu (solda).



Aşk-ı Memnu / 2008

Yer aldığı ilk proje, 2004 yılında yayınlanan “Aşkımızda Ölüm Var” isimli diziydi. Bir yıl sonra ise “Aşka Sürgün”de rol aldı. Her iki yapımda da başarılı bir oyunculuk performansı sergilese de, ona şöhretin kapılarını açan dizi, Yasemin isimli karakteri canlandırdığı ve yayınlandığı iki yıl boyunca Türkiye’yi ekran başına kilitleyen “Hatırla Sevgili” isimli dönem dizisi olmuştu. Ardından ilk sinema filmi “Güz Sancısı”nda usta yönetmen Tomris Giritlioğlu ile ikinci kez çalışma fırsatı buldu. Beren Saat’i milyonlarla buluşturan bir diğer projenin zamanı gelmişti: “Aşk-ı Memnu”. Aşk-ı Memnu’da canlandırdığı Bihter rolü çok sevildi. Ardından 2010 yılında ikinci sinema filmi “Gecenin Kanatları”nda farklı bir rolle seyircinin karşısına çıkan Beren Saat, aynı sene “Oyuncak Hikâyesi 3” filminde Barbie karakterini seslendirerek dublaj stüdyosu deneyimini de yaşadı.

2010, onun için hareketli bir yıl oldu. “Fatmagül’ün Suçu Ne?” ile televizyon ekranlarındaydı. Engin Akçürek ile başarılı paylaştığı bu dizi, kadınlara yönelik şiddete dikkat çekmesiyle toplumsal yankılar buldu. Canlandırdığı Fatmagül karakteri, kadına yönelik şiddete karşı çıkışın simge isimlerinden biri olmuştu artık. Fatmagül serüvenini ise bir sinema filmi takip etti. Bu kez uluslararası bir yapımda olan “Gergedan Mevsimi”nde, dünyaca ünlü aktrist Monica Bellucci’nin kızı Buse rolüyle yer aldı. Beren Saat’in ardi ardına imza attığı diziler, 2013 yılında Amerikan dizisi Revenge’in Türkiye uyarlaması olan “İntikam” ile devam etti. Nejat İşler ile başarılı paylaştığı dizide, oyunculuğu ile yine göz dolduruyor, önceki yapımlarda olduğu gibi televizyon izleyicisini ekran başında buluşturan isim olmayı başarıyordu.

“İntikam”daki “Derin” karakterini çok cazip bulduğunu açıklayacaktı bir röportajında, “Babasının üzerine bir suç yıkıp ölümüne sebep olan insanlardan intikam almak için ‘Yağmur’ adında sahte bir kimlikte geri dönüyor. Yani oynadığım karakterin içinde başka bir karakter daha var. Oyun içinde oyun. Karakterin bu ikiye bölünme hali beni zorluyor. Projeyi kabul ederken de iştahımı kabartan buydu.” diyecekti. Aynı yıl, bir Hint filmi olan Black’in uyarlamasında Uğur Yücel ile oynuyor, Türkçe’ye “Benim Dünyam” ismiyle çevrilen filmde görme engelli bir kızı canlandırıyor.

Beren Saat, cesaretle ve yeniliklere her zaman açık karakteriyle yoluna devam ediyor. Kendiyle baş başa kaldığı zamanlarda “Hayat bana hayal bile edemeyeceğim şeyler versin” demeyi ihmal etmeden, gözlerindeki ışıltıyı çevresine saçarak, yeni projelere yelken açarak...



Vitaminlerle hayata mucize etkisi

Sağlıklı yaşamın vazgeçilmez bir parçası olan vitamin, Latince "hayat" anlamına gelen "vita" kelimesinden geliyor. Peki, yaşam kalitemizi artırmak için ihtiyacımız olan vitaminleri ne zaman ve nasıl kullanmalıyız?

Mevsim değişikliklerinde bağışıklık sistemimiz etkileniyor ve vitamin ihtiyacımız artıyor. Pek çok vitamin, vücudumuz tarafından yeterli miktarda üretilmediği için, besinlerle dışarıdan destek almamız gerekiyor. Dilerseniz, vitaminler hakkında kısa bir bilgi verelim önce. Temel olarak iki çeşit vitamin vardır: Yağda eriyenler ve suda eriyenler. Yağda eriyen vitaminler A, D, E ve K vitaminleri. Suda eriyen vitaminler ise B1, B2, B3, B5, B6, B8, B9, B12, C ve P vitaminleri. Yağda eriyen vitaminleri içeren gıdaların bir miktar yağla alınması vitamin emilimini artırırken, gıdalarla birlikte fazla miktarda tüketilen çay, kahve, alkol vitamin emilimini azaltıyor. Sebzeleri ve meyveleri taze olarak tüketmek, tahılları işlenmemiş olarak kullanmak da vitaminlerden daha fazla yararlanmayı sağlıyor. Suda eriyen vitaminleri içeren gıdalarda ise bu vitaminlerin ısı, ışık ve alkali ortamlara duyarlı olmaları nedeniyle taze ve bekletilmeden, fazla işleminden geçirilmeden tüketilmeleri faydayı artırıyor. Sağlığımızın yapı taşları olarak tanımlanan vitaminler, her yaş için hayati bir önem taşıyor. Peki, sağlıklı bir yaşam için hangi vitamin, nasıl alınmalı? Esasında herkesin alması gereken vitamin miktarı eşit değil. Gerekli olan vitamin için genellikle tavsiye edilen günlük miktar, RDA olarak tanımlanıyor. Bu değerler ürünlerin etiket bilgilerinde yer alıyor.

Vitamin eksikliğine dikkat

Vitamin eksikliğinin hastalıklara yol açabileceği, ilk olarak 1896 yılında anlaşılıyor ve şu sonuç ortaya çıkıyor: C vitamini eksikliğinde cilt ve diş eti, A vitamini eksikliğinde görme, D vitamini eksikliğinde kemik ve B vitamini eksikliğinde ise cilt ve sinir sistemi problemleri oluşuyor. Vitamin eksikliğinin tek nedeni yetersiz beslenme değil. Yaşamımızın değişik dönemlerinde artan ihtiyacın karşı-

Hangi vitamin için hangi gıdayı yemeli?

- Vitamin A:** Karaciğer, balık, yumurta, süt, koyu yeşil sebzeler, koyu renkli meyveler.
- Vitamin B1:** Baklagiller, kırmızı et, işlenmemiş tahıl ürünleri, fındık.
- Vitamin B2:** Süt ve süt ürünleri, tahıllar, balık, yumurta, karnabahar, baklagiller.
- Vitamin B3:** Süt ürünleri, balık, yumurta, fındık, kümes hayvanları.
- Vitamin B5 (Pantotenik asit):** Karaciğer, Yumurta sarısı, sebzeler.
- Vitamin B6:** Baklagiller, fındık, buğday kepeği, et, tavuk, muz, patates, kavun, ispanak.
- Vitamin B12:** Süt ürünleri, alabalık, somon, kırmızı et, tavuk, yulaf ezmesi.
- Vitamin C:** Turunçgiller, yeşil sebzeler, domates, patates.
- Vitamin D:** Süt, yumurta, margarin, somon, yulaf ezmesi.
- Vitamin E:** Ayçiçek yağı, buğday tohumu yağı, fındık, badem, et, zeytinyağı.
- Vitamin K:** Yeşil yapraklı sebzeler, tereyağı, margarin, karaciğer, süt, kırmızı et, kahve.

lanamaması; diyabet, böbrek yetmezliği, bağırsakta emilim bozukluğuyla seyreden hastalıklar, mide ameliyatları, yoğun alkol kullanımı gibi birçok durumda eksiklikler ortaya çıkarabiliyor.

Fazlası da zararlı

Vitamin eksikliği kadar fazlalığı da bir sağlık sorunu... Gereksiz yere ve bir uzmana danışmadan vitamin kullanmak kadar bazı vitaminlerin fazla alınması da vücutta toksik etkiye ve hastalığa yol açabiliyor. Örneğin; yağda eriyen vitaminlerin fazla alınması toksik etkilere neden oluyor. Bu yüzden gereksiz vitamin kullanılmamalı. A vitamini fazlalığı kafa içi basınç artışına, karaciğer hastalığına, gebelerde düşüklere ve bebekte anomalilere sebep olurken, D vitamini fazlalığı kabızlık, iştahsızlık, bulantı, böbrek yetmezliği oluşmasına neden olabiliyor. K vitamini fazlalığı ise karaciğer hasarına yol açabiliyor.

İHTİYACA GÖRE VİTAMİN

Böbrek yetmezliği olanlar:

Folik asit, D vitamini

Mide ve bağırsak ameliyatı geçirenler:

B12 vitamini

Bağırsakta emilim problemiyle seyreden

hastalıklar: **D vitamini, B12**

Şeker hastaları: **B1, B6**

Vejetaryen: **B12**



Binlerce yıllık sağlıklı yemeklere sahip Ege Mutfağı'nın dünya yemek kültüründe ayrı bir yeri vardır.

Sağlıklı ve

hafif

Hem denizi hem toprağı zengin Ege Bölgesi'nde bir lezzetler yolculuğu yapmak için yola çıktığınızda, aklın ilk olarak zeytinyağı, taze otlar ve balık geliyor... Pazı, börülce, ısırgan otu, turp otu ve patlıcan yöre mutfaklarında kendine özgü pişirme teknikleriyle hazırlanıyor. Yine mevsimine göre balık ve deniz ürünleriyle de eşsiz lezzetler elde ediliyor. Hafif, pratik, sağlıklı ve ekonomik tatlarla dolu bu lezzetli mutfağın sırrını çözmek için ilk şart, iyi bir zeytinyağı bulmak. Zeytinyağı için en iyi adresler Ayvalık-Cunda ve Tire. Tire zeytinyağı Cunda'ninkine oranla daha ağır olduğu için salatalarda kullanılması tavsiye ediliyor. Bodrum zeytinyağı da sadece salatalarda kullanılmalı, pişirmeye pek gelmiyor... Etil yemekler, sebzeler, dolmalar ve pilav tamamen zeytinyağıyla pişiriliyor. Salatalar ve haşlanmış otlar da zeytinyağısız kullanılmıyor. Ege'de kahvaltılarda zeytinyağı tabağı sofralardan eksik olmuyor. Egelliler taze zeytinyağının üzerine karabiber, tuz ve kekik serpererek kızarmış ya da taze ekmeği içine banarak tulum peyniri ile yemeyi tercih ediyor. Ege ve zeytinyağı biraraya geldiğinde tarihin derinliklerinde bir sayfa açmak gerekiyor. Herodot'un "On iki İyon kenti" arasında ismini saydığı, Urla-Çeşme yarımadasının kuzey kıyısında yer alan Klazomenai'deki kazılarda ortaya çıkarılan antik zeytinyağı işliğı, bu topraklarda yemek kültürünün ne kadar eskilere dayandığının bir göstergesi. Otlar söz konusu olduğundaysa Ege'nin her yeri ayrı cennet. Ege'de mevsimine göre 50 çeşit ot kullanılıyor... Ebegümece, sarmaşık, ısırgan, cibeze, turp otu, kenger, hindiba, şevket-i bostan, gelincik, labada, kuşotu, sinirotu, helvacık, radika, deniz börülcesi, kuşkonmaz, arapsaçı, marata, tarla çakısı, tarla çivisi, su teresi ve diğerleri... Bu kadar zengin malzemeye kaç çeşit yemek yapılabileceği aslında aşçının yaratıcılığına da bağlı. İşin sırrı olabildiğince az pişirmekte saklı. Böylece hem renklerini hem de doğadan aldıkları mucizelerini olabildiğince yoğun şekilde sofralara taşıyorlar. Otlar kadar Ege mutfağında sıklıkla kullanılan sebzeler arasında ise börülce, pırasa ve patlıcan geliyor. Patlıcan böreği, mercimekli bükme, katmer ve çeşitli yahniler özel yemeklerin başında yer alıyor. Ege mutfağındaki tatlılarda ise ana malzeme olarak daha çok süt tercih ediliyor. Sakızlı muhallebi, lor peynirli karadut tatlısı, meyveli reçeller... Hemen sakız için ayrı bir yer açalım... Dünyada sakız sadece Sakız Adası'nın güney tarafında ve Ege kıyılarımızda çıkıyor.



Aydın Çemeni

MALZEMELER:

- 2 yemek kaşığı domates salçası
- 2 yemek kaşığı tatlı biber salçası
- 1 tatlı kaşığı acı biber salçası (isteğe göre)
- 1 çay bardağı ceviz
- 3 diş sarımsak ■ 1 tatlı kaşığı toz kırmızıbiber ■ 1 tatlı kaşığı kimyon
- 1 çay kaşığı karabiber
- ½ kahve fincanı zeytinyağı

YAPILIŞI:

Kabakların kabuğunu soyup ince uzun parçalar şeklinde dilimleyin. Dikdörtgen fırın kabına kabakları yerleştirin. Üzerine şekeri serpin ve streç filmle kapatıp buzdolabında bir gece bekletin. Ertesi gün üzerini yağlı kağıt ile örterek 160 dereceye ayarlı fırında yaklaşık 25-30 dakika pişirin. Soğuduğunda önce biraz tahin gezdirin, sonra cevize süsleyip servis edin.

Kuzu Etli Şevket-i Bostan

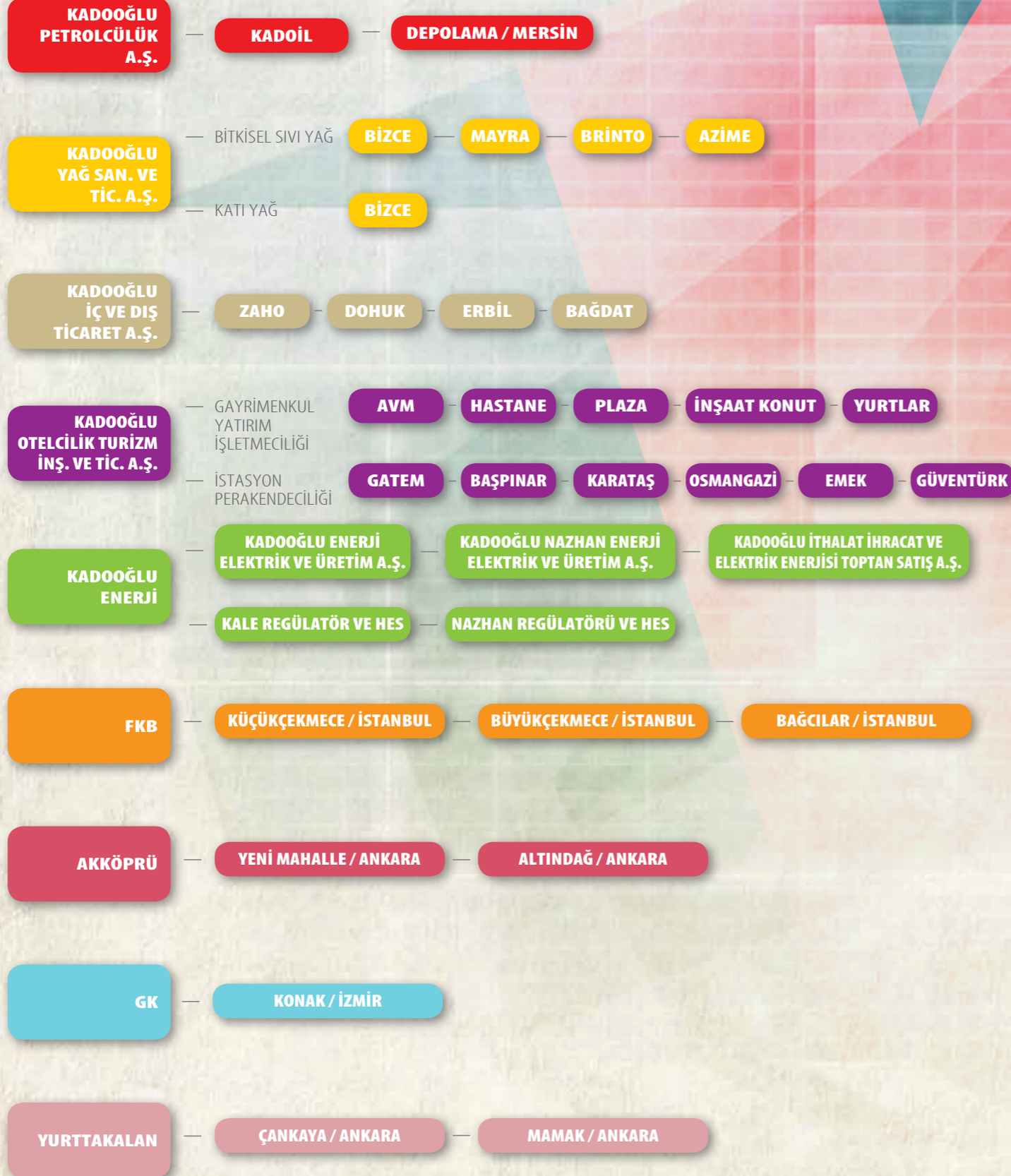
MALZEMELER:

- ½ kg parça et (kuzu kol) ■ 4 yemek kaşığı zeytinyağı ■ 2 adet kuru soğan
- 1 kg şevket-i bostan ■ 1.5 limon 1 buçuk su bardağı su ■ Tuz ■ 1 yumurta sarısı

YAPILIŞI:

Soğanları doğrayıp zeytinyağında kavurun, şeffaflaşınca etleri de ilave edip biraz çevirin. Ayıkladığınız ve dörde böldüğünüz şevket-i bostanları da ekleyip üzerine tuzunu, suyu ilave ederek düdüklü tencerede 30-40 dakika pişirin. 1 yumurta sarısı ve yarım limonla terbiyesini hazırlayıp, yemek piştikten sonra içine ilave edin.



**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**ALİAĞA SEVKİYAT OFİSİ**

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

BATMAN SEVKİYAT OFİSİ

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 26 55
Fax: 0324 451 26 53

SAMSUN SEVKİYAT OFİSİ

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

Hayatın her alanında Kadooğlu Holding yanınızda.

1977 yılında küçük bir işletme olarak, hayallerimizle birlikte çıktığımız yolda akaryakıttan gıdaya, yenilenebilir enerjiden gayrimenkul alanındaki yatırımlara kadar, bir çok alanda sürekli gelişme, geliştirme heyecanı ile büyüdük. Bugün, 1200'den fazla çalışanımız, 40'ı aşkın ülke ile kurduğumuz ticari ilişkiler ve Türkiye'nin adını gururla taşıyan markalarımızla hız kesmeden gelişmeye devam ediyoruz. Bundan sonra da hayallerimizi önümüze alarak insanımıza, ülkemize ve geleceğimize yatırım yaparak, hayatın her alanında yanınızda olmaya devam edeceğiz.

