

Kadoi'n Ücretsiz Dergisidir

kadoLife

SAYI
9

GÖNÜLLERDE DE BÜYÜYORUZ

KADOĞLU
HOLDİNG



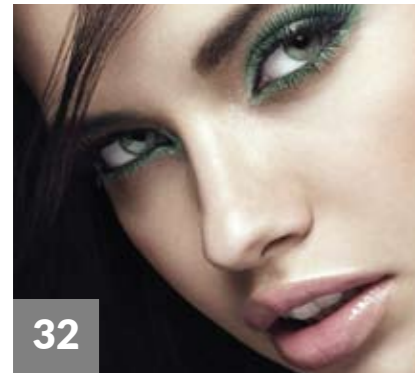
12



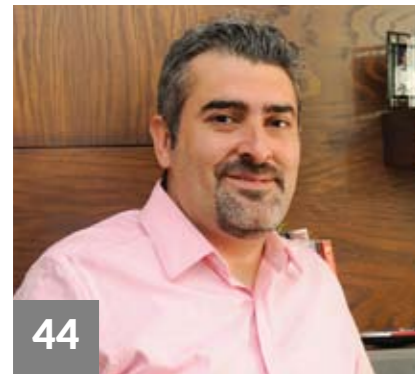
24



60



32



44

BAŞKANIN MESAJI	3
GÖRÜŞ	5
KÖŞE	7
AÇILIŞLAR	8
MERCEK	12
GÜNDEM	16
YENİ BAYİLERİMİZ	20
BİLİRKİŞİ	24
BAYİLERİMİZİN SESİ	26
İFTAR	30
YAKIN PLAN	32
BAYİLERİMİZ	36
BAYİ KULÜBÜ	43
PROFİL	44
MOLA	48
GIDA	50
SAHADAN	53
BAYİ BULUŞMALARI	54
KEYİFLİ BULUŞMALAR	56
SAĞLIK	58
SEYAHAT	60
BULMACA	64
ORGANİZASYON	66
İLETİŞİM	67

YÖNETİM**İmtiyaz Sahibi**

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

YÖNETİM YERİ

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

YAYIN KURULU

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

YAPIM

Umar İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Harman Sok. No: 31/1
34153 Florya/İstanbul
(0212) 573 15 65
www.umariletisim.com
info@umariletisim.com

BASKI

Elma Basım Yayın ve İletişim
Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti.
Halkalı Cad. No:164 B-4 Blok
Sefaköy - Küçükçekmece, İstanbul

Kadolife dergisi, Kadoil, Kadooğlu Petrolcülük
Taşımacılık Ticaret Sanayi İthalat ve İhracat A.Ş. adına
Umar İletişim 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, yayınlanan ilanların
sorumluluğu ise sahiplerine aittir

Temmuz 2015

HAYALLERİMİZİ DAHA DA BÜYÜTELİM

Değerli İş Ortaklarımız, Sevgili Dostlarımız;

Türkiye önemli bir seçimi daha geride bıraktı. İş dünyası için siyasi istikrarın ne denli önemli olduğunu hepimiz çok iyi biliyoruz. Ancak siyasi istikrar kadar, demokrasinin de ilerici bir toplum ve müreffeh bir gelecek için olmazsa olmaz olduğu da aşikar. Gerek oy kullanma oranının yüzde 84'leri bulması; gerekse sandıktan Türkiye seçmeninin yüzde 95'ine yakını temsil edecek bir meclis çoğunluğunun çıkmış olması, Türkiye demokrasisinin geleceği adına umut vericidir. Bundan sonrası için hepimizin yapması gereken, halkın isteklerini yansıtan seçim sonuçlarını dikkate alarak; gündelik politikarlardan uzak, sağduyulu, uzlaşmacı ve ülkenin geleceğini düşünecek bir sorumluluk anlayışıyla hareket etmek olmalıdır. Bu anlamda, seçim sonuçlarının tüm ülkemize hayırlı uğurlu olmasını diliyorum.

TÜRKONFED'e güç katacağız

Türkiye'nin ekonomik tabanlı en büyük önemli sivil toplum kuruluşlarından biri olan ve ülke ekonomisine milyarlarca dolarlık katkı sunan TÜRKONFED'in Yönetim Kurulu Başkanlığı'na layık görüldük. 2018'e kadar yönetimi birbirinden değerli ekip arkadaşlarımızla birlikte yürütüyor olacağız. TÜRKONFED'in iş dünyasına yönelik 11 yıllık vizyonunun üstüne bizler de sizlerin gücünü arkamızda hissederek edindiğimiz deneyimler ışığında bu görevi layıkıyla yapıp, TÜRKONFED'in var olan gücüne güç katacağız.

Büyüme hedefimiz Türkiye'nin hedefleri ile paralel

Türkiye'de birçok iş insanı gibi bizler de temsil ettiğimiz Kadooğlu Holding'i büyüten ve gelişen Türkiye yolunda üzerine düşen görev ve sorumluluk ne ise, o bilinçle geliştirme çabası içindeyiz. İnşaat, akaryakıt, taşımacılık, gıda, enerji ve dış ticaret alanında faaliyet gösteren grubumuzun altında bulunan tüm markalarımızı Türkiye'nin gelecek hedefleri doğrultusunda yapılandırıyoruz ve büyüme hedeflerimizi de ülkemizin ihracat hedeflerine, değerlerine paralel olacak şekilde değerlendiriyoruz. Bunu bizimle birlikte yürüten iş ortaklarımızla birlikte yapmaya gayret ediyoruz.

Kadoil'de hayaller gerçek oldu

Bugün binlerce insanı istihdam eden, 50 ülkeye ihracat gerçekleştiren ve 1 milyar 170 milyon dolar ciroya ulaşan Kadooğlu Holding'in Türkiye için ne anlam ifade ettiğini; gerek bayi buluşmalarında, gerek bayi açılışları gibi farklı platformlarda biraraya geldiğimizde sizlere anlatma fırsatı bulduk. Kadoil'in 2006'da hayallerle başlayan serüvenine hep birlikte şahit olduk. Tüm Türkiye'de sayısı 350'ye ulaşan bayilerimizi bire bir ziyaret ederek, bölgesel bayi toplantıları organize ederek, sektöre dair tüm konuları masaya yatırarak bilgi alışverişinde bulunuyoruz. Bizce markamız ile dünyada 40 ülkede distribütörlük ağıımız, iç piyasamızda da gelecek yıl 40'a çıkarma hedefinde olduğumuz 30'ya yakın bayi ağıımızla piyasalarda güçlü bir şekilde yer alıyoruz. Bu şekilde iş ortaklarımızla ortak bir hedefe doğru koşarken, aynı zamanda birlikte kazanmanın da keyfini yaşıyoruz.

Sevgili dostlar,

Son iki yıl içinde, belediye seçimi, cumhurbaşkanlığı seçimi ve bir genel seçim yaşadık. Ülke olarak zor bir süreçten geçtik. Geride bıraktığımız ayların siyasi ve ekonomik anlamda yarattığı birçok zorluğa rağmen, bizler faaliyet gösterdiğimiz beş sektörde de hız kesmeden büyümeye devam ettik. Bundan sonraki günlerde de aynı azim ve kararlılıkla yürümeye devam edeceğiz. Birlikte yaptığımız yürüyüşün hepimize bol kazançlar getirmesini diliyorum... Bu vesileyle içinde bulunduğumuz Ramazan ayının sağlıklı ve huzurlu geçmesini temenni eder, Ramazan bayramınızı en içten dileklerle kutlarım...

Sevgi ve saygılarımla.**Tarkan KADOOĞLU**

Kadooğlu Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

Kokusuz Mutfaklar, Sağlıklı Sofralar!



Kadooğlu
YAĞ

www.kadooluyag.com.tr

PAYLAŞARAK BÜYÜYORUZ

Değerli Bayilerimiz,

Yüzde yüz yerli sermayeyle kurulan Kadoil'in Türkiye'deki birçok büyük şirketi geride bırakarak bu hızlı yükselişi ülkemizin gurur kaynağı olmuştur. Bu şirketin yöneticilerinden biri olarak geçmişimizi iyi hatırlıyor, nereden nereye geldiğimizi çok iyi biliyorum. Fazla değil daha 9 yıl önce başladığımız bu yürüyüşün Kadoil markası olarak yaygınlaşmasının temelinde öncelikle yola çıktığımız iş ortaklarımız ve yöneticilerin emeği yatmaktadır. Dürüst ve azimli çalışmamız 38 yıllık başarılarımızı ortaya koymaktadır.

Bizim için önemli olan, marka değerimizi koruyan, dürüst bayilerimiz olması. 2006 yılında başladığımız akaryakıt dağıtım faaliyetlerinde her geçen gün pazar payımızı artırarak, bayi ağımızı genişleterek sektörde adından en çok söz ettiren bir şirket olduk. Özellikle büyük şehirlerde son dönemde başlattığımız bayileşme çalışmaları çok olumlu sonuçlar verdi. Kadoil, her zaman müşterisinin çıkarları doğrultusunda hareket eden, onlara en iyi hizmeti, en kaliteli ürünü vermeye çalışan bir marka. Bu vizyon ile kriterlerimize uygun olmayan bayilerimizle yollarımızı ayırdık. Bununla beraber yeni bayilerimiz ile mevcut satış grafiğimizi yükselterek yolumuza devam ettik. Çünkü doğru noktalarda, doğru bayilerle ve alternatif çözümler bularak yeni firmalarla birlikte hareket ettik ve başarıya ulaştık.

Hem Kadoil yöneticisi hem de Kadoil bayisi gibi düşünebiliyoruz. Bunu sahada çalışmamıza borçluyuz. Hiç bir zaman sadece ofis ortamında yönetici olmadık. Biz de bu başarılarımızı bayilerimiz ve müşterilerimizle paylaşmak istiyoruz. Bu nedenle Kadoil'de öncelikle "Biz Varız" kavramını öne çıkardık.

Biz Kadoil olarak paylaşmayı ve paylaşırken birlikte büyümeyi çok seviyoruz. Birlikte büyümenin önemine çok inandığımız için hep birlikte nasıl büyürüz, bu uğraşın içindeyiz. Bayilerimizle bölgesel çalışmalar yapıyoruz. Bölgesinde en çok satanla en az satanı tespit ediyoruz. En çok satan bayimizin başarıya ulaşma yollarını araştırırken en az satan bayimizin de az satış yapma nedenlerini araştırıyoruz. Böylece bu yapmış olduğumuz çalışmayla dengeleri sağlamak daha kolay oluyor. Örneğin yeterli satış yapamayan bayimize destek oluyoruz. Böylelikle bayilerimiz istediği satışa ve kâra ulaşmış oluyor. Bu sayede anlaşma dönemlerimizde çok daha olumlu sonuçlar alıyoruz.

Ekonominin krize girdiği dönemlerde her zaman bayinin yanında olarak onlara her zaman destek verdik. Birlikte nasıl büyürüz' sorusu, ana gündem maddemiz oldu. Bayilerimizle sık sık bir araya geliyoruz. Başta Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu olmak üzere tüm yönetim kurulu üyelerimiz ve şirketimizin üst düzey yöneticileri devamlı sahada çalışıyor. Telefonlarımız 24 saat açık. Türkiye'nin herhangi bir yerinden bir bayimiz, herhangi bir sıkıntısını, bir isteğini, düşüncesini anında bize iletebiliyor. Bayilerle bütünleşmiş bir yönetim, sorunları anında tespit eden ve çözüm getiren bir yaklaşım Kadoil markasına büyük güç ve değer katıyor. Bayilerimiz saha müdürleri ve bölge müdürlerinin yetkisini aşan projelerini rahatlıkla bize sunabilirler. Paylaştıkları konuyla ilgili mantık çerçevesinde bizden onay alabilirler. Bayilik tecrübesini yaşadığımız için bayilerin ne istediklerini çok iyi anlayabiliyoruz. Onları ve isteklerini iyi anlayınca iletişimimiz çok daha etkili oluyor. Böylece bayilerin taleplerini onlar talep etmeden yerine getirebiliyoruz.

Dikkat ederseniz reklamlarımızda da ucu açık mesajlar hiçbir zaman mevcut olmadı. Her zaman net olarak yaptığımızı anlatır ve insanların bundan nasıl bir kazanç sağladığını dile getirmeye çalışırız. Geri dönüşlerden de bunu anlıyoruz. Kadoil bu yönden örnek alınması gereken bir marka.

Her şeyden önce şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki Türkiye, Kadoil'i çok sevdi. Kısa sayılabilecek sürede çok yol katettik. Önümüzdeki dönemde de bizimle koşabilecek, bizimle büyüyebilecek, aynı vizyon içinde hareket edecek; hem kendine, hem de bize bir şeyler katabilecek; kısacası aidiyetlik duygusunu her zaman hissedebilecek bayilerle birlik ve beraberlik içinde çalışmak istiyoruz. Kadoil, yüzde yüz Türk sermayeli bir marka. Bu bile başlı başına bayilerimiz tarafından tercih edilmemizin en önemli sebeplerinden biridir.

Hem kurumsal hem de bir aile şirketi olmanın dengesini çok iyi kurarak Kadoil markasını gururla taşıyoruz. Bugün Türkiye'nin her yerindeyiz. Kadoil gittiği her ilde, her bölgede değer katıyor ve kazandırıyor; katma değerimiz de bayilerimizin katkılarıyla 'biz' duygusunu Türkiye'nin her karışında hissediyoruz.

Bugün Türkiye'nin neresine giderseniz gidin mutlaka bir Kadoil tabelasını göreceksiniz. Bu, hedeflerimize ulaşmamızı ve azimle çalışmamızı keyifli hale getiriyor. Kadoil olarak ülkemizin geleceğini inşa etmede büyük sorumluluk hissediyoruz. Kadoil'i önce ülkemizin, ardından da dünyanın önde gelen firmalarından biri yapmaya kararlıyız.



Şanser KADOOĞLU

Kadooğlu Holding
Yönetim Kurulu Üyesi

9. BÜYÜK DAĞITIM ŞİRKETİYİZ.

Bu başarıyı, hem yatırımlarımızla hem de bayilerimizin ve iş ortaklarımızın bize olan güveniyle kazandık. Çünkü en büyük başarı kağıt üstünde değil, gönüllerde büyüterek kazanılandır.



www.kadoil.com.tr [f/Kadoil](https://www.facebook.com/Kadoil) [t/Kadoil_Kurumsal](https://twitter.com/Kadoil_Kurumsal) [i/kadooglupetrol](https://www.instagram.com/kadooglupetrol)



GÖNÜLLERDE DE BÜYÜYORUZ

Sevgili Dostlarımız;

Zor olacağını tahmin ettiğimiz bir yılın ilk yarısını tamamladık. Dünyada kur savaşları ve petrol sektörü üzerinden uygulanan siyasi çalkantılar ile başlayan 2015 yılında global anlamda durağan bir döneme giriyoruz. İster ekonomik ister politik olsun ne iyi bir savaş vardır, ne de kötü bir barış. Tüm dünyada barışın hakim olması, tüm insanların mutlu yaşaması en büyük dileğimiz. Ülkemiz ve sektörümüzde ise ilk 6 ayda bir seçim ve bir tavan fiyat uygulaması aksamalar oldu. Bununla beraber 'bayram' itibari ile piyasalarda beklentilerin olumlu olması yılın ikinci yarısına umutla bakmamıza vesile olmaktadır. Akaryakıt dağıtım sektörünü incelediğimizde 2015 yılında ana dağıtım firması sayısının 72'ye yükseldiği, satış tonajlarının ise 2014 yılı aynı döneme göre yaklaşık %15 arttığı gözlemleniyor.

Kar oranlarının bayi ve dağıtım şirketlerinde düşüş gösterdiği, yeni uygulanan kanun ve yönetmelikler sebebi ile maliyetlerin arttığı bir dönem yaşamaktayız. Maliyetlerini kontrol edip, iş yönetimini doğru ve verimli yapanların büyüyeceği, güçleneceği, fırsatları yakalayacağı yeni bir akaryakıt pazarı doğuyor. Bu pazarda enerjisini ortaya koyan ana dağıtım şirketleri ve bayiler faaliyetlerini sürdürmeye ve başarılı olmaya devam edecek. 5 yılda bir yaşanacak anlaşma dönemine çok az bir süre kaldı. Ekim 2010'da başlayan süreç göz açıp kapayıncaya kadar geçti ve 2015 yılı geldi. Hem bayilerin hem de dağıtım şirketlerinin yeni dönem ile ilgili plan ve programları var. Her iki tarafın da aynı gemide olduğunu unutmadan ortak bir paydada buluşacağına inanıyoruz.

Kadoil, bu dönemin en önemli oyuncusu olarak sektöre damgasını vuracaktır. 2014 yılı başında başlattığımız yatırım hamlesine hız kesmeden devam ediyoruz. Bu yıl 150 yeni istasyonu ailemize katacağız. Yaptığımız yeni yatırımlar ve mevcut bayilerimizin satış tonajlarını artırıcı projelerimiz ile pazar payında 72 ana dağıtım firması içerisinde 9. sırada yerimizi almış bulunmaktayız. 2015 yılında sektördeki %15 pazar artışına karşılık Kadoil, %40 oranında büyüme göstermiş bir şirket olarak sektörün büyük ve kalıcı şirketi olduğunu bir kez daha kanıtlamış durumdadır.

Büyük düş kuranlar düşlerini gerçekleştirmez, aşarlar

Biz bir inanç ve düş ile yola çıktık. Profesyonel yönetim gösterecek fakat esnaflık özelliğini yitirmeyecek, kurumsal olacak fakat hantal olmayacak, büyük fakat kendisini bayilerinden üstün görmeyecek bir dağıtım şirketi ideali doğrultusunda dürüst, inançlı ve azimli çalışıyoruz.

Bayilerimizin satış ve karlılıklarını artırmaya yönelik anlaşmalar, kredi kartı, televizyon reklamı, ticari koşul ve finans desteklerimizin yanında maliyetlerini de düşürücü projelere imza atıyoruz. Biz kendimizi bayileri yöneten bir ekip olarak değil bayilerinin gelirlerini ve memnuniyetini yükseltmek için çalışan, onların büyük Kadoil ailesinin fertleri olduğunun bilinci içerisinde destekleyen kişiler olarak görüyoruz. Biz iş ortaklarımızı sadece bayimiz değil, gücümüze güç katanlar olarak tanımlıyoruz. Bizi diğerlerinden ayıran en büyük özelliğimiz de bu bakış açımızdır.

Biz başarıyı hem yatırımlarımız hem de bayilerimizin bize olan güveniyle kazandık. En büyük başarı kağıt üzerinde değil, gönüllerde büyüterek kazanılandır.

Çağdaş DEMİRAĞ
Kadoil Genel Müdür Vekili

Kadoil, Türkiye'nin dört bir yanında

Türkiye'nin en hızlı büyüyen akaryakıt dağıtım şirketlerinden biri olan Kadoil, 2015'te hedeflediği 450 istasyon ile ülkenin dört bir yanında hizmet vermeye devam ediyor.



Kadoil, Sare Petrol ile Mersin merkezinde

Mersin'de açtığı istasyonlarla bayi ağını genişleten Kadoil, 30 yıldır akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren Özmen Şirketler Grubu bünyesindeki Sare Petrol ile Mersinliler'e Kadoil hizmeti götürüyor.

Akaryakıt sektöründe 9. sıradaki yerini sağlamlaştıran Kadoil, Mersin'de açtığı istasyonlarla bayi ağını genişletmeye devam ediyor. Sare Petrol'ün açılışına, Kadooğlu Holding ve Kadoil yönetiminin yanı sıra; iş dünyasının önde gelenleri, sektör temsilcileri, yerel yetkililer ve vatandaşlar da yoğun ilgi gösterdi. Açılışta konuşan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, 30 yılı aşkın bir süredir enerji sektöründe faaliyet gösteren Özmen Ailesi ile işbirliği

gerçekleştirmiş olmaktan mutluluk duyduğunu söyledi. Kadoil'in en büyük farkının istasyon işletmeciliğinden gelen bir yönetime sahip olduğunu belirten Kadooğlu, sektörün sıkıntı ve zorluklarını çok iyi bildiklerini söyledi ve bunu avantaja çevirdiklerini sözlerine ekledi. Özmen Şirketler Grubu adına konuşan Murat Özmen ise Kadoil ile gerçekleştirdikleri işbirliğin daimi olmasını diledi ve Mersinliler'e Kadoil ismi ile hizmet verecek olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.



Kadoil ekibi Sare Petrol'ün açılışında

Akoil, Mersin'de Kadoil ile büyüyecek

Şehir merkezindeki akaryakıt istasyonu sayısını artıran Kadoil, Mersin'de açtığı Akoil istasyonu ile bölgede kalite ve rekabeti üst seviyeye taşımayı hedefliyor.

Mersin'de açtığı istasyonlarla bayi ağını genişleten Kadoil, şehir merkezinde açtığı 351. bayiisi Akoil Petrol ile Mersinliler'i Kadoil hizmetiyle buluşturacak. Açılışta konuşan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, birbiri ardına açtıkları yeni akaryakıt istasyonları ile şehir merkezindeki ağlarını genişletmeye devam edeceklerini söyledi. Bayilerine her zaman destek olacaklarını ve birlikte büyüyeceklerini ifade eden Kadooğlu, Akoil'in sahibi Ramiz Hocaoğlu'nun Kadoil'e güç katacağına inandığını belirtti. Türkiye'de son 20 yılda yaşanan değişimin akaryakıt alanına da yansıtıldığına işaret eden Kadooğlu, Anadolu'daki yerel firmalarının güçlenmesiyle birlikte kalitenin ve rekabetin arttığına dikkat çekti. Kadoil'in 80 dağıtım firması içinde 9. sırada yer aldığını ve yaptıkları istasyon açılışlarıyla hedeflerinin üzerine çıktıklarını belirterek, bütün Kadoil ekibine ve iş ortaklarına teşekkür etti.



Kadoil Ürgüp'te de tüketiciyle buluştu

Kadoil'in Ürgüp'teki ilk bayiisi olan Karacahan Petrol, coşkulu ve geniş katılımlı bir davetle açıldı. Açılışın evsahipliğini Karacahan Petrol Genel Müdürü Mustafa Karaca yaptı. Görkemli davete, Ürgüp Kaymakamı Alper Balcı, Ürgüp Belediye Başkanı Fahri Yıldız, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve beldenin önde gelenleri katıldı. Açılışta konuşan Ürgüp Kaymakamı Alper Balcı, tesisin ülkemize ve bölgemize hayırlı olması temennisinde bulundu. Ürgüp Belediye Başkanı Fahri Yıldız, yaptığı açılış konuşmasında, "Selçuklu kültüründe yer alan hanların günümüzde benzinliklerde de yaşatılmasını çok ince düşünülmüş bir fikir olarak görüyorum" dedi. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan

Kadooğlu ise, "Bizim için bu tesisin açılmasının en önemli yanı, burada 20-25 kişiye iş imkânının doğmuş olmasıdır" diye konuştu. Karacahan Petrol Genel Müdürü Mustafa Karaca, yaptığı konuşmada 2007 yılından beri Kadoil ile çalıştığını, bugün de akaryakıt bayiliğine ile bu işbirliğine devam etmenin mutluluğunu yaşadığını ifade etti. Başarısının mimarının Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu olduğunu belirten Karaca, Kadooğlu'nun kendisine gösterdiği güven ve desteği ile bugünlere geldiğini sözlerine ekledi.



Kadoil'in Ürgüp'teki yeni bayiisi, 25 kişilik istihdam kadrosuyla şehir ekonomisine katkı sunacak.



İstanbul'a bir Kadoil istasyonu daha

İstasyon yatırımlarında büyük şehirlere ağırlık veren Kadoil, İstanbul'da 7. istasyonunu 16 Mayıs'ta Mahmutbey'de Onur Petrol ile açtı.

Akaryakıt sektörünün en hızlı büyüyen şirketlerinden birisi olan Kadoil, başta büyük şehirler olmak üzere Türkiye'nin her tarafında açtığı istasyonlarla ulaşım ağını yaygınlaştırmaya devam ediyor. Büyük şehirler, ana yollar ve stratejik noktalarda istasyon açılışlarına ayrı bir önem veren Kadoil, bu doğrultuda İstanbul'daki istasyon sayısını Onur Petrol'ün açılışı ile birlikte 7'ye çıkardı. Açılışın ev sahipliğini yapan Onur Petrol'ün sahibi Kerim Özalp yaptığı konuşmasında, gösterilen ilgiden duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve tesisin yapımında emeği geçen başta Kadoil Ailesi olmak üzere bütün herkese teşekkür etti. Açılışa konuşma yapan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, "İstanbul'un merkezinde Kadoil tarafından yeni bir istasyonun açılmış olması kadar; 50 yıllık geçmişi bulunan Özalp Ailesi'nin petrol sektöründeki tecrübeleri bize ışık tuttu. Kerim Bey'in babasının ve amcasının tecrübelerinden yararlanmak, İstanbul'da sırt sırta verip böyle bir tesisi beraber açmak, bizim için ayrı bir öneme sahip" dedi.

Türkiye'de son 15 yılda büyük değişimlerin yaşandığını belirten Kadooğlu, son 10-15 yıl içerisinde Anadolu'dan bayilerin sıkıntılarının anlayan firmaların ortaya çıkması sonucu sektöre kalite ve rekabet geldiğini belirtti. Kurulduğunda 100 istasyonu hedefleyen Kadoil'in müşterileri ve tüketicilerin desteğiyle 110 istasyona ulaştığına işaret eden Kadooğlu, "Bugün sektörde 80 civarında dağıtım

şirketi olmasına rağmen ilk 9'da yerimizi almış durumdayız. Bu sene yıl sonuna kadar 150 tane daha yeni istasyon açarak Türkiye'deki dağıtım şirketleri arasında ilk 8'de yer almak istiyoruz. Bunu başarmanın yolu, Kerim Özalp gibi işi bilen, sektörde önde ve ismi olan insanlarla işbirliği" dedi.

"Yaptığımız yatırımları gündeme getirerek bölgesinde isim yapan insanlarla bu işi yapmaya çalışıyoruz. Kadoil'in başarısı da bundan kaynaklanmaktadır" diyen Tarkan Kadooğlu'nun konuşmasının ardından istasyonun açılışı gerçekleştirildi. Mahmutbey'deki Onur Petrol'ün açılışına özel yüzde 12'lik indirim uygulanması istasyon önünde uzun kuyrukların oluşmasına neden oldu.



Karadeniz'de istasyon ağı genişliyor

Türkiye akaryakıt sektöründeki hizmet ağını Karadeniz'de de genişletmeye devam eden Kadoil, 12 Aralık'ta Rize'de açılan yeni istasyonu Şinaforoğlu ile Rizeliler'e hizmet veriyor. Katılımın yoğun olduğu bir açılış töreni ile hizmete açılan Şinaforoğlu, Kadoil'in Rize sınırları içerisinde bulunan ikinci istasyonu. Törene Kadoil yönetiminden Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Volkan Hüner ve Kadoil Batı Karadeniz Bölge Müdürü Soner Şahin'in yanı sıra; ayrıca Karadeniz Bölgesi'nin önde gelen siyasetçileri, sivil toplum örgütü temsilcileri ve işadamları katılım gösterdi. Davetliler arasında Rize Eski Belediye Başkanı Halil Bakırcı, Çayeli Belediye Başkanı Atilla Esmir, Madenli Belediye Başkanı Necip Yazıcı, Çayeli Bakır İşletme Genel Müdürü Lain Enderson, Çayeli Şoförler Odası Başkanı Dinçer Karaoğlu, Rize Esnaf Odası Başkanı Muammer Atılgan, Esnaf Kefaret Koop. Başkanı Güven Aksay MHP ve AKP İlçe Başkanları ile Madenli, Çayeli ve Rize esnafı vardı.



Kadoil, Şinaforoğlu ile Rize'deki ikinci istasyonunun açılışını gerçekleştirdi.



Şırnak'ta görkemli bayi açılışı

Şırnak'ta açılan Doğuşan Petrol ile Türkiye'ye yayılan Kadoil'in bayilik halkasına bir yenisini daha eklenmiş oldu.

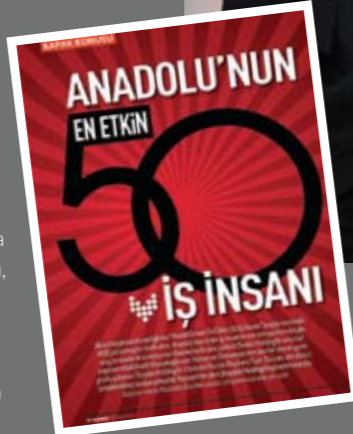
Karadeniz'den Akdeniz'e Doğu Anadolu'dan Ege'ye kadar Türkiye'nin her bölgesinde hizmet ağını genişleten Kadoil, şehir merkezlerindeki yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Kadoil'in 14 Şubat'ta Şırnak il Merkezi'nde açılışını gerçekleştirdiği Doğuşan Petrol'ün açılışına, Şırnak AKP İl Başkanı Mehmet Aşan, CHP İl Başkan Yardımcısı Sadık Çelik, Şırnak Eski Belediye Başkanı Ahmet Hamdi Yıldırım ile Şırnak Gençlik Spor İl Müdürü Mustafa Bulmuş, Kadın Girişimciler Derneği Başkanı Ayşe İskenderoğlu, Genç Girişimciler Derneği Başkanı Derman Altan, Kadoil'in desteğini esirgemediği Şırnak Spor Kulübü yöneticileri katıldı. Şırnak'ta yıllar önce hayalini kurduğu istasyonun açılışını gerçekleştirmekten duyduğu memnuniyeti dile getiren Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, yatırımlarının Türkiye genelinde devam edeceğini söyledi. Doğuşan Petrol'un sahibi Yusuf Son ise, Tarkan Kadooğlu'na ve Kadoil'e gösterdikleri enerji ve emek için teşekkür etti.



TARKAN KADOOĞLU, 'Anadolu'nun En Etkin 50 İş İnsanı' listesinde

Kadooğlu Holding'i Ortadoğu'da tanınan bir marka haline getirmeyi başaran Tarkan Kadooğlu, 'Anadolu'nun En Etkin 50 İş İnsanı' listesinde ilk sıralarda yer aldı.

Kadooğlu Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Anadolu'nun en etkin işadamları listesinde yer aldı. Ekonomist Dergisi'nin bu yıl beşincisini yaptığı 'Anadolu'nun En Etkin 50 İş İnsanı' çalışmasına göre; adını geçen dönem TÜSİAD yönetimine seçilerek duyuran ve yakın bir zamanda da TÜRKONFED Başkanı olarak seçilen Tarkan Kadooğlu, listenin ön sıralarında bulunuyor. Derginin yaptığı çalışmada, genç yaşta oturduğu başkanlık koltuğunda Kadooğlu Holding'i Ortadoğu'da tanınan bir marka haline getirmeyi başaran Kadooğlu, "Doğu'nun Batı'ya Dönük Yüzü" başlığıyla tanıtılıyor. Haberde Türkiye'nin en büyük akaryakıt dağıtıcısı ve yağ ihracatçısı olan Kadooğlu'nun markalarından Kadoil'in geleceğe yönelik hedefleri ortaya kondu ve ülke genelinde 350 olan benzin istasyonunun 500'e çıkarılması hedeflerine vurgu yapıldı. Yine yağ alanında da ihracatçı olan



holdingin Irak Ticaret Bakanlığı'nın en büyük tedarikçisi konumunda olduğunun altı çizildi. 'Anadolu'nun En Etkin 50 İş İnsanı' listesinin ilk sırasında; Sanko'nun sahibi Gaziantep'li işadami Abdulkadir Konukoğlu bulunuyor. Yine listenin ikinci sırasında Tosyalı Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, üçüncü sırasında ise Boydak Grubu'nun sahibi ve Kayseri Sanayi Odası Başkanı Mustafa Boydak bulunuyor. Tarkan Kadooğlu ise listenin onikinci sırasında yer alıyor.

Gaziantep, Kadooğlu ile daha da yeşil

Kadooğlu Holding'in Gaziantep'te bulunan gayrimenkulleri arasında yer alan AVM'nin yıkılıp yeşil alana dönüştürülmesi, kentte daha fazla yeşil alan açılmasına yönelik verilen bir destek olarak değerlendiriliyor.

Gaziantep'te Şahinbey ilçesi Demokrasi Meydanı yanında bulunan 4 bin 500 metrekarelik Bedesten AVM, yerini turizm konseptiyle ele alınacak bir yeşil alana bırakacak. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi'nin öncülüğünde ve Kadooğlu Holding'in desteğiyle gerçekleştirilecek 'Turizm Parkı' projesinin startı, Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Volkan Bozkır'ın da katılımıyla gerçekleştirilen yıkım ile verildi. Gaziantep Büyükşehir Belediyesi Türkiye'de bir ilke imza atarak, Bedesten'in yerinin yıkımı için düzenlenen törene, Volkan Bozkır'ın yanı sıra Gaziantep Valisi Erdal Ata, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, AK Parti Gaziantep milletvekilleri Mehmet Erdoğan, Derya Bakbak, İbrahim Halil Mazıcıoğlu, Mehmet Sarı, Ahmet Nejat Koçer ve Ali Şahin, AK Parti İl Başkanı Eyüp Özkeçeci, ilçe başkanları, kaymakamlar, vali yardımcılar, kamu kurum müdürleri ve vatandaşlar katıldı. Bedesten AVM'nin sahibi ve Kadooğlu Holding Orunsal Başkanı Cemal Kadooğlu, AVM'nin yeşil alana dönüşüm örneğinin Türkiye için örnek olacağını belirtirken; Kadooğlu'nun yeşile yönelik felsefesinin de bir yansıması olduğu mesajını verdi. Turizm Parkı projesinin Gaziantep için olduğu kadar, Türkiye için de önemli olduğunu belirten Kadooğlu, "5 bin metrekarelik alan artık çınar ağaçlarıyla gelecek nesillere hizmet verecek. Burası Türkiye'ye örnek olacaktır. Bu belkide küçük bir adımdır, ülkemizin diğer şehirleri, belediyeleri Gaziantep'in yapmış olduğu hizmeti örnek alacaktır diye umuyoruz. Sayın Ahmet Uzer, Fatma Şahin ve emeği geçenlere teşekkür ediyorum" dedi.



Kadooğlu'ndan Gaziantep'e okul

Gaziantep'e yeni bir okul kazandıracak olan Kadooğlu Holding yetkilileri, Gaziantep'te yapımına başlanan 33 derslikli 'Hacı Kemal Kadooğlu İlköğretim Okulu' inşaatını gezdi.

"Türkiye'ye yatırım için desteğe hazırız"

Uluslararası Diplomatlar Birliği Türkiye ve EBCA'nın Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı ile Polonya Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle yapılan "İstanbul Uluslararası İşbirliği ve Yatırım Zirvesi", İstanbul'da gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını yapan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu; "Türkiye'nin ekonomi tabanlı en büyük gönüllü sivil toplum kuruluşu olarak, ülkemize yapılacak her türlü yatırım ve işbirliğine destek olmayı görev bilmekteyiz" dedi. Zirvede bir sunum gerçekleştiren Kadoil Genel Müdür Vekili Çağdaş Demirağ ise Kadoil'in yurtdışı yatırımları hakkında bilgi verdi.



Mercekhaber'den Tarkan Kadooğlu'na plaket

Mercekhaber Gazetesi'nin 'Mercekhaber 6. Yıl Ödül Gecesi'nde, aralarında yazar, sanatçı, gazeteci, tv yapımcısı, eğitimci, milletvekili, belediye başkanı, stk yöneticileri, işadami, gibi çok sayıda Türkiye'nin önde gelen isimlerine ödül verildi. Gecede; Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu da, iş dünyasına yönelik yaptığı çalışmalar ve verdiği desteklerden dolayı ödüle layık görüldü.



Kadooğlu'ndan Cumhurbaşkanı'na ziyaret

Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ile Diyarbakır'da bir araya geldi. Kadooğlu, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a ülke gündemi ve seçim sürecine ilişkin görüşlerini aktarma fırsatı buldu.



Kadooğlu Holding'e çifte ödül

Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin düzenlediği 'İhracatın Rekortmenleri' töreninde ihracat rekortmeni Kadooğlu Holding'e çifte ödül verildi.

İhracat rekortmeni Kadooğlu Holding, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) tarafından düzenlenen "İhracatın Rekortmenleri" Ödül Töreni'nde çifte ödül aldı. Törene Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin yanı sıra Vali Ali Yerlikaya, Ak Parti Milletvekilleri Halil Mazıcıoğlu, Derya Bakbak, Canan Candemir Çelik, Mehmet Erdoğan, Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, TİM Başkanı Mehmet Büyükeşçi, GAÜN Rektörü Prof. Dr. Yavuz Coşkun, GSO Meclis Başkanı Mustafa Topçuoğlu, GSO Başkanı Adil Konukoğlu, GTO Başkanı Eyüp Bartık, GTB Başkanı Ahmet Tiryakioğlu, GAİB Başkanı Abdulkadir Çıkmaz, Halı İhracatçı Birlikleri Başkanı Salahattin Kaplan, Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Mahsum Altunkaya, Güneydoğu Anadolu Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Başkanı Sami Konukoğlu, OSB Başkanı Cahit Nakıboğlu ve çok sayıda sanayici



katıldı. Törende gıda, akaryakıt, enerji, iç ve dış ticaret, akaryakıt istasyonu işletmeciliği ve gayrimenkul sektörlerinde gerek yurtiçi gerekse yurtdışı pazarların en büyük firmaları arasında yer alan şirketleri bünyesinde toplayan Kadooğlu Holding'e iki farklı kategoride ödül verildi. Kadooğlu Holding CEO'su Celal Kadooğlu'na Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi ve TİM Başkanı Mehmet Büyükeşçi tarafından

verilen ödülün ardından Bakan Zeybekçi, Kadooğlu'nu kutlayarak ülkeye sağladıkları istihdam ve katma değerlerden dolayı teşekkür etti. Kadooğlu Holding CEO'su Celal Kadooğlu ise, faaliyet gösterdikleri bütün sektörlerin gerek yurtiçi gerekse yurtdışı pazarlarında etkin rol oynadıklarını belirterek verilen ödülün kendileri için büyük anlam ifade ettiğini söyledi.

ATİAD, TÜRKONFED işbirliği

Avrupa Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği (ATİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Recep Keskin ve beraberindeki heyet, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Onatça'yı ziyaret etti. 8 Mayıs'ta gerçekleştirilen ziyarete, dönemin TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tarkan Kadooğlu ile Yönetim Kurulu Üyeleri Abdülnasır Duyan, Mehmet Sandal, TÜRKONFED Genel Sekreter Yardımcıları Betül Çelikkaleli ve Emre Tamer katıldı. Düsseldorf merkezli olarak faaliyet gösteren ve özellikle Almanya'da faaliyet gösteren iş insanlarını çatısı altında toplayan ATİAD ile olası işbirlikleri görüşüldü. Almanya'da firma satın almaları konusundaki destek imkanları, Almanya ve Türkiye'de yapılabilecek bölgesel toplantılar, TÜRKONFED ve ATİAD'ın düzenlediği etkinliklere ortak katılım konularında ortak çalışmaları yapılması için görüş birliğine varıldı. Toplantıda ön plana çıkan konu Almanya'nın yaşanan nüfusu sonucunda ortaya çıkan binlerce satılık şirketin yarattığı fırsatlardı. Uluslararası pazarlara açılmak ve markalaşmak için yoğun bir çaba içinde olan Türk şirketleri için satılık Alman şirketlerinin bir kaldıraç olabileceği vurgulandı.

TÜRKONFED'i ziyaret eden Avrupa Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, Almanya ve Türkiye arasında yapılacak ortak çalışmalar konusunda TÜRKONFED ile görüş birliğine vardı.



LÖSEV Köyü'nde Anneler Günü kutlaması

Kadoil, lösemi gibi zor bir hastalıkta evlatları ile birlikte mücadele veren anneleri yalnız bırakmadı. 'Paylaşıkça büyüzoruz' sloganıyla hareket eden Kadoil, Anneler Günü'nü unutmadı ve Ankara'da Lösemili Çocuklar Vakfı (LÖSEV) Köyü'nde anneler günü etkinliği düzenledi. LÖSEV annelerine birazcık da olsa moral ve motivasyon sağlamak amacıyla düzenlenen etkinliğe Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu ve ekibinin yanı sıra; LÖSEV üyesi anneler katıldı. Etkinlikte Şanser Kadooğlu, Kadoil'in LÖSEV üyesi annelerle buluşmaktan ve onlarla sohbet etmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Anneler, samimi bir ortamda kutlanan 'Anneler Günü'nde kendilerine gösterilen ilgi karşısında çok duygulandı.



MAREV'den Kadooğlu'na burs teşekkürü

Mardin Eğitim ve Dayanışma Vakfı (MAREV) Yönetmenler Kurulu Başkanı Haluk Eldem, MAREV Yönetim Kurulu Üyesi Kenan Gürdal, MAREV Bakırköy Şube Başkanı Mehmet Beşir Bilgin, MAREV Bakırköy Şube Yönetim Kurulu üyeleri Sadı Aygüler ve Gülderen Kavak'ın da aralarında bulunduğu MAREV Heyeti; Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'na burs destekleri için teşekkür ziyareti gerçekleştirdi. Ziyaret sonrasında, Mardinli ünlü ressam İsmet Yedikardeş'in yaptığı bir tablo, Tarkan Kadooğlu'na hediye edildi.



Cizrespor'dan Kadooğlu'na teşekkür

Cizrespor Yönetimi ve Cizre Sivil Toplum Geliştirme Derneği, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'nu ziyaret etti. Kadoil Genel Merkezi'nde gerçekleştirilen ziyarette; Cizrespor ve Cizre Sivil Toplum Geliştirme Derneği yöneticileri, Cizrespor'a gösterdikleri desteklerden dolayı Kadoil'e ve Kadooğlu'na teşekkürlerini sundular. Bölgenin kalkınması, gençlere iş imkanı sağlanması noktasında Kadooğlu Holding'in desteğinin öneminin altı çizilirken; Tarkan Kadooğlu, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.





11. OLAĞAN GENEL KURULU YAPILDI...

Tarkan Kadooğlu, TÜRKONFED'i ileriye taşıyacak

Bayrağı Süleyman Onatça'dan devralan Tarkan Kadooğlu, uzlaşmacı ve çözüm odaklı bir yaklaşımla hareket eden TÜRKONFED'in son 11 yılda attığı adımları daha da ileriye taşıyacaklarına vurgu yaptı.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) 11. Olağan Genel Kurulu'nu 23 Mayıs'ta Çırağan Palace'da gerçekleştirdi. Hükümeti temsilen Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in yanı sıra, TUSIAD Başkanı Cansen Başaran Symes'in de katıldığı genel kurulda yapılan seçimin ardından Süleyman Onatça'nın yerine yeni başkanlık görevini Tarkan Kadooğlu devraldı. Genel kurul açılışında görevi devreden TÜRKONFED Başkanı Süleyman Onatça, TUSIAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran Symes, Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Dünya Bankası Türkiye Direktörü Martin Raiser birer konuşma yaptılar. Bölgesel 22 federasyon, 150 dernek ve 12 binden fazla üyeye sahip TÜRKONFED'deki 32 aylık başkanlık görevini Tarkan Kadooğlu'na devreden Süleyman Onatça, 11. Olağan Genel Kurulu'nda yaptığı açılış konuşmasına; 10 yıl önce katıldığı TÜRKONFED'de görev yapmaktan onur duyduğunu belirterek başladı. Başkanlık döneminde Türkiye'de, komşu coğrafyalarda ve dünyada cereyan eden birçok kritik gündemin yaşandığını belirten Onatça, bu süreç içinde TÜRKONFED'in tarafsızlık, şeffaflık, insan haklarına saygı, demokrasi gibi değerler konusunda hassas davrandığını dile getirdi. Türkiye'nin

gelişmesi ve büyümesi için demokratik bir anlayışla hareket ettiklerine değinen Onatça, "Hepimiz; üretirken, ihracat yaparken, istihdam yaratırken, bu yolda ter akıtırken çocuklarımıza daha güçlü bir Türkiye armağan etmek için uğraşıyoruz. Zenginlik, büyüme, gelişme derken, en ön sıraya demokratikleşmeyi alıyoruz" dedi. Türkiye'de büyümenin güven endeksine paralel olarak geliştiğine işaret etti: "İş insanları eğer geleceğe güvenirse yatırım yapar. Güvenirse üretir, güvenirse inovasyon yapar, markalaşma çalışmalarına hız verir, güvenirse istihdamını artırır, güvenirse eline çantasını alıp diyar diyar dolaşır. O yüzden, Türkiye'nin güven ortamını iyileştirecek düzenlemelere, söylemlere ve uygulamalara ihtiyaç duyduğunu önemle hatırlatıyoruz." diye ekledi. TÜRKONFED'in son 6 yıldır Türkiye'de yaşanan orta gelir tuzağına dikkat çekerek 'Orta Gelir Tuzağı'ndan Çıkış Stratejileri' çalışmasıyla öneriler getirdiklerine değinen Onatça, Türkiye'de bölgelerarası gelişmişlik farkının 'İstanbul'ı çoğaltarak giderilebileceği mesajını verdi. Türkiye'nin zenginleşebilmesi için katma değeri yüksek üretim, bunun için de nitelikli insan kaynağı yetiştirecek üniversitelere ihtiyaç duyulduğuna işaret etti. Onatça, tarafsız bir sivil toplum kuruluşu (STK) olmasıyla övünen TÜRKONFED'in kadının iş hayatında daha fazla yer alması, barış sürecinin gerçekleşmesi, AB üyeliği hususlarında taraf olduğunu belirtti; TÜRKONFED'in Avrupa KOBİ Birliği üyeliği, TÜRKONFED Brüksel Temsilciliği, Avrupa Esnaf ve Sanatkar ve KOBİ Birliği UEAPME üyeliği konusunda atılan adımların daha etkili çalışmalar için köprü vazifesi göreceğini söyledi.

TUSIAD - TÜRKONFED EL ELE

11. Olağan Genel Kurulu'nda konuşan TUSIAD Başkanı Cansen Başaran Symes, ekonomide güven ortamının tesisi açısından güçlü bir STK anlayışının kritik olduğuna dikkat çekti ve TÜRKONFED'in Türkiye için

önemli bir sivil toplum örgütü olduğuna işaret etti. Sağlıklı bir ekonomi için gerekli olan güven ortamının özgür düşünceyle, bilgi temelli çalışmalarla güçlendiğine vurgu yapan Başaran Symes, TUSIAD'ın gelişmiş bir ekonominin, gelişmiş bir demokrasi ve güçlü bir hukuk sistemi ile mümkün olduğuna olan anlayışına dikkat çekti ve bu kriterleri olmazlar olarak nitelendirdi. TUSIAD'ın Türkiye'de tesis edilmeye çalışılan çözüm sürecine destek verdiğini belirten Başaran Symes, TÜRKONFED ile Cizre ve Batman'a gerçekleştirdikleri bölge ziyaretlerine devam edecekleri mesajını verdi. Güncel siyasi değerlendirmelerle konuşmasına başlayan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ise TÜRKONFED'in Türkiye için önemine vurgu yaparak olağan genel kurulun başarılı geçmesi dileklerinde bulundu. Genel Kurulda konuşma yapan diğer bir isim Dünya Bankası Türkiye Direktörü Martin Raiser idi. Türkiye'nin kalkınan ekonomisiyle, gelişen şehirleşme yapısıyla Türkiye'nin çok hızlı bir gelişme sürecinde olduğuna vurgu yaparken, yüksek yatırım potansiyeli bulunan Güneydoğu Bölgesi'nde barış sürecinin sonuca ulaşmasıyla önemli bir açılım sağlanacağı tespitlerini dile getirdi. Kongre kapsamında Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağ'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen "Türkiye'de Demokratikleşme ve Bölgesel Kalkınma" panelinde ise İstanbul Politikalar Merkezi Direktörü Prof. Dr. Fuat Keyman ve Konda Araştırma Şirketi Genel Müdürü Bekir Ağır; Türkiye ekonomisi ve seçimler konusundaki değerlendirmelerini iş dünyası ile paylaştılar. Türkiye'nin bölgesel güç haline gelmesi ve kalkınmasının önündeki en önemli engelin demokratikleşme sorunu olduğuna vurgu yaptılar ve bu konuda siyasete önemli görevler düştüğünün altını çildiler. Panelde konuşmacılar, TÜRKONFED gibi sivil toplum örgütlerinin Türkiye'nin ekonomisinde önemli bir dengeleyici unsur olduğu mesajları verdiler.



EKONOMİK TABANLI EN BÜYÜK STK

Başkanlığı Süleyman Onatça'dan devralan TÜRKONFED'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, konuşmasına TÜRKONFED için gösterdiği fedakar çalışmalardan dolayı Süleyman Onatça'ya ve emeği geçen herkese teşekkür ederek başladı. TÜRKONFED'in Kurucu Başkanı Enis Özsaruhan başta olmak üzere Celal Beysel, Erdem Çenesiz ve Süleyman Onatça ile çalışma şansı elde etmenin kendilerine yol göstereceğini belirtti ve "Aldığımız değerli ve büyük mirasın sorumluluğunun farkındayız. Birbirinden önemli, birbirinden değerli projelerimizle sizin yüzünüzü ağartacağız. TÜRKONFED'in var olan gücüne güç katacağız" dedi. Kadooğlu, çalışmalarına 11 yıl önce başlayan TÜRKONFED'in 22 federasyon ve 150 dernekle, ülke ekonomisine yaptığı milyarlarca dolarlık katkı ile Türkiye'nin ekonomik tabanlı en büyük STK'sına dönüştüğünün altını çizdi ve TÜRKONFED'in Avrupa'da KOBİ'lerin çatı örgütü olan U-AP-ME ve TÜRKONFED Brüksel ofisiyle Avrupa'da önemli adımlar attığını söyledi.

UZLAŞMACI VE ÇÖZÜM ODAKLI YAKLAŞIM

"TÜRKONFED gücünü, bağımsızlığından, cesaretinden ve dik duruşundan almaktadır" diyen Kadooğlu, TÜRKONFED'in uzlaşmacı ve çözüm odaklı yaklaşımının büyümesinin ve güçlenmesinin sırrını oluşturduğunu belirtti. Kadooğlu, Türkiye'de sivil toplum kuruluşlarının yaygınlaşması, gelişmesi; bununla birlikte girişimcilik ve marka değerinin Türkiye'nin en ücra köşelerine kadar ilerlemesinde TÜRKONFED'in büyük payı olduğunu altını çizdi. TÜRKONFED'in insanların mutlu olduğu, güçlü ekonomiye sahip, demokrasi ve insan haklarında gelişmiş bir Türkiye için çalıştığını belirtti ve "Balık için denizden başkası azaptır" demiş Mevlana. TÜRKONFED için de üretimin olmadığı, ekonominin daraldığı, insanların sıkıntı yaşadığı her ortam azaptır" dedi. TÜRKONFED'in yurtiçinde ve yurtdışında en etkili şekilde çalışmalar yürüttüğünü belirten Kadooğlu, gerek ihracat gerekse ülke tanıtımı için daha fazla gayret edeceğini ve ekonominin bel kemiği olan KOBİ'lerin geliştirilmesi, kurumsallaşması, dijital dönüşüme geçişleri konusunda çaba sarfedeceklerini söyledi ve KOBİ'lerin sesi olacaklarının altını çizerek, TÜSİAD-TÜRKONFED işbirliğinin bu alanda önemli katkılar sağlayacağına vurgu yaptı. "Huzur ve güven içinde mal ve hizmet üretimine devam edebilmesi için önce ülkemizin huzur ve güven içinde olması gerekir" diyen Kadooğlu, riskli bir coğrafyada Türkiye'nin gücünü

koruması için ülke olarak birlik ve beraberlik için barış ve güven ortamının sürdürülmesini zorunluluk olarak nitelendirdi: "Yeni bir sivil Anayasa'ya, AB sürecinde ivmeye, demokratikleşme ve eşitlik konularında derinleşmeye, adil bir hukuk sistemine ve olmazsa olmazımız olan çözüm sürecinin başarıyla nihayete erdirilmesine ihtiyacımız var."

'ÖZEL SEKTÖRÜN SESİ DAHA GÜR ÇIKACAK'

Tarkan Kadooğlu, TÜRKONFED'in yeni dönemde iş dünyasının meselelerine duyarlılık göstermeye, ekonomi dünyasına yön vermeye gayret edeceklerini belirtirken, "TÜRKONFED Türkiye'ye ilelebet lazım" dedi ve önümüzdeki dönem gündemlerini şöyle özetledi: "TÜRKONFED'e bağlı her federasyonun ve bu federasyonlara bağlı her derneğin üyeleriyle tek tek ilgileneceğiz. TÜRKONFED ile bağlı olan her iş insanının ticari hayatını, sosyal ve gündelik hayatını kolaylaştırmak için çalışmalar gerçekleştireceğiz. Ulusal ve uluslararası fon kaynaklarının yerellere daha fazla akmasını sağlayacak çalışmalar hazırlayacağız. 20 olan bölge federasyonu sayımızı 26'ya çıkaracak, SEDEFED ve YÜF ile temsil edilen sektörel federasyonlarımızın sayısını artıracacağız. Bölgeler arası gelişmişlik farkını en aza indirmek için çaba harcayacağız. Üretim ve yatırımın önündeki engellerin kaldırılması, özel sektörün sesinin daha 'gür' çıkması için mücadele edeceğiz."

TÜRKONFED 2015-2018 Dönemi Yönetim Kurulu

Tarkan Kadooğlu	Kadooğlu Holding	DOGÜNSİFED
Şükrü Ünlütürk	Sun Tekstil	SEDEFED
Sefa Targit	ASRAY	SEDEFED
Ahmet Kurt	Ankara Netmon	İÇASİFED
Yasemin Açık	SYCS İnşaat	FİRATSİFED
Şefik Tüzün	Votorantim Çimento	YÜF
Şeyhmus Akbaş	Kamiloğlu İthalat İhracat	DOGÜNSİFED
Ali Eroğlu	Koppert Biyolojik Mücadele	BAKSİFED
Süleyman Sönmez	STS Group Yapı Sistemleri	ÇUKUROVASİFED
Orhan Turan	ODE Yalıtım	SEDEFED
Hasan Kamil Hayali	Trabzon Girişim Tarım (TGT)	DOKASİFED
Ali Avcı	Cey Grubu	ÇUKUROVASİFED
Senan İdin	Aves Enerji ve Yağ Sanayi	DİCLEŞİFED
Faruk Ekinci	Ekinciler Holding	DASİFED
İbrahim Yılmaz	Erdağ Grup	ORSİFED
Metin Yılmaz	Çuhadaroğlu	İSİFED
Pelin Akın	Akfen Holding	SEDEFED
Gülümsün Adalı	Adalı Holding	ÇUKUROVASİFED
Aydın Bandırma	ODAK Parfümeri	MARSİFED
Erdal Akarsu	Akarsu İnşaat	GÜNMAKSİFED
Aynur Süleymanoğlu	Renk Yolu Kimya	TRAKYASİFED
Batu Aksoy	Turcas Petrol	SEDEFED
Şahismail Bedirhanoğlu	Bedirhanoğlu Ecza Deposu	DOGÜNSİFED
Mesut İşsever	Kursan Group	GÜNSİFED
Emin Bahri Uğurlu	Uğurlu Ev Aletleri	ORKASİFED
Tuğrul Baran	Lav Sofra Camı	ZAFERSİFED
Abdulnasir Duyan	Duyan Madencilik	DİCLEŞİFED
Gültekin Okay Salgar	Mercan Kimya	GESİFED
Yahya Alper Bektaş	Denson Madencilik	FİRATSİFED
Mithat Çiftçi	İnelan İnşaat	DOGÜNSİFED
Hatice Şahin Eroğlu	Emin İnşaat	İÇASİFED
Memet Akbaş	Yonca Eczacılık	SERHATSİFED
Seda Kaya	Kaya Turizm	BASİFED
Mehmet Salih Özen	Sanayi ve Hiz. Komisyonu	SEDEFED
Fatma Semiz	PİD Medya Grubu	İÇASİFED
Ali Tekin Çelik	Sera Şirketler Grubu	İÇASİFED
Hasan Küçükçakır	Bortar Hazır Yemek	BASİFED
Ömer Ertuğrul Erdoğan	Benim Ev ve Mutfak Eşyaları	SEDEFED
Nur Ger	Suteks Tekstil	SEDEFED

Kadoil yeni bayilerle daha da güçleniyor

Türkiye'nin dört bir yanında açtığı istasyonlarla tüketicilere hizmet veren Kadoil, büyüme hedeflerine 2015'te de hız kesmeden devam ediyor. Kadoil'e yeni katılan bayiler, Kadoil'in güvenilir ve samimi bir duruş sergilemesinin yanı sıra, bayisinin arkasında durmasından memnun.

ONUR PETROL - İSTANBUL ONUR ÖZALP

"Kadoil, diğerlerinden bir adım önde"

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Ailem 50 yıldır bu sektörün içinde. Akaryakıt istasyonu işletmeciliği bizde dede mesleği. Mardin'in en eski akaryakıt bayilerinden birinin işletmeciliği ile başladık. Şu an ben üçüncü nesilim. Babam Kerim Bey 30 yıldır İstanbul'da akaryakıt sektöründe faaliyet gösteriyor. Ben de küçüklüğümde beri pompa, yıkama yağlama gibi istasyonda yapılan işlerin tüm kademelerinde yer aldım. Bu istasyonla babamın himayesi altında ve onun tecrübelerinden yararlanarak yavaş yavaş işletmecilik yapmaya başladım. İşin çekirdeğinden yetiştiğim için kendimi bu konuda çok şanslı hissediyorum ve işimi zevk alarak, severek yapıyorum.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız. Hangi özellikleri Kadoil'in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

Kadooğlu ailesi ile tanıştığımız daha eskiye dayanır, fakat benim işletmecilikte ilk tecrübem 2015 yılı başında Kadoil ile olmuştur. Kadoil, kısa zaman içinde emin adımlarla çok büyük ilerleme kaydetmiş bir şirket olduğu için birlikte çalışmaktan mutluluk duyuyorum.



Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Tecrübeli ve dürüst yönetim kadrosu, her zaman bayisinin arkasında duran, iletişime açık ve çözüm odaklı bir şirket olması Kadoil'i diğer dağıtıcılardan bir adım öne geçiriyor.

Ekleme istediğiniz bir şey var mı?

Başta Tarkan Kadooğlu olmak üzere şirket yöneticilerimize ve tüm Kadoil ailesine teşekkür eder, başarılarının devamını dilerim.

ATAK TAVUKÇULUK - KONYA MÜFİT KÖKOĞLU

"Kadoil ile çalışmaktan çok mutluyum"

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

1954 Tokat doğumluyum. Evli ve 3 çocuk babasıyım. 18 yaşından beri ticaretle uğraşmaktayım. 1978 yılında Selçuk Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'nden mezun olduktan sonra, Konya'da ticarete devam ettim. Petrol istasyonum haricinde Konya'da iki adet tavuk ve yumurta çiftliği, çelik döküm fabrikası ve plastik fabrikaları var.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız?

2014 yılında yakın bir dostumun tavsiyesi üzerine Kadoil ile görüşmelere başladım. Başta müdürlerimiz ve üst düzey yöneticilerinin samimi ve dürüst yaklaşımının yanı sıra Kadoil'in hızla büyüyen bir şirket olması bunda etken oldu.

Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Öncelikle şunu belirtmeliyim: Ben sanayiciyim. Birçok şirket ile farklı ticaretlerim oldu. Kadoil'in çözüm odaklı, verdiği sözü tutan, ikmal noktalarında sıkıntısı olmayan ve en önemlisi bayisinin yanında olması benim için önemli bir etkidir. Piyasa koşullarına göre; bize diğer firmalar ile rekabet etme imkanı sağlaması ve Mersin'de bulunan dolun tesisine sahip olması üstün özellikler.

Ekleme istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Kadoil ile çalışmaktan çok mutluyum. İnanıyorum ki şirketimizin büyüklüğü ve bizlerin desteği ile Konya'da birçok noktada yeni Kadoil bayileri olacaktır.



ARD PETROL - ADANA
MEHMET ÖZSOY

"Satışlarımız Kadoil ile artışta"

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Akaryakıt sektöründe 2010 yılından beri faaliyet gösteren firmamız, koyduğu satış hedeflerini Kadoil ile birlikte aylık bazda sürekli artırmakta ve hedeflerini tahminlerimizden önce yakalamıştır.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız? Hangi özellikleri Kadoil'in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

Kadoil markasıyla firmamızın kuruluş tarihinden itibaren çalışmaktayız. Kadoil'in Türkiye genelinde isim yapmış olması, firma çalışanlarının ve bölge müdürlerinin işlerinde profesyonel olması bizi cezbetmiştir.

Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Ürün alma sürecindeki hızı, iletişim ağı ve çözüm odaklı olması.

Ekleme istediğiniz...

Kadoil olarak sattığımız yakıtların diğer dağıtım firmalarıyla eş değer olması, satış başarımızı bir kat daha artırmıştır. Yeni çağın tecrübe ve teknoloji çağı olduğunu düşünürsek, Kadoil'in bu konudaki başarısının dikkate değer olması bizi mutlu etmektedir. Kadoil'in bayisi olarak kendimizi şanslı ve özel hissediyoruz.



FİDAN - AFYON
VAHAP FİDAN

"Doğru bir karar verdiğimizize inanıyoruz"

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Bu sektörde henüz yeniyiz. Fidanlar orman ürünleri olarak 50 yıllık bir firmamız. Faaliyet alanlarımız; kereste, otel işletmeciliği, PVC & alüminyum doğrama imalatı ve akaryakıt işletmeciliği.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız? Hangi özellikleri Kadoil'in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

19 Mart 2015'te Kadoil bayisi olduk. Türkiye'nin önde gelen markalarından olduğunu düşündüğümüz Kadoil bayiliğimiz, dost tavsiyesiyle gerçekleşti.

Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Hızlı ve sürekli gelişim için yatırım önem vermesi.

Ekleme istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Kadoil bayisi olmakla doğru bir karar verdiğimizize inanıyoruz. Sektörde yeni olduğumuz için bölge müdürümüzün her konuda bize destek vermesinden dolayı sayın Habil Tuna'ya şükranlarımızı sunarız.

RAMOIL - MERSİN RAMİZ HOCAOĞLU

"İyi ki buradayım"

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Yaklaşık 30 yıldır akaryakıt sektöründe Mersin şehir içinde 4 adet istasyonumuzla faaliyet göstermekteyiz. Şirketimiz başlangıçtan beri, hep müşteri odaklı çalışmakta ve bu doğrultuda her türlü özveriği göstermektedir.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız? Hangi özellikleri Kadoil'in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

Kadoil ile yaklaşık 2 aydan beri çalışmaktayız. Biz yıllarca Petrol Ofisi bayiliği yaptık. Onlar için bayinin çok önemi yoktu. Bayiye sanki yabancıymış gibi davranırlardı ve onlara ulaşmamız çok zordu. Dertlerimizi dinlemezlerdi. Ancak Kadoil ile tanıştıktan sonra Yönetim Kurulu Başkanı'ndan Saha Müdürü'ne kadar olan her departmanın tek bir vücut gibi çalışması, özellikle Başkanımız'ın esnaflığa bakış açısı, Kadoil bayisi olmamda etkili olmuştur.

Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikler nelerdir?

Kadoil, patron şirkettir. Ancak çok profesyonel bir kadroyla esnaf zihniyetin birleşmesi sonucunda; hızlı ve doğru kararlar alabilmeleri, ticareti benim gibi müşteri odaklı yapması, bu konuda her türlü çözümü



üretebilmeleri, özellikle Tarkan Bey'in ve kadrosunun bayileriyle oluşturduğu müthiş sinerji, Kadoil'i üstün kılmaktadır.

Ekleme istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Eminim ki Kadoil'i sektörde çok iyi noktalara hep beraber taşıyacağız. Çünkü bu şirkette böyle bir vizyon ve enerji var. Ve diyorum ki hız kesmeden yolumuza devam edeceğiz. İyi ki buradayım.

YÜREKLİ PETROL – KASTAMONU ERTUĞRUL AKYÜREK

“Kendimizi Kadoil’e yakın görüyoruz”

Kendinizi ve firmanızı tanıtır mısınız?

1971 Ordu doğumluyum. Uludağ Üniversitesi Ekonometri Bölümü’nü bitirdim. 2002’de Karadeniz Tüpgaz’a satış personeli olarak başladım. Firma sahibi rahmetli Hakkı Yılmaz ile beraber çalışarak onun tecrübelerinden faydalandım. Halen Karadeniz Tüpgaz da (LPG Ulusal dağıtıcı firması) genel satış müdürlüğüne devam etmekteyim. Firmamız 35 yıldır Karadeniz Bölgesi’nde tüplü gaz, 1998’den beri de otogaz faaliyetinde bulunuyor. Ayrıca Samçelik markası ile araçlar için LPG tankı üretiyoruz.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız? Hangi özellikleri Kadoil’in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

Kadoil ile 2015 yılında bayilik anlaşması yaptık. Kurumsal ve sektörde daima büyüme hedefinde olan Kadoil, bayisini anlayan bir yönetime sahip. Bu, tercih sebebizim olmuştur.

Sizce sektörde Kadoil’i üstün kılan özellikleri neler?

Genç ve dinamik bir yönetim kadrosu ve daima hedefleri olan bir yönetim anlayışına sahip olması firmamızı diğer firmalardan üstün tutan en önemli özelliğidir.

Son olarak eklemek istedikleriniz...

Akaryakıt tercihimiz Kadoil’dir. Çünkü öncelikle Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Volkan Bey’le yakın arkadaşlığımız sayesinde yönetim kurulu başkanımız Tarkan Bey ile de tanışma fırsatı bulduk. Tarkan Bey



şimdilik LPG dağıtım konusuna girme düşüncesi olmadığını belirtti. Hatta bazı yeni bayiliklerin LPG tercihi konusunda Karadeniz Tüpgaz’a yönlendirilmesi tavsiyesinde bulundu. Bizler hem bayi hem de LPG dağıtıcısı olarak Kadoil’i kendimize çok yakın görüyoruz. Birçok bürokrasiyi kolayca aşabiliyoruz. Sorunlarımızı karşılıklı güven esasına dayalı olarak telefonla da çözebiliyoruz. Kadoil markasına, çalışanlarına ve yönetimine güveniyoruz. Kadoil’e daha birçok yerde bayilik yapmak için araştırmalarımız devam ediyor. Dönem dönem yönetici arkadaşlarla bir araya gelerek değerlendirmelerde bulunuyoruz. Kendilerinin bize göstermiş olduğu ilgiden dolayı teşekkür ediyoruz.

MESUT ONAR PETROL - KAYSERİ MESUT ONAR

“Kadoil, disiplinli, sistemli ve prensipli”

**Sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?**

1957 Kayseri Pınarbaşı doğumluyum. Evliyim ve 3 çocuk babasıyım. İlk, orta ve lise öğrenimimi Pınarbaşı’nda tamamladım. Sektörde çok eskiye dayanan geçmişimiz var. 1962’de babamın kurduğu istasyonumuz, 20 yıl Shell, 24 yıl Petrol Ofisi, 8 yıl da Petrotürk olarak faaliyet gösterdi. 2015’in başından itibaren de Kadoil bayisi olarak müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Kadoil’in bayisi olma kararınızda ne etkili oldu?

Petrol sektöründeki yıllardır süregelen tecrübelerime dayanarak, Kadoil’in disiplinli, sistemli ve prensipli çalışma şeklini benimseyerek ve petrol sektöründe hızla büyümesi, karar vermemde etkili olmuştur. Ayrıca şirket yetkililerinin samimiyet, ilgi ve alakaları da bu konuda karar vermemde yardımcı olmuştur.

Sizce sektörde Kadoil’i üstün kılan özellikleri neler?

Kadoil’in güçlü finansal yapısı ve sektörde giderek büyümesi; diğer dağıtım firmalarına göre üstün özellikleridir. Şehir merkezlerinde bayi sayısının giderek artması yine artı özellikleridir.

Eklemek istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Dağıtım firmalarının güven veren bayilerine limit ve vade açısından destek vermelerini istiyorum. Kadoil, bize bu konuda çok yardımcı oluyor.

SAK TİCARET - KONYA
METİN SAK“Samimi, dürüst,
güvenilir ve şeffaf”

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?
Bir aile şirketiyiz. Petrol Ofisi ve Euroil bayiliği yaptım. Akşehir’de Aygaz Bayiliği’nin yanı sıra Coca Cola ve Efes Pilsen Bölge Bayiliği’ni yapmaktayız.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız?

2015 yılında Kadoil ile çalışmaya başladık. Daha önce ikmal noktalarında ve muhatap bulmakta çok büyük sıkıntılar yaşadık. Kadoil’in gösterdiği samimiyet ve dürüstlük ailemizi etkiledi. Ayrıca sözleşmede vermiş oldukları sözleri protokole yazmaları ne kadar şeffaf olduklarının kanıtıdır.

Sizce sektörde Kadoil’i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Türkiye’nin en büyük 10 firmasından biri olması. Bankalar ile bayilerinin menfati doğrultusunda anlaşmalar yapması. Güvene dayalı ticaret.

Eklemek istedikleriniz...

Yıllar sonra sektördeki en doğru seçiminiz Kadoil ile anlaşmak oldu. Bunun için saha müdürümüze ve diğer yöneticilerimize teşekkür ederiz.

ASLAN AKYOKUŞ PETROL
AMASYA
ASLAN AKYOKUŞ“İlgi, dürüstlük
ve saygınlığı tercih ettik”

Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?
2003 yılında Petrol Ofisi ile başlamış olduğumuz hizmete, 2006’da Gulf, 2011 yılında Soil şirketleriyle devam ettik ve bugüne kadar çalıştık. 2015 yılının mart ayı itibarıyla ise Kadoil ile devam etmekteyiz.

Hangi özellikleri Kadoil’in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

Bayiliklere olan ilgileri, dürüstlükleri, anlaşma kurallarına mutabık kalışları ve saygınlıkları bayilik almamızda etkili olmuştur.

Sizce sektörde Kadoil’i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Bölge ve saha müdürlerinin bizlere olan ilgisi, idaresi, dürüstlüğü, ve saygınlığı bizim için değerli.

Eklemek istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Bayimize göstermiş olduğunuz ilgi ve alaka için teşekkür eder işinizde ve hedefinizde Allah’tan kolaylık dilerim.

ALTINOKLAR PETROL – KONYA İSMAİL ALTIOK

“Kadoil ile para kazanmaya
başladık”**Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?**

Yaklaşık 21 yıl Petrol Ofisi bayiliği yaptım. Uzun yıllar nakliye işleri ile uğraştım. Şimdi ise torunlarımla birlikte akaryakıt istasyonlarımız ve Lassa firmasının İlgin bayiliğini yapmaktayız.

Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız? Kadoil bayiliği kararınızda ne etkili oldu?

2015 yılında Kadoil ile çalışmaya başladık. İyi ki başlamışız. Kadoil ile çalışmaya başladığımız günden beri para kazanmaya başladık. Vermiş oldukları tüm sözleri tuttular. Her zaman yanımızda oldular. Önceki çalıştığımız şirketin müdürlerini görmedik bile ama Kadoil en ufak sorunumuzda bile hep yanımızda oldular. Görüşmelerimizin başında tek istasyonumuzu verecektik, ama güvene dayalı ticareti gördükten sonra diğer istasyonumuzu da gönül rahatlığı ile Kadoil’e verdik.

Sizce sektörde Kadoil’i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kadoil’in büyük firma olması, televizyonda reklamlarının çıkması, bankalar ile yapılan anlaşmalar, diğer firmalardan üstün kılan özellikleridir.

Eklemek istedikleriniz...

Kadoil ve şirketimiz arasında oluşan bu gönülbağımızın uzun yıllar sürmesini dileriz.





Perakende alanına yönelik geliştirdiği projelerle adından söz ettiren Boyner Grup, bilgi teknolojisi ve lojistik alanında yaptığı yatırımlarla büyüyor.

TÜRKİYE'NİN TECRÜBELİ İŞ KADINI

ÜMİT BOYNER

Boyner Grup'un yeni yatırımlarından ve hedeflerinden bahsedersiniz?

Grup tüm perakende formatlarında yatırımlarına devam edecek. Bilgi kullanımı teknolojisine, lojistik altyapısına büyük yatırımlar yapıyoruz. Bunların karlılığımıza ve piyasa payımıza olumlu etkileri olacak.

2010-2013 yılları arasında TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüttünüz. Görev sürenizde kadın olmanın herhangi bir güçlüğünü yaşadınız mı?

Hayır kadın olmanın bir zorluğuna rastlamadım; ama Türkiye'de bağımsız ve tarafsız bir sivil toplum örgütü liderliği yapmak müthiş bir hayat tecrübesi. Çok konuda bilgi sahibi olmanız, inisiyatif alabilecek kadar da kararlı olmanız gerekebiliyor. Bunun gerekliliği kadın veya erkek farketmiyor.

Birçok vakfın yöneticiliğini de yapıyorsunuz, kurucusu olduğunuz KAGİDER'in sizin için önemi nedir?

KAGİDER, kadın girişimliliği geliştirmek üzere kuruldu; ama kadın girişimliliğinin önündeki engellere baktığınızda eğitimden, sosyal gelişime, kadından toplumun beklentilerine kadar Türkiye'de kadın sorununun tüm vehçelerini ele alıyorsunuz. KAGİDER'i bu anlamda çok değerli buluyorum.

Boyner Grup'un sosyal sorumluluk projelerinden kısaca bahsedersiniz?

Biz gerek 'Nar Taneleri' projemiz, gerek 'Kadınlar Günü' iletişimlerimiz, gerekse farklı derneklere verdiğimiz gönüllü desteğiyle 'kadın' konusunda duyarlılık ve zihinsel bir dönüşüm yaratmaya gayret ettik. Ayrıca eylülden itibaren yenilikçiliği öne çıkaran sosyal girişimci projeleri destekleyen yeni bir projeye başlıyoruz.

Tarkan Kadooğlu, TÜRKONFED'in Başkanı oldu, bununla ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Tarkan Kadooğlu'nun duyarlı, yenilikçi, demokratik kültüre önem veren bir sivil toplum lideri olacağına inanıyorum. Ayrıca özellikle bölgesel kalkınmadaki farklılıkların giderilmesi açısından önemli bir ufuk açabileceğini, bunun için donanımı ve tecrübesi olduğunu da düşünüyorum.

Kadooğlu Holding ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyiz?

Kadooğlu Holding bir aile şirketinden hızlı bir hamleyle kurumsal yapıya geçişi başarıyla götürüyor. Genç aile bireylerinin eğitime ve tecrübe kazanmasına da önem verilmesiyle birlikte kadronun hızla profesyonelleşmesini, değer yaratan bir müessese olarak sürekli kılacağına inanıyorum.



ÜMİT BOYNER KİMDİR?

1985 yılında Rochester Üniversitesi'ni bitirdi ve bankacılıkla iş hayatına başladı. 15 yıldır Boyner Grup'ta yönetim kurulu üyesi. Ayrıca Euler Hermes'in de yönetim kurulu üyesi ve UniCredit'in danışma kurulu üyesi. 2010-2013 yılları arasında TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptı. Biri 27, diğeri 19 yaşında 2 oğlu var.



“Kadoil, müşteri sayımızı ve satışlarımızı artırdı”

Bartın’da Kadoil bayiliği yapmayı sürdüren Işıklar Petrol’ün sahibi Oğuz Işık, Kadoil’in müşterilerine güven verdiğini belirtiyor. Bizi istasyonunda ağırlayan Oğuz Işık, sektörün geçmişini ve bugününü kıyaslayarak sorularımızı yanıtladı.

Bize kendinizden kısaca bahseder misiniz?

1957 senesinde Deniz Harp Okulu’ndan mezun oldum. Tazminatı ödeyip askerliği bıraktıktan sonra 1958 yılında petrolcülüğe başladım. Daha önceden tankerler yoktu, benzin fiçıyla geliyordu ve biz de kovalarla taşıyorduk. Çok zor zamanlar geçirdik.

Çocukluk yıllarınızda geleceğe dair ne gibi hayalleriniz vardı?

Beni bu işe tesadüfler sürükledi. Aslında deniz subayı olmak istiyordum. Ancak sonra ticaretle uğraşmaya başladık.

Hayattan bugüne kadar edindiğiniz en önemli tecrübeyi anlatır mısınız?

Akaryakıt sektörüne ilk kez 1955 yılında girdik, o günden beri devam ediyoruz. Benim zamanımda sözün sadece ağızdan çıkması yetiyordu ama günümüzde bu kayboldu. Ticaret de değişti zamanla ve doğrusunu isterseniz bu ticaret tarzı bize hitap etmiyor. Eskiden senet ya da çek yoktu.

Işıklar bugünlere nasıl geldi?

1954 yılında rahmetli babam bir bayilik aldı. O zaman tanker yoktu. Yakıt, Çubuklu deposundan fiçilerle, tenekelerle gelirdi. Bu şekilde başladık. İlerleyen zamanlarda işimiz düzeldi. Yakıtı tankerlerle getirmeye başladık. Yıllarca bu işi yapmaya devam ettik. Geçtiğimiz yıllarda ise Türkiye piyasası değişti.

Kadoil bayisi olmaya karar veriş sürecinizi anlatır mısınız?

Kadoil’den bir arkadaş ziyaretimize geldi. Bize bazı şartlar sundu ve bunlar bize uygun geldi. Böyle olunca da Kadoil bayisi olmaya karar verdik. Başka dağıtıcılardan da ziyaret aldık ama en uygun teklifi Kadoil verdi. Sonuç olarak 2012 senesinde Kadoil bayisi olduk.



Kadoil bayiliği size nasıl avantajlar sağladı? Ne gibi şeyler kazandırdı?

Fiyat avantajı sağlıyor. Müşteri potansiyelimizi artırdı ve müşterilerimizi çeşitlendirdi. Böyle olunca satışlarımız da arttı.

Müşterilerinizden Kadoil ile ilgili hiç yorum ya da görüş aldınız mı?

Müşterilerimiz ilk başta, markayı tanımadıkları için, şüpheyle yaklaştılar. Müşterilerimize belgeler sunduk ve böyle olunca Kadoil ile ilgili önyargıları yıkıldı. Artık müşteriler de alıştı ve güvenle alıyorlar.



Bartın'da Kadoil bayiliği yapmayı sürdüren Işıklar Petrol'ün sahibi Oğuz Işık, Kadoil'in müşterilerine güven verdiğini belirtiyor.



Her işin zor ve keyifli yönleri vardır, sizinkiler neler?

Zor yanlarından bahsetmek gerekirse; "ayakçı" diye tabir ettiğimiz toptancı bayiler var. Böyle yapıp daha düşük fiyat verince elimizden müşterileri aldılar. Devamında da bizim işlerimiz bozuldu. Örnek vermek gerekirse, yatırımcı bayi oluyor ve o sene 1 milyon dolar alıyor. Ürünü de satabilmek için fiyatını kırıyor. Bu nedenle ihalelere giremez olduk.

Eşinizle ne zaman tanıştınız ve kendisiyle kaç yıldır evlisiniz?

1965 senesinde evlendik ve evliliğimiz hala devam ediyor.

Aile yaşantınızdan kısaca bahseder misiniz? Eşinizle ortak yönlerinizi anlatır mısınız?

Artık yaşlandık, arada bir yemeğe çıkıyoruz. Paylaştığımız tüm mutluluklar bizim ortak yönümüz. Burada, Bartın'da, hanımlar buluşup kendi aralarında bazı etkinlikler yaparlar.

Boş vakitlerinizde neler yapmaktan hoşlanırsınız?

Hobiniz var mı?

Zaman zaman arkadaşlarım geldiğinde onlarla tavlama oynarız. Sağlık problemlerinden dolayı, hobilere fazla vakit ayıramıyorum.

1957'den bu yana petrol işinde çalışmalar yürüten Oğuz Işık, ticari alanda dünden bugüne çok büyük değişimler yaşandığını ve bugünün ticaret tarzının kendilerine hitap etmediğini söylüyor.

Bartın'ın en meşhur yönlerini anlatır mısınız?

Balığın yanı sıra kavurmalı pide ve mantısı çok meşhur... Buraya geldiğinizde Amasra, Çakraz ve İnküme'nu görmeden gitmemelisiniz. Mugada ise ziyaret edilmesi gereken bir başka yer...

Gelecekle ilgili hayalleriniz neler?

Kadoil ile çalışmaya devam ederek müşteri memnuniyetimizi sürdürmeyi istiyoruz.



Kıymet Işık

Eşinin daima yanında...

Hayat benim için sakin geçiyor. Sabahları kalkınca bir saat yürüyüş yapıyorum. Yürüyüşten dönünce de kahvaltımı yapıp TV izlemeye koyulurum. Saat 11 gibi komşularıyla sabah kahvesi içeriz.

40 senedir her çarşamba günü görüştüğümüz bir grubum var, onlarla buluşuruz ve her hafta birimizin evinde misafir oluruz. Hatta gençlik zamanlarımızda beyler de gelirdi akşam yemeğimizi de birlikte yer sohbet ederdik.

Haftada iki yahut üç gün spor yaparım. Ayda bir gün de şu anda kapalı bulunan engelli dernek grubumuzla altın günümüz oluyor. Daha önce yardım sevenler derneğinde yıllarca çalıştım. Seneler önce Doğruyol Kadınlar Grubu'nu kurduk. Uzun süre dernek faaliyetlerinde bulundum.

Ev hanımıyım, boş vakitlerimde her konuda kitap okumaya özen gösteririm. Ayrıca İngilizce de çalışıyorum.



Tarkan Kadooğlu, iftara katılan konuklarla tek tek ilgilendi.



Tarkan Kadooğlu, dostlarla biraraya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi.



Kadooğlu'nun geleneksel iftar yemeğine, iş, sanat ve siyaset dünyasından 1500'ün üzerinde davetli katıldı.



Kadooğlu iftarına çok yoğun ilgi vardı.



Kadooğlu'nun geleneksel iftar yemeği

Bünyesindeki şirketlerle devler arasında yer alan Kadooğlu Holding'in İstanbul'da düzenlediği geleneksel iftar yemeğine 1500'ün üzerinde davetli katıldı. Yenibosna'da Çarğah Restoran'da gerçekleşen iftar yemeğine Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu, Kadooğlu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Kadooğlu ailesinin yanı sıra; aralarında Kadooğlu'nun iş ve çözüm ortakları, Türkiye'nin önde gelen iş, siyaset dünyasından birçok işadama, milletvekili, sivil toplum örgütleri yöneticileri ve TÜRKONFED'e bağlı derneklerin

başkanları gibi çok sayıda davetli katılım gösterdi. Kadooğlu Holding ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Kadooğlu Ailesi, Kadooğlu Holding'in geleneksel iftarına teşrif eden konukları kapıda karşıladı. İftar yemeğinde kısa bir konuşma yapan Tarkan Kadooğlu, küskünlüklerin son bulduğu ve bereketi beraberinde getiren Ramazan ayı vesilesiyle dostlarla biraraya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Birlik ve beraberliğin tüm ülkede yaşanmasını arzuladığını belirten Kadooğlu, iftara katılanlara kendisi ve şirketi adına teşekkür etti.



Tarkan Kadooğlu, misafirlerini kapıda karşıladı.



Yoğun bir katılımın olduğu iftar yemeğinde dışarıya da masalar kuruldu.



Davetliler, Kadooğlu'nun gösterdiği konukseverlikten memnun kaldı.



KUSURSUZ BİR TOP MODEL:

ADRIANA LIMA

Times Meydanı'nda asılı bir bilbord reklamıyla ismini duyurmayı başaran Lima, 1998'de yer aldığı Victoria's Secret defilesiyle dünya çapında ün sahibi oldu.



ASLINDA HIÇBİR ZAMAN BU İŞİ YAPMAYI DÜŞÜNMEDİĞİNİ SÖYLEYEN SÜPER MODEL, BİR ARKADAŞININ ISRARIYLA BAŞVURDUĞU MODELİK YARIŞMASINDA KEŞFEDİLDİ.

Adriana Lima'nın modellik yolundaki kariyer yolculuğu 12 Haziran 1981 tarihinde dünyaya geldiği Brezilya'da başlıyor. Bu yolculukta ailesinin büyük desteğini almış. Ailesinin, daha doğrusu annesinin çok korumacı olduğunu söyleyen süper model, buna rağmen annesinden çok büyük destek gördüğünün altını çiziyor.

ÜRKEK VE ÇEKİNGEN

Brezilyalı model, 2000 senesinde Victoria's Secret Meleği olduktan sonra dünyaca tanınmaya başladı. Adriana Lima, ajansa ilk gittiğinde çok utangaç olduğunu anlatıyor. Ancak daha sonra annesinin kendisini teşvik etmesi sayesinde işi alabildiğine dikkat çekiyor.

KARİYERİNİN ZİRVESİNE DOĞRU...

Kariyeri başarılarla dolu olan süper model, ortaokul çağlarında birçok güzellik ödülü almasına rağmen, aslında hiçbir zaman bu mesleği yapmayı düşünmediğini her fırsatta dile getiriyor. Ancak çok sevdiği

ve bir model olmak isteyen arkadaşını yalnız bırakmamak için başvurduğu yarışmaya davet edildi ve bu yarışmada da birinci oldu. Bu noktadan sonra ise belki de hiç hayalini bile kurmadığı bir yaşam sürmeye başladı. Küçük yaşta katıldığı Ford "Supermodel of Brazil" yarışmasında birinci olan ünlü model Adriana Lima, üç sene sonra ise Elite Model Management ile bir anlaşma imzalayarak

Büyüdüğü yerin çok fakir bir yer olduğunu aktaran güzel model, çocukken oyun arkadaşlarının birçoğunun yetim olduğunu söylüyor. Lima, Brezilya'da, yetimlerin sokakta yaşamlarını engelleyebilmek için yetimhanelerin yapılmasına destek veriyor. "Brezilya'da nereye bakarsanız bakın hamile kadınlar görürsünüz" diyen Lima, burada herkesin, özellikle de fakir ailelerin, tek yapabildiğinin "çocuk" olduğunu



New York'a taşındı. 15 yaşında hiç İngilizce bilmeden gittiği Amerika'da ilk başlarda sadece "evet", "hayır" diyerek ya da çoğunlukla gülümseyerek iletişim kuruyormuş.

EN FAZLA KAZANAN MODELLER İÇİNDE

Elite Model Management ile yaptığı anlaşmadan sonra 2003 ile 2009 yılları arasında Maybeline kozmetik firmasının da sözcü modeli oldu. 2012 senesinde ise Forbes Dergisi'nin en fazla kazanan modeller listesinde, senelik yaklaşık 7,3 milyon dolarlık kazancıyla, dördüncü sırayı aldı. 2013 ve 2014 yıllarında ise 8 milyon dolarlık kazancıyla bu listede sırasıyla üçüncü ve ikinci sıraya yükseldi.

OYUNCULUĞA ATILAN ADIM

ABD'de süper model olarak ün yapan Lima, oyunculuk tekliflerini de değerlendiremeyi ihmal etmemiş. Ancak öncesinde aksanını düzeltilmiş. 2001 senesinde Mickey Rourke ve Forest Whitaker'ın da bulunduğu bir kısa filmde ilk kez rol alan Lima, daha sonra 2007 senesinde tüm dünyada çok sevilen "How I Met Your Mother" dizisinin bir bölümünde de kendi olarak kamera karşısına geçti. 2008 yılında da Amerikan TV'lerinde yayınlanan "Çirkin Betty" dizisinde "Betty" olarak hayranlarının karşısına çıktı. Bunların yanı sıra, 2013'te Robin Williams'ın da oynadığı bir dizide, yine kendisi olarak görünmüştü. Güzel modelin oyunculuk konusunda bazı planları var.

LÖSEMİLİ ÇOCUKLAR İÇİN 'VAR MISIN? YOK MUSUN?'

Adriana Lima doğduğu ülkede yoksul bir çocukluk geçirmiş.

söylüyor. Para kazanmaya başladıktan sonra sosyal sorumluluk projelerinde de görmeye başladığımız güzel model, Brezilya'ya her gittiğinde yoksul çocuklara vermek için kıyafetler alıyor. Türkiye'de katıldığı "Var mısın? Yok musun?" yarışmasından kazandığı ödülü de lösemili çocuklar yararına bağışlamıştı.

EVLİLİK HAYATI

Diğer modellere kıyasla daha az çalkantılı bir özel hayatı olan süper model, 9 aylık ilişkisinin ardından Sırp NBA oyuncusu Mark Jaric ile Haziran 2008'de nişanlandı. Çift, 2009'da Sevgililer Günü'nde dünya evine girdi. Daha sonra Lima'nın Sırbistan vatandaşlığına başvurduğu, ancak bu başvurunun kabul edilmediği açıklandı. Çiftin bu evlilikten, Valentina (15 Kasım 2009) ve Sienna (12 Eylül 2012) isimlerinde iki kız çocuğu dünyaya geldi. Ancak sürpriz bir kararla 2 Mayıs 2014 tarihinde çift, beş senelik evliliğinin ardından, ayrıldıklarını açıkladı. Lima, tüm dünyanın dikkatini çekmeyi başarmış, başarılı ve güzel bir model. Kendisini örnek almak isteyenleri doğru bir şekilde yönlendirmeye çalışıyor. Samimiyetinden ve açık sözlülüğünden, kısacası karakterinden asla ödün vermiyor.

GENÇLERE MESAJ

Lima, kendisi gibi modellik yapmak isteyen gençlere şu mesajı veriyor: "Ne istediğinizden ve kendinizden emin olun. Moda, sadece güzellik demek değildir. Aslına bakarsanız kızlarımın bu işi yapmalarını istemem, ama eğer gerçekten kararlılarsa 18 yaşlarından sonra elimden onları desteklemekten başka bir şey gelmez."

“Kadoil’in büyüme ivmesini bölgemizde de artırdık”

Sektördeki 80 dağıtım şirketinin içinde Kadoil’in 9. sırada yer aldığını vurgulayan Anadolu Bölgeler Müdürü Oktay Leblebicioğlu, ilk tercih edilen şirket durumuna gelmeyi hedeflediklerini belirtiyor.

Bölgemiz; Doğu Karadeniz, Batı Karadeniz ve Orta Anadolu’nun bir bölümünü kapsıyor. Doğu Karadeniz’de Trabzon, Rize, Artvin, Gümüşhane ve Giresun; Batı Karadeniz’de Sinop, Ordu, Samsun, Çorum, Amasya ve Tokat illerimiz mevcut. Orta Anadolu bölgemiz iki bölümden oluşuyor; birinci bölümde Ankara, Kırıkkale, Kırşehir, Çankırı ve Kastamonu illeri, ikinci bölümde ise Kayseri, Sivas, Yozgat ve Nevşehir illeri bulunuyor. Bölgemizde toplamda 22 tane il var ve tümünde faaliyet gösteriyoruz. 4 adet saha müdürü ve bölge müdürü arkadaşımız bu illerden sorumlu. Ben de bölgeler müdürlüğümüzün merkezi olan Ankara’da görev yapıyorum.

HEDEF İLK 8

Bölge olarak en büyük hedefimiz, hızla büyüyen Kadoil’in büyüme ivmesini bölgemizde de yakalamak. İçinde bulunduğumuz sektörde yaklaşık 80 tane dağıtım şirketi var. Kadoil, bunların arasında şu anda 9. sırada yer alıyor. 2006’nın sonunda faaliyete başlamış bir şirket olarak düşündüğünüz zaman, 9 yılda yakalanan bu başarı çok önemli... Sektörde uluslararası büyük oyuncular olduğunu da düşünürsek, sektörde 9. sırada bulunan bir şirketin bu topraklardan çıkmış olması da gururlandırıcı bir şey. Bu, bizim için de çalışanlar için de motive edici bir husus. Kadoil için bu yeterli değil. Kadoil, sağlam sermaye yapısı olan, iyi yönetilen ve yetişmiş insan kaynağı olan bir şirket. Bunlar Kadoil’in başarısının temelini oluşturuyor.

Bence Kadoil’in hedefi ve bizim de en büyük hedefimiz bu yılın ya da önümüzdeki yılın sonunda sektörde ilk 8 şirket içinde yer alabilecek pazar potansiyeline sahip olmak. Bu önemli çünkü fiyatı ilk 8 şirket belirliyor. Ayrıca, bulunmadığımız illerde de markamızı insanlarla buluşturmak istiyoruz. Bu senenin sonuna kadar bayiliklerimizi açacağız. Uzun vadede de hedefimiz Kadoil’i hem bayiler nezdinde hem de müşteriler nezdinde ilk tercih edilen şirket durumuna getirmek. Ancak Kadoil zaten sektörde tercih edilen bir şirket. Bu, sektördeki konumuyla da ortada. 2015 yılı hedeflerimiz iki ana bölümden oluşuyor. Birincisi; satış hacmi hedefimiz, ikincisi de yeni bayi kazanım hedefimiz. Bu yıl için 46 yeni bayi kazanım hedefimiz var. Faaliyet gösterdiğimiz tüm bölgelerde bayilikler açtık. Bu bayiliklerin nitelikleri de önem arz ediyor, daha çok şehir merkezinde ve hizmet kalitesi yüksek noktalarda bayilikler açmak istiyoruz. Satış hacmine gelince; 2015 yılı için bir satış hedefi koyduk. Şu anda bu belirlediğimiz satış hedeflerinin %3 üzerinde gidiyoruz. İlk 6 ay içinde bir miktar üzerinde gerçekleştireceğiz ve ikinci 6 ayda da bu böyle devam edecek. Yıl sonu itibarıyla de satış hedeflerimizi gerçekleştirmiş olacağız.

GÜÇLÜ FİNANSMAN YAPISI

Kadoil’in rekabetteki en önemli avantajlarından birisi, hızlı karar vermesi. Kadoil aynı zamanda çok dinamik ve çok hızlı hareket ediyor. Bunlara ek olarak çok güçlü bir finansman yapısı var. Bu bizi rekabette avantajlı hale



getiriyor. Bu nedenle sahadaki arkadaşlarımız yerinde yönetebiliyorlar, hızlı karar verebiliyorlar ve problemleri olduğu zaman da bunlar çok çabuk çözülebiliyor. Esas rekabetçi avantajımız ise bayilerimiz... Sahada rekabet ediyorsanız, bunu bayilerinizle gerçekleştiriyorsunuz.

Kadoil bayileri de şirketine bağlı, müşteri memnuniyetini hedef edinmiş iyi işletmeciler. Bu sayede hem şirket hem de bayiler olarak rekabette çok hızlı hareket edebiliyoruz. Ayrıca, sahadaki bölge müdürü arkadaşlarımız çok uzun senelerdir bu sektörde, hepsi çok yetkin arkadaşlarımız. Sahayı çok yakından izliyorlar, gelişmeleri çok yakından takip ediyorlar, önceden hareket ediyorlar ve sürekli bayilerle birlikte sahanın içindeler. Özetlemek gerekirse, rekabetteki en önemli avantajlarımız; hızlı hareket edebilmemiz, güçlü bayi yapımız, güçlü sermaye yapımız ve yetkin insanlarımız. Bence elbirliğiyle bu sektöre, müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi daha yüksek bir hale getirmeliyiz. Kadoil olarak, sektörde üzerimize düşenleri yapıyoruz. Bayilerimize de şunu söylemek isterim; Kadoil, karşılıklı kazanma ilkesini prensip edinmiş ve bayilerine para kazandırmayı hedef edinmiş bir şirket. Bu nedenle hep birlikte bu markayı daha iyi yerlere getirmeliyiz.

“Müşteri çeşitliliğimiz artacak”

Doğu Karadeniz Saha Müdürü Ali Sandıkçı, Doğu Karadeniz’deki bayi ağını genişletmenin yanı sıra müşterilerini de çeşitlendireceklerini belirtiyor.



Kaç adet bayiniz var?

Beş ilden sorumluyum. Gümüşhane’de 3, Giresun’da 4, Trabzon’da 4 bayimiz var. Sorumlu olduğum Artvin’de bayiliğimiz bulunmuyor ancak 2015 senesi içerisinde Artvin’de de bir bayi ağı oluşturacağız. 2015 senesi içinde en az 8 ya da 10 istasyon daha eklemeye hedefimiz var.

Kadoil’in bölgedeki potansiyeliyle ilgili neler söyleyeceksiniz?

Bölgemizde Kadoil, iyi bir potansiyele sahip. Elit noktalarda istasyonları var. Özellikle Trabzon merkezde olmak üzere çok kaliteli bayilerimiz var. Bunların yaklaşık işlem hacmi aylık 2000 metreküp civarında. 2015 senesi içinde ekleyeceğimiz yeni bayilerle birlikte bunu 4000 metreküp civarlarına çıkarmaktır.

Gelecek dönemdeki hedefleriniz neler?

2015 yılı içerisinde kurumsallağa biraz daha önem vermek, bayi ağına genişletmek ve Kadoil’i müşterilerimize bayilerimiz aracılığıyla daha iyi tanıtmak istiyoruz. Küçük araçları, ticari taksileri ve hususi araçları da istasyonlarımıza kavuşturmak ve sonucunda da iyi bir potansiyel elde etmek istiyoruz. Müşteri profilimizi geliştirerek daha çok müşteriye ulaşabiliriz.

Kadoil’in bölgedeki avantajları neler?

En büyük artılarımızdan bir tanesi Kadoil’in ulusal TV’lerde reklamlarının dönmesi, dergimizin Türkiye’deki tüm istasyonlara, yaklaşık 12-13 bin civarı, sürekli gitmesi bizim için önemli bir potansiyeldir. Aynı zamanda biz, dolmuş tesisi olarak hem Trabzon’daki, hem de Giresun Espiye’deki dolmuş tesislerinden ikmal verebiliyoruz. Bu, bizi diğer dağıtım firmalarından bir adım öne geçiriyor.

Okuyucularımıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Kadolife okuyucularına bizi iyi takip etmelerini öneriyorum. Geçenlerde Artvin’in bir ilçesinde bir bayi adayıyla görüştüm, aslında oraya sadece selam vermeye girmiştim. Şu anda orası farklı bir dağıtım firmasıyla çalışıyor. Fakat kendisi, hiçbir şekilde konulara maddelere takılmadığını belirterek sözleşmesi biter bitmez Kadoil bayiliğine geçmek istediğini belirtti. Bunun artısının ne olduğunu sorduğumda, ulusal TV reklamlarının yanı sıra, dağıtım şirketi ayırt etmesizin her istasyona dağıtılan Kadolife dergisinin bunda etkisinin büyük olduğunu belirtti. Bu da gördüğünüz gibi bizim için büyük bir artıdır, okuyucularımız bizleri takip etmeye devam etsinler.

“Amatör ruhlu profesyonelleriz”

Kadoil’in bölgenizdeki gücünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kadoil, zorlu bir bölge olan Karadeniz’de kendisini son 3-4 senedir ispat etmiş bir firma. Kulaktan kulağa Kadoil’in namı gün geçtikçe daha da çok yayılmaya başladı. Geçen sene 19 olan bayi sayımız şu anda 30’a yükseldi. Bu bölgede başarı, Karadenizli olmayıp Karadeniz’i çok iyi tanıtmaktan geçiyor.

Geçtiğimiz yıla göre bu senenin ilk 6 ayındaki beklentilerinizi anlatır mısınız?

Bu soruyu geçtiğimiz yıl sormuş olsaydınız bayi sayısında ve satış hacminde patlama olur diyebilirdim. Ancak ne yazık ki görünmeyen bir kriz söz konusu, tavan fiyatın kalkması ve büyük firmaların buna bakış açısının ister istemez yatırımları durdurduğunu düşünüyorum. Bu süreçte biraz daha temkinli ilerlemekte fayda görüyorum. Bence herkes yerini koruyacak, sadece küçük kopmalar olacak. Bunlar da Kadoil gibi güçlü firmaların tercih edilmesini sağlayacak.

Bölgedeki rekabeti değerlendirir misiniz?

Kadoil, sıkışan bayisinin önünü açıyor, desteğini de esirgemiyor. Eğer bayi sermaye anlamında

rüşünü ispat etmişse de önünde kesinlikle hiçbir engel olmuyor. Hep birlikte oluşabilecek sıkıntıları aşıyoruz. Bir bayiyile anlaşmışsak ve sonrasında bir engel çıkmışsa, anlaşmayı her dönemde revize edilebilecek pozisyona taşıyan bir aile şirketiyiz. Biz bayilerimizi müşteri gibi görmüyoruz, aileden biri gibi gördüğümüz için diyaloglarımızı, gece gündüz fark etmeksizin, günün her saati sürdürebiliyoruz.

Okuyuculara vermek istediğiniz mesaj var mı?

Dergimiz hem bizim bayilerimize hem de rakip firmaların bayilerine ulaşıyor. Dergimizi incelediklerinde Kadoil’i tanımak için saha müdürlerimizle ya da bölge müdürlerimizle mutlaka irtibata geçmelerini tavsiye ediyorum. Ailemizi de tanıyarak hareket etmelerinde fayda olacağını düşünüyorum. Baktığımızda 5 sene kısa bir süre aslında, bu süreçte hiçbir şey kaybetmeyeceklerdir. Kadoil ailesini tanıdıktan sonra inanıyorum ki bu beş yıllar on yıllara hatta 20 yıllara çıkacaktır. İlk on dağıtım şirketi içerisindeyiz ve hedefi olan bir firmayız. Gücümüz, kapasitemiz ve imkanlarımız mevcut. Ayrıca Kadoil, çalışanına olduğu gibi bayisine de sahip çıkan bir firma.



Batı Karadeniz Bölge Müdürü Soner Şahin, tüm çalışanların Kadoil’i bir aile gibi gördüğünü ve zaman mefhumu olmadan var güçleriyle çalıştıklarını söylüyor.



FATİH PETROL - ORTAHİSAR/TRABZON
HÜSEYİN SÖNMEZ

“İnsanlar Kadoil’i çok benimsedi”

Üç senedir Kadoil bayisiyiz. Bu iş bizde baba mesleği... Ben şu anda bayrağı devraldım. Bu noktada Kadoil ile birlikte olduğumuz için memnunuz. Daha önce buralarda duyulmamış bir isim olan Kadoil’i sektöre tanıttık. Ve insanlar da bu ismi benimsedi. Artık insanlar Kadoil’i nerede görürlerse görsünler indirimli ürün alacaklarını biliyorlar. Kadoil, bayilerini zor durumda bırakmamanın peşinde... Kadoil ailesinin içinde olduğumuz için memnunuz. Bundan sonra da Kadoil ile daha başarılı olacağımıza inanıyorum.



İVA-SON PETROL
ÇARŞAMBA/SAMSUN
ABİDİN SONKAYA

“Kadoil’in itibarı artıyor”

1994’ten beri sektörün içindeyiz. Son 4,5 yıldır Kadoil bayisiyiz. Kadoil’in güçlü bir firma olduğunu söyleyebilirim. Bize hiç mal sıkıntısı yaşatmadı, müşterilerimize de malın kalitesi hususunda bir problem oluşturmadı. Düğün çalışıp para kazanmaya uğraşan bayilere destek oluyorlar. Kadoil herkese bayilik vermemeye başladı. Bu da markalaşma adına bence iyi oldu. Bu anlamda da güçlenerek ilerliyor. Kadoil’in dürüst çalışan bayilerine yaklaşımı olumlu, bize de aynı şekilde.

YUSUF GÖDEK PETROL - GÖRELE/GİRESUN YUSUF ATACAN



“Kadoil markası güven veriyor”

Kadoil ile 2011 senesinde bayilik anlaşması yaptık. Yakın bir zamanda 5 yıllık daha sözleşme imzaladık. Kadoil bayisi olduktan sonra işlerimiz daha iyi oldu, müşteriye daha fazla güven veriyor. Önceki bayiliğimize kıyasla daha iyi durumdayız. Kadoil bize çok olumlu yaklaşıyor, bir sıkıntımız olduğunda çok kısa sürede çözüm üretiyor. Şu ana kadar hiçbir sorun yaşamadık. Bu ailenin bir parçası olmak gerçekten gurur verici.



ATAGÜN PETROL - FATSA/ORDU KEREM SERİ



“Kadoil hep yanımızda”

Kadoil’i aile büyüklerimiz tercih etti. Türk asıllı bir firma olduğu için de gayet memnunuz ve gurur duyuyoruz. Beş yıldır Kadoil bayisiyiz. Kendi bölge müdürleri olsun, yöneticileri olsun sorunlarımızı giderebilmek adına bizimle çok yakından ilgileniyorlar. Bizce bu güzel bir avantaj. Şimdiye kadar herhangi bir sıkıntı yaşamadık. Kadoil, bizi asla yalnız bırakmıyor. Her türlü sorunumuzu çok kısa sürede çözüme ulaştırıyor.





ELİF PETROL - TOKAT
ŞAHİN YILDIZ

“Yakından ilgi görüyoruz”

1991 senesinden beri bu işi yapıyoruz. Türk sermayeli olduğu için Kadoil'i tercih ettik. Son bir yıldır Kadoil bayisiyiz. Bundan da büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Saha Müdürü Soner Şahin gayet tecrübeli olduğu için Kadoil bize birçok avantaj sağlıyor. Daha önceden görmediğimiz müşteriler de gelmeye başladı. Bu ailenin içinde olmak bizim için çok büyük bir mutluluk. Kadoil'i ailemiz gibi görüyoruz. Bizimle her zaman ilgileniyorlar. Tarkan Kadooğlu'nun bize yaklaşımı çok iyiydi, biz de kendimizi Kadoil'e yakın hissettik.



ŞİNAFOROĞLU PETROL - ÇAYELİ/RİZE
MUHAMMET ŞİNAFOROĞLU

“Kadoil'e çabuk ısındık”

1996 yılında araçlara LPG montajı yaparak bu işe başladık. 2010 senesinde de bir akaryakıt ve LPG istasyonu açtık. Bu noktadan sonra sektör hoşumuza gitti. Ardından burayı aldık ve hizmete soktuk. İşimizden memnunuz ve 2014'ün eylül ayından beri bayisi olduğumuz Kadoil ile birlikte bu işi daha da iyi noktalara taşıyacağız. Sağ olsun Tarkan Bey süreçle bire bir ilgilendi, bir sıkıntımız olduğunda Kadoil hep yanımızda oldu. Anadolu firması olduğu için de Kadoil ile çalışıyor olmaktan memnunuz. Kadoil'e çok çabuk ısındık.

MURAT ÇOLAK PETROL - KALKANDERE/RİZE NİYAZİ AYDIN

“Kadoil, yenilikçi ve kaliteli”

Akaryakıt sektörüne 10 Ekim 2014 tarihinde girdik, sektörde yeniyiz. Sektöre girer girmez Kadoil ile tanıştık ve onlarla çalışmaya başladık. Yenilikçi olması ve hızlı büyümesi Kadoil'i seçmemizi kolaylaştıran etkenlerdendi. İleriki günlerde Kadoil'den uygun fiyat ve daha fazla kalite bekliyoruz. Bizce Kadoil'i diğer firmalardan ayıran özelliği kısa zamanda çok çabuk büyümesi...



SENA PETROL - EYNESİL/GİRESUN ŞÜKRÜ UZUN

“Kadoil gücümüze güç kattı”

12 yıldır sektörün içindeyiz. Eski çalıştığımız firmayla bazı sıkıntılar yaşadık, sonuç olarak Kadoil ile anlaştık ve son bir yıldır Kadoil bayisiyiz. Görüldüğü kadarıyla Kadoil, sektörde gelişiyor, büyüyor ve markalaşiyor. Biz, hem büyüyen hem de marka olma yolunda ilerleyen Kadoil ile kendi ailemizi birleştirerek gücümüze güç kattık. Bizi zor zamanımızda sahiplendiği için Kadoil'e teşekkür ediyoruz. Önceki bayimizin patronlarını hiç görmedik. Fakat Kadoil bayisi olduktan sonra Tarkan Bey buraya kadar geldi. Kendisine bir kez daha teşekkür ediyorum.





HİLMİ BAYRAK PETROLCÜLÜK
BAFRA/SAMSUN
GÜRDAL ELİTOK

“Kadoil’den çok memnunuz”

2007 senesinden beri Kadoil bayisiyiz. Bize yardımcı oldukları ve kaliteli yakıt sağladıkları için gayet memnunuz. Müşterilerimiz de çok memnun. Kadoil’in hızlı büyümesi müşterilerimizin de dikkatini çekti. Bayi sayısının artması da işlerimize olumlu yansıdı. Ödemede sıkıntı yaşadığımızda Kadoil her zaman bize yardımcı ve destek oluyor. Ödeme koşullarında esneklik yapabiliyor. Bunların yanında vadeleri de bir hayli uygun. Kadoil ailesinin bir parçası olmak bizim için gerçekten gurur verici.



SAM-GAZ LİKİT PETROL - LADİK/SAMSUN KEMAL KARA



“Kadoil güvenilir bir firma”

Kadoil’i hem ulusal bir firma hem de aile firması olması sebebiyle tercih ettik. Kadoil ile çalışmaya üç ay önce başladık. Kadoil’in oturmuş ve güvenilir bir firma olması tercih yapmamızı kolaylaştırdı. Kadoil’in Karadeniz’de daha da yaygınlaşmasını umuyoruz. Dahası, Türkiye’deki ağını daha da genişletmesini istiyoruz. Kadoil’in eskiden beri bu işi yapıyor olması onu diğer firmalardan bir adım öne çıkarıyor. Kadoil bir aile ve çalışanlarının da bu düşüncede olması bizi Kadoil’e yakın hissettirdi.



KADOİL BAYİSİ OLMAK AYRICALIKTIR



Proje için Kadoil’in ‘finans’, ‘mühendislik’, ‘bayi işleri’ ve ‘pazarlama’ gibi farklı departmanlarından oluşan bir ekip; bayi ihtiyaçları doğrultusunda işbirliğine yeni markalar eklemeye devam ediyor.



350 akaryakıt bayisiyle Türkiye’nin 9. büyük dağıtım şirketi olan Kadoil, bayilerine sunduğu avantajlarla sektöre öncülük etmeye devam ediyor. Kadoil, sektörde farklılaşmak ve bayilerinin ihtiyaçlarını karşılamak adına “Kadoil Bayi Kulübü”nü faaliyete geçirdi.

Ekonomik koşulların zorlaştığı, karlılıkların düştüğü bu dönemde Kadoil holding şirketlerinin finans ve marka gücünü kullanarak sektöründe öncü şirketler ile işbirlikleri gerçekleştiriyor. Enerjiden eğitime, beyaz eşyadan araç kiralamaya kadar geniş bir sektör yelpazesine sahip olan “Kadoil Bayi Kulübü” bayilerine %60’a varan ödeme kolaylıkları sağlıyor. Kampanyaya dâhil şirketlere Kadoil bayisi olduklarını belirten tüm istasyon sahipleri kulübe özel indirimlerden yararlanabiliyorlar.



yaptığı açıklamada; “Kadoil bayilerine akaryakıt sektörünün dokuzuncu büyük dağıtım şirketi ile çalışmanın avantajlarını yaşatmak için bir sadakat projesi başlatıyoruz. Bu proje ile en önemli hedefimiz aynı ürün ve hizmete daha uygun koşullarla ulaşabilecek bayilerimizin maliyetlerini düşürmek ve karlılıklarını arttırmaktır. İnanıyorum ki bu çalışma uzun yıllar sürecek bir sadakat sürecinin başlangıcı olacaktır.

Türkiye’nin her yerinde bulunan 350 bayimize fırsatlar sunmayı prensip haline getiren Kadoil olarak bundan sonra da projelerimize yenilerini ekleyerek aynı hızla devam ediyor olacağız” dedi.

Bayi ihtiyaçlarına özel tasarlanmış bu hizmetler ile bayi deneyiminde sektörde farklılaşmayı hedefleyen Kadoil, program kapsamında birçok marka ile işbirliği gerçekleştiriyor. Kadoil bayisi olmakla öncelikli olacağınız şirketler arasında Zorlu Elektrik, Avis, Yapı ve Kredi Bankası, Akbank, Halkbank, Eko Sigorta, Garanti Emeklilik, Avivasa, Aras Kargo, Vodafone, Doğa Koleji, Bahçeşehir Koleji, Okan Eğitim Kurumları, Petlas bulunuyor. Kadoil Genel Müdür Vekili Çağdaş Demirağ proje ile ilgili

Bayilerinin ana masraf kalemlerini oluşturan giderleri azaltma amacıyla başlatılan kampanya ile ilgili detaylı bilgilere web sitemizden veya kadoilbayi.com/club adresinden ulaşabilirsiniz.

Volkan Hüner:

“Kadoil,
yükselmeye imkan veriyor”

Makine mühendisi olan Volkan Hüner, Kadoil’de Yatırımlardan ve Mühendislikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı konumunda. Bizi sıcak yuvasında konuk eden Hüner, mesleğine, iş ve özel hayatına dair sorularımızı yanıtladı.



Bize kısaca kendinizden bahseder misiniz?

2000 senesinde Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nden mezun oldum. Daha sonra Enka Çimtaş’ta mühendis olarak görev yaptım. Enerji serüvenim buradan sonra başladı. Yaklaşık 10 yıldır akaryakıt sektöründeyim. 5 yıl önce ‘LPG Müdürü’ olarak çalışmaya başladığım Kadoil’de göreve ‘LPG ve Yatırımlar Müdürü’ olarak devam ettim ve son olarak da ‘LPG ve Akaryakıt Yatırımlarından ve Mühendislikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı’ olarak görevime devam ediyorum.

Ne zamandır Kadoil bünyesinde çalışıyorsunuz ve ilk göreviniz neydi?

Kadoil’de LPG Müdürü olarak göreve başladım. Kısa bir süre sonra LPG’nin yanına akaryakıt yatırımlar müdürlüğü de eklendi. Hem akaryakıt istasyonlarının yatırımları hem de LPG yatırımlarının kontrolü ve organizasyonu, sorumluluğum altına girdi. Özellikle yeni yatırım yapılacak istasyonların fizibilitelerinin hazırlanması, karlılık analizlerinin yapılması ve bu istasyonların şirketin menfaatine olup olmadığının belirlenmesi görevlerim arasında bulunuyordu. Sonuç olarak, bu yatırımın yapılmasına yahut yapılmamasına karar verilen bir birim...

Kadoil’in kariyerinizdeki yerinden söz eder misiniz?

Kadoil, benim açımdan, daha hızlı yükselebildiğim bir yapıya sahip. Özellikle çok kurumsal şirketlerde çalıştığınız zaman keşfedilmeniz biraz daha uzun sürer; çünkü böyle yerlerde kademeler arasında büyük



Hüner çifti, hedeflerinin ikiz çocukları Mahir ve Zeynep için güzel bir gelecek hazırlamak olduğunu söylüyor.

kopukluklar oluyor. Bu anlamda Kadoil'in en güzel tarafı, Yönetim Kurulu Başkanımızın da birebir işi bilen bir insan olması. Bu bizim açımızdan çok önemli; çünkü işi bilen ve aynı zamanda yönetimi de elinde bulandıran biriyle çalıştığınız zaman neler yapılabileceğinizi daha hızlı görüp sizinle ilgili yukarı basamaklarda daha hızlı kararlar alabiliyor. Kadoil'in en güzel yanı, alttan yukarıya adam taşıyabilmesidir. Çoğu şirkette olduğu gibi dışarıdan birini alıp mevcut kadronun tepesine koymuyorlar. Altta kendi kültürüyle yetiştirdiği insanların yukarılara çıkmasına imkan tanıyor.

Görevinizde önem arz eden şeyler nelerdir?

Öncelikle, yaptığımız iş direkt para üzerine olduğu için, her şeyden önce hesabın güçlü olması gerekiyor. Yatırım işi biraz da istatistikî bir iş olduğundan doğru verilerin ve doğru analizlerin toparlanabilmesi büyük önem arz ediyor. Gittiğimiz istasyondaki analizi iyi yapabilmek, rekabeti iyi görebilmek ve daha iyi çalışmalar yapabileceğimiz argümanları tespit etmek gerekiyor. Bunların yanında saha tecrübesi de çok önemli; çünkü bu olmazsa nerede neyi yapabileceğinizi kestiremezsiniz.

Aile yaşantınızdan bahsedermisiniz?

Evliyim, Mahir ve Zeynep isimlerinde ikiz çocuklarım var. 21 ayı bitirdiler. Sekiz sene önce evlendim. Eşim ise sınıf öğretmeni ve şu anda Ataşehir, Çekmeköy tarafında bir özel okulda müdür yardımcılığı yapıyor. Çocuklarımızı büyütüyoruz, henüz okula başlamadılar. Amacımız onlar için güzel bir gelecek hazırlamak.

Okurlarımıza iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Dergimiz Türkiye genelinde tüm istasyonlara dağıtıldığı için herkese şunu iletmek istiyorum. 2015, sektör için yatırım yılı... Bu yıl içinde birçok istasyon, belki de bayrak değiştirecek, yeni dağıtım firmalarıyla çalışacak. Sektör artık daha yoğun rekabetçi bir ortamda devam edecek. Burada da mümkün olduğunda yüksek iskontolu ticaretler dönecek. Bu nedenle seçimlerini yaparlarken daha esnek çalışabilen, daha hızlı geri dönüşlerin alınabileceği şirketleri tercih etmelerini öneriyorum. Artık işi masada anında bitirmemiz gerekiyor. Bunun için de balina tipi şirketlerden çıkıp daha hızlı çalışabilen, hızlı karar verebilen ve inisiyatif kullanabilen şirketlerle çalışmalarını öneriyorum. Bu anlamda Kadoil, kesinlikle doğru tercih...

SANEM BÜLBÜL HÜNER:

Eşim haftanın dört ya da beş günü seyahatte... Bunun harici zamanlarda saat 8 ya da 9 gibi evde oluyor. Bu süreçte de sürekli bayilerle telefonda görüşüyor. Tatillerde bile telefon görüşmeleri devam ediyor. Bu durumdan zaman zaman şikayetçi oluyorum, ancak o da bununla var oluyor. Fazlasıyla sorumluluk sahibi, bu da güzel bir şey. Kadoil gibi büyüyen ve gelişen bir şirkette çalıştığı için de memnunum. Bundan sonra da Kadoil'in çok daha kaliteli bir şekilde büyüyeceğini düşünüyorum.

KISA KISA...

Takımınız: Beşiktaş

Burcunuz: Yay

En önemli karakter yapınız:

Hırslıyım

Sevdiğiniz yazar ya da yazarlar:

Oğuz Atay

Tavsiye edeceğiniz kitap:

Tutunamayanlar

Sevdiğiniz müzik türü: Rock

Sevdiğiniz sanatçılar:

Cem Karaca ve Bulutsuzluk Özlemi

Hobileriniz:

Beşiktaş ciddi bir hobimdir, kombine sahibiyim.

En sevdiğiniz yemek: İçli köfte

En sevdiğiniz TV programı:

Spor programları

Dilinize takılan bir sözcük: Mesela



Rize

TERTEMİZ HAVASI VE YEMYEŞİL DOĞASIYLA

Sürekli yağış alan ve bereketli topraklara sahip olan Rize'de hem tarih hem de doğal güzellikler birlikte yaşıyor. Şehrin yaylaları önemli turist noktaları olarak öne çıkıyor.

Ayder Yaylası



Zilkale



Çifte Köprü



Çay toplayan kadınlar



Doğal güzellikleriyle adından söz ettiren kent, turizme yönelik çeşitlilik sunuyor.

Anzer balı üreticileri



Rengarenk ormanları, dik vadileri, tarihi eserleri ve yemyeşil yaylalarıyla meşhur olan Rize'de doğal yaşam ve tarih birbirinden ayrılmadan yaşamaya devam ediyor. Ayrıca, Karadeniz'in eşsiz kıyı şeridi kente büyüleyici bir güzellik katıyor. Sürekli yağış alan iklimi ise kentte yeşilin çeşitli tonlarının ortaya çıkmasını sağlıyor. Rize'nin bu verimli doğasında yetişen çayın lezzeti de dillere destan...

KAÇKARLAR'IN ETEKLERİNDE

Verimli topraklara sahip olan şehrin özellikle yaylaları adından oldukça fazla

söz ettiriyor. Çamlıhemşin ilçesindeki Ayder Yaylası, belki de aralarında en çok bilineni... Heybetli bir görünüme sahip Kaçkar Dağları'nın eteklerinde bulunan yayla, daha yukarıda bulunan Hala Yaylaları'ndan bir önceki durak konumunda. Termal turizm açısından çok büyük öneme sahip olan yaylada bulunan kaplıcalar, birçok hastalığa iyi gelmesi nedeniyle bir hayli ziyaret alıyor. Ayrıca, yeşilin her tonuyla göz kamaştırıcı doğası ve tertemiz havası da diğer tercih edilme nedenleri... Hemen civarda bulunan Gelintülü Şelalesi ise görülmeye değer başka bir nokta. Yörenin bir başka önemli şelalesi ise 15 metre yükseklikten dökülen Palovit Şelalesi... İkizdere'deki Anzer, Çağrankaya, Ovit, Varda, Gölyayla, Cimil;

Çamlıhemşin'deki Ayder, Pokut, Aşağı ve Yukarı Kavron, Elevit, Nafkar, Karunç, Garmik, Haçivanak, Hapivanak, Tirevit, Kale, Baş Yayla, Hacıvarak, Palovit, Çaymakçur, Amlakit, Golezana, Petran, Samıslat; Çayeli'deki Hazende; Hemşin'deki Ambarlı Yaylaları ile Rize, muhteşem bir zenginliğe sahip. Özellikle Ayder, Anzer ve Yukarı Kavron Yaylaları turizm merkezleri olarak ön plana çıkıyor.

ANZER BALI

Anzer Yaylası'nın denizden yüksekliği 3000 metre ve yayla, trekking, yamaç paraşütü ve zirve tırmanışı gibi ekstrem sporları yapmak için de ideal bir

durak. Yoğun ziyaret alan yaylada birçok hastalığa iyi geldiğini söylenen Anzer Balı üretimi de yapılıyor. Ayrıca Pokut Yaylası, üzerinde yetişen ağaçlarla diğer yaylalardan daha farklı bir yere sahip... İlçenin yaklaşık 20 km güneyinde Zilkale bulunuyor. Uzaktan bakıldığında havada asılıymış gibi duran kale, denizden 750 metre yukarıda bulunuyor. Civarda bulunan Şenyuva Köprüsü ise bölgede bilinen en eski taş köprü olma özelliği taşıyor. Tek kemerli olan köprü'nün uzunluğu ise 40 metre. Şehir ayrıca köprüleriyle de meşhur... Doğası, havası ve olanaklarıyla Rize ve yaylaları, ziyaretçilerini sağlık ve eğlenceye davet ediyor. Bu muhteşem ilimize gidecek olursanız, yaylalarını ziyaret etmeyi sakın ihmal etmeyin.



Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, ziyaretinde Kadooğlu Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu'nu kutladı



Mehmet Şimşek'ten Kadooğlu yağ fabrikasına ziyaret

Kadooğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Türkiye'nin en modern yağ fabrikalarından birisi olan Bizce Yağ üretim tesislerinde inceleme yapan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, markalaşma yolunda önemli adımlar atan Bizce Yağ için Cemal Kadooğlu'nu kutladı.

Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Kadooğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Türkiye'nin en modern yağ fabrikalarından birisi olan Bizce Yağ üretim tesislerinde inceleme yaptı. Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu ve Bizce Yağ Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kadooğlu'ndan üretim ve pazarlamaya ilgili bilgiler alan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, TİM'in açıkladığı "Türkiye'nin 1000 İhracat Şampiyonu" arasında yer alan Kadooğlu'nun ekonomiye sağladığı katma değerlerden dolayı teşekkür etti ve Cemal Kadooğlu'nu kutladı. Türkiye'deki üreticilerin katma değeri yüksek ürünlerle yönelmeleri yanında ar-ge ve inovasyona önem vermeleri ve gerek Türkiye'de gerekse yurtdışında markalaşma yönünde çaba sarf etmeleri gerektiğini belirten Şimşek, Bizce Yağ'ın bu anlamda önemli adımlar attığını söyledi. Güçlü ve büyük bir Türkiye için istikrarın şart olduğunu ifade eden Şimşek, Gaziantep'in sadece Türkiye için değil, Ortadoğu ülkeleri içinde önemli bir üs niteliği taşıdığı ve Gaziantep'in üreten bir kent olma özelliğiyle dikkat çektiğinin de altını çizdi.

Bizce Yağ, Türkiye'nin dünyadaki yüzü olacak

Türkiye'deki iç piyasa payını yüzde 15'lerden yüzde 25'lik seviyelere çıkarılması için yoğun bir tempo ile çalıştıklarını ve ulusal düzeyde bayi ağını oluşturduklarını ifade eden Bizce Yağ Yönetim Kurulu Başkanı Celal

Kadooğlu, "Önümüzdeki süreçte Bizce Yağ, Türkiye'nin dünyadaki yüzü olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Bizce Yağ tesisleri son model teknolojinin kullandığı ve el değmeden sağlıklı bir ortamda üretim esasıyla günlük 600 ton, aylık 18 bin tonluk yağ üretimiyle Türkiye'nin en önemli üretim tesislerinden birisidir. Bizce Yağ, yurtdışı pazar payını artırmak ve hedef ülkelerdeki satış oranını yükseltmek için yoğun bir çaba sarf ediyor" dedi.

Hedef 50 ihracat ülkesi

Celal Kadooğlu, hedef ülke sayısının artırılması yönündeki çalışmalarını hakkında bilgi verirken "Hanımların yemeklerde Bizce Yağ tercihi hızla artarken, 2014 yılı içerisinde 38 ülkeye yönelik gerçekleştirdiğimiz ihracatımızın 2015 yılında 50 ülkeye çıkarılması için çalışıyoruz. Ortadoğu ülkelerindeki tüketim oranımız bir hayli yüksek. Hedef ülkeler arasında AB ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri yer almaktadır. Bizce Yağ, modern tesislerinde ayçiçek yağı, mısır yağı ve margarin üretimi gerçekleştirmekte olup günlük üretim kapasitemiz 600 ton, aylık üretim kapasitemiz ise 18 bin tondur. 2015 yılında gerek yurtiçi pazar payımızı, gerekse yurtdışı pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz" dedi. Bizce Yağ tesislerinde incelemelerini tamamlayan Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, daha sonra fabrika bünyesinde çalışan işçilerle de sohbet ederek sorunlarını dinledi.

Bizce Yağ, Dubai'nin gözdesi

2015 yılında ihracat atağı yapmayı hedefleyen Bizce Yağ, yurtiçi ve yurtdışı pazar payını artırmak için Dubai'de düğmeye bastı. Bizce Yağ, Dubai Gulfood 2015 Gıda Fuarı'nda da en fazla ziyaretçi kabul eden firmalar arasında yer aldı.



Dubai'de düzenlenen Gulfood 2015 Gıda Fuarı'na katılan Bizce Yağ'ın fuara özel olarak hazırlanan standı, ziyaretçilerce en çok dikkat çeken standlardan biri oldu. Bizce Yağ Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kadooğlu, Dubai Gulfood 2015 Gıda Fuarı'nda yaptığı açıklamada, yurtdışında da belli bir başarı yakalayan Bizce Yağ markasını, aralarında AB ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri başta olmak üzere dünyada 50'ye yakın ülkeye ihraç etme hedeflerine vurgu yaptı. Bizce Yağ'ın Ortadoğu ülkelerindeki tüketim oranının bir hayli yüksek olduğunun altını çizen Kadooğlu, "Dubai, bizim için olumlu bir fuar sezonu oldu. Dünyanın birçok ülkesinden fuara katılanlarla ilişkilerimizi geliştirdiğimiz gibi yeni bağlantılarla ilgili görüşmeler yapıldı. 2015 yılında gerek yurtiçi pazar payımızı, gerekse yurtdışı pazar payımızı artırmaya devam edeceğiz" dedi.

Bizce Yağ beğeni topladı

Gaziantep'te incelemelerde bulunan Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi milletvekilleri heyeti, Kadooğlu Holding bünyesinde faaliyetlerini sürdüren ve iç piyasanın yüzde 15'lik bölümüne hitap eden Bizce Yağ'ın üretim tesislerine tam not verdi.

Güneydoğu Anadolu Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar ve Mamulleri Birlikleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Kadooğlu Holding CEO'su Celal Kadooğlu, Bizce Yağ'ın üretim tesisleri hakkında Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi parlamenterlerinden oluşan heyete bilgi verdi. Bizce Yağ'ın modern bir üretim tesisine sahip olduğunu, yaptıkları incelemeler sırasında gördükleri hijyen ve modern teknolojiden fazlasıyla etkilendiklerini ifade eden Kuzey Irak Bölgesel Yönetimi Parlamentosu Milletvekili ve Tüketici Hakları ve Ticaret Komisyonu Başkanı Majit Otham Tawfeeg, Celal Kadooğlu'nu kutlayarak, "Ülkemize böyle modern tesislerde üretilen ürünlerin gönderilmesi vatandaşlarımızın sağlığı için önemli. Sizleri yürekte kutluyoruz. Tesislerinizde yaptığımız incelemelerde hammaddeden üretime ve ambalajlama aşamasına kadar insan eli değmeden hijyenik bir ortamda üretim gördük. Gelecekte ülkemizde de böyle modern tesislerin kurulmasını umuyoruz. Uyguladığınız üretimdeki hassasiyet yanında TSE standartlarındaki üretiminiz bizleri memnun etti" dedi. İç piyasanın yüzde 15'lik bölümüne hakim olduklarını ifade eden Kadooğlu Holding CEO'su Celal Kadooğlu, 2015 hedeflerinin 50 ülkeye ihracat olduğunu belirterek, "Tesislerimiz gördüğümüz gibi sektördeki en son teknolojiyle donatılmış ve üretim ortamında tamamen hijyen bir ortam esas. İnsan eli değmeden yapılan üretim gerek iç gerekse dış piyasalarda aynı kalitede. Tesislerimizde üretilen ürünlerimizde uygulanan kalite standardı uluslararası standartlardadır. Gereç iç piyasadaki gerekse dış piyasalardaki talep artışı ürün kalitemiz kadar marka güvenilirliğimizden de kaynaklanmaktadır" diye konuştu.



Kadooğlu Yağ, yurtdışı fuarlarda boy gösteriyor

Kadooğlu Yağ, 2015 yılının ilk yarısında Dubai, Japonya, Hong Kong ve Seul'de gerçekleştirilen gıda fuarlarına katılarak 'Bizce Yağ' markalı ürünlerini Ortadoğu ve Uzakdoğu müşterileriyle buluşturuyor.



Bizce Yağ Hong Kong Hofex 2015 Fuarı'nda

Kadooğlu Holding'in gıda firması Kadooğlu Yağ, 2015'in başından bu yana yurtdışında gerçekleştirilen fuarlarda Türkiye'yi temsil etmeye devam ediyor. Dubai'de 8-12 Şubat tarihlerinde gerçekleştirilen Gulfood 2015 Fuarı'na katılan Kadooğlu Yağ, 3-6 Mart tarihlerinde Japonya'da gerçekleştirilen Foodex Japan 2015 Fuarı'na, Hong Kong'ta 6-9 Mayıs tarihlerinde yapılan Hofex 2015 Fuarı'na ve Güney Kore'nin başkenti Seul'de düzenlenen Seoul Food 2015 Fuarı'nda Bizce Yağ ürünlerini yurtdışındaki potansiyel müşterileri ile buluşturdu. Fuarlarda Kadooğlu Yağ'ı temsilen Celal Kadooğlu, İhsan Mert ve Ela Uzel katılım gösterdi. Yurtdışındaki ihracatını artırmayı hedefleyen Bizce Yağ, fuarlarda sunduğu ürün ve yeni ambalaj çeşitleri büyük ilgi gördü. Dubai'de düzenlenen dünyanın en önemli ve en büyük gıda fuarlarından biri olan Gulfood 2015 Fuarı'na ilk kez katılan Bizce Yağ'ın standı, Türk pavilyonunun en çok ziyaret edilen standlarından birisi oldu. 350'den fazla ziyaretçiyi standında ağırlayan marka, yeni firmalar ile bağlantılar gerçekleştirirken, mevcut müşterileriyle de bir araya gelme fırsatı yakaladı. Dünyanın en zor gıda pazarlarından binisi olarak nitelendirilen Japonya'daki Foodex Japan 2015 Fuarı'na ikinci kez katılan Kadooğlu Yağ, Bizce Yağ ürün kalitesinin birinci sınıf ürün talebinin yoğun olduğu Japon pazarında karşılık bulduğu ifade ediliyor. Bizce yağ yetkilisi İhsan Mert, "Bir önceki senenin görüşmeleri ve ürün gamımızda yapmış olduğumuz yenilikler neticesinde bir önceki seneye göre daha başarılı bir fuar geçirdik ve bu fuar sonrasında da Japonya pazarına ihracat yapmaya başladık" dedi. Birçok uluslararası alım-satım yapan firmayı içeren Hong Kong'da gerçekleşen Hofex 2015 Fuarı'na ilk kez katılmayı gösterdiklerini belirten Mert, "Buradaki firmalar dünyanın çeşitli yerlerinden mal alıp, yine bu ürünleri dünyadaki değişik pazarlara ticaretini yapmaktadır. Bizim de hedefimiz, uluslararası ticaret yapan firmalar ve yerel pazar temsilcileri ile temasa geçmek idi. İlk kez katılmamıza rağmen, bağlantı yapma başarısı göstermiş olduğumuz bir fuar oldu" diye konuştu.

İhsan Mert, Güney Kore'nin başkenti Seul'de düzenlenen ve ikinci kez katıldıkları Seoul Food 2015 Fuarı'nı ise Bizce Yağ için hem potansiyel, hem de alternatif hedef pazarlara açılan bir kapı olarak nitelendiriyor: "Bu ülkede çok fazla kızartmalık yağ kullanılmaktadır ve kullanılan ayçiçek yağı miktarının zamanla artacağı kanaatindeyiz. Fuarda, Kore pazarı ile ilgili güzel bir bağlantı yapma fırsatı bulduk."



Japonya'da düzenlenen Foodex 2015 Fuarı



Güney Kore'de Seoul Food 2015



Mersin'de ikinci satış toplantısı yapıldı

Mersin'de iki gün süren bir toplantı gerçekleştiren Kadoil yönetimi, önümüzdeki döneme ilişkin izlenecek stratejileri ele aldı.

Kadooğlu Holding'in akaryakıt dağıtım firması Kadoil, Mersin'de iki gün süren bir satış toplantısı gerçekleştirdi. Kadoil yöneticilerinin katıldığı çalışmaya, bölge ve saha müdürleri katılım gösterdi. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'nun da ikinci gün katıldığı toplantıda, Kadoil Genel Müdür Vekili Çağdaş Demirağ ve Yatırım ve Mühendislik Genel Müdür Yardımcısı Volkan Hüner sunum yaptı.

İlk beş aylık yatırım hedeflerinin görüşüldüğü Mersin bölge satış toplantısında, Türkiye ve global ekonomi gündemine ilişkin durumlar konuşuldu. Genel pazar değerlendirmesinin yapıldığı toplantıda, izlenecek stratejiler masaya yatırıldı. Yılın ikinci yarısı için plan ve programlar yapılırken, bayileri destekleyici önerilerde bulunuldu.

Saha çalışması çerçevesinde biraraya gelen ekip, genel değerlendirmelerin ardından; 148.000 metreküp depolama kapasitesine sahip olan Kadoil Akdeniz Dolum Tesisleri'ni gezdi. Ayrıca tesis bünyesinde yer alan ve aynı anda 60.000 tonluk 2 ayrı gemiye hizmet verebilen Türkiye'nin karadan 5 km uzaktaki 270 metre uzunluğundaki ilk platformunu da ziyaret etti. Ziyaretlerin ardından çalışma grubu; Sare, Akoil ve Ramoil olmak üzere bölgedeki üç istasyonun açılış törenine katıldı.



Çağdaş Demirağ
Kadoil Genel Müdür Vekili

BAYİ BULUŞMALARI'NDA FİKİR PAYLAŞIMI

Kadoil, bayileriyle sektörün nabzını tutuyor

Kadoil'in İzmir, Ankara, Gaziantep, Adana, Giresun, Diyarbakır ve İstanbul'da gerçekleştirdiği bölgesel bayi buluşmalarında sektörün nabzı tutulurken, 2014 yılı değerlendirmeleri yapıldı ve 2015'e ilişkin perspektifler ortaya kondu.

Akaryakıt sektöründe istikrarlı büyümesini sürdüren Kadoil, ülke genelinde gerçekleştirdiği buluşmalarda bayileriyle bir araya geldi. Kadoil'in İzmir, Ankara, Gaziantep, Adana, Giresun, Diyarbakır ve İstanbul'da gerçekleştirdiği bayi buluşmalarında; Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kadoil Genel Müdür Vekili Çağdaş Demirağ, bölge müdürleri, saha müdürleri ile bayi temsilcilerinin yanı sıra potansiyel bayiler bir araya geldi.

Toplantılarda konuşma yapan Tarkan Kadooğlu, 5 önemli sektörde faaliyet gösteren Kadooğlu Holding'in 'doğruluk', 'dürüstlük' ve 'adalet' ilkelerinden taviz vermeden 2014 yılını başarı ile tamamladıklarını belirterek, "İstihdam rakamımız doğrudan bin 272, dolaylı olarak 6 bin 500 kişiye etki etmektedir. Geçen yıl, 50 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. 1 milyar 170 milyon dolar ciro elde ettik ve bunun 575 milyon dolarını dış ticaret hacmi oluşturdu" dedi.

HAYALDEN GERÇEĞE BAŞARI ÖYKÜSÜ

Hayallerle başlayan ve 2006'da kurulan Kadoil'in akaryakıt alanında çok başarılı çalışmalar gerçekleştirdiğini belirten Kadooğlu, "2006 yılında Kadoil'i kurup, ilk yıl 100 bayi hedeflediğimi söylediğimde, yönetim kurulu üyeleri ve dostlarım benim hayalperest olduğumu düşündü. Evet, dev şirketlerin tecrübesi ve uluslararası sermayeleri var; ama bizde olup onlarda olmayan çok önemli bir silahımız var. O silah da bizim bayilikten gelmemiz. Bayilerin sorun ve ihtiyaçlarını bilmemiz. Biz bu silahı iyi kullandık. 100 istasyon hedefimizi ilk yılda 110 ile geçtik. Hayallerimize yüreğimizi, emeğimizi kattık. Kurumsallığı uygularken esnaflığı asla unutmadık. İkisini harmanlayarak başarıya başarı kattık" dedi.

KADOİL'DE HEDEF İLK SEKİZ İÇİNE GİRMEK

Bayi katılımlarının yüksek olduğu organizasyonlarda Kadoil Genel Müdür Vekili Çağdaş Demirağ, şirketin başarılarını, vizyon ve hedeflerini içeren sunumunu katılımcılarla paylaştı. Kadoil'in akaryakıt pazarındaki payı, TTT (Taahhüt Tanıma Teknolojisi), reklam kampanyaları, finansal anlaşmalar ve bölge yapılanmasına dikkat çeken Demirağ, "Ülke genelinde 350 bayimiz bulunuyor. Toplam 80 akaryakıt firması içinde şu an pazarda 9. sıradayız. Bu başarıyı daha da ileri götürerek 2015 sonunda ilk 8 şirket arasında yer almayı hedefliyoruz. Bunu ailemizin bir bireyi olarak gördüğümüz bayilerimiz ile yapacağız" dedi.

**BAYİLERLE BİRE BİR PAYLAŞIM**

Tek bir bayi toplantısı yerine bölgesel toplantılar tercih etmelerini; bölgesel etkileri yakından inceleyebilmek, bayilerle bire bir iletişime geçerek samimi bir ortamda sorun ve önerileri paylaşabilmek olduğuna dikkat çekti. Bayiler lehine bankalar ile yapılan pos, kredi kartı DBS oran anlaşmaları hakkında bilgi veren Demirağ; büyük bir şirketin bayilerinin hakkı olan tüm kolaylıklara sahip bir yapıya ulaşmanın mutluluğu içerisinde olduklarını söyledi.

'HER AN BAYİMİZİN YANINDAYIZ'

Kadoil'in bayilerin ticaretine katkı sağlamak, karlarını yükseltmek, masraflarını azaltmak ve satışlarını arttırmak konusunda çaba sarfettiğini belirten Demirağ, "Anlaşma yapana kadar değil, anlaşma süresince her an bayisine destek olan anlayışımız bundan sonra da devam edecek" dedi. Kadoil'in 2015 hedeflerinin de paylaşıldığı bölgesel bayi buluşmaları toplantıları yemek sonrası temsilcilerin sorularının cevaplanmasının ardından son buldu.



ADANA



ANKARA



İZMİR



GAZİANTEP



GİRESUN



İSTANBUL



DİYARBAKIR

Zirvede kalmayı başaran bir isim...

Bergüzar Korel

Sinema oyuncusu ve yönetmeni Tanju Korel ile yine sinema oyuncusu Hülya Darcan çiftinin kızı... 'Muhteşem Süleyman' Halit Ergenç'in eşi... Ali'nin annesi... Ve gösterdiği başarılı oyunculuk performansı ile zirveden düşmeyen bir isim, Bergüzar Korel...

Oaslında sonradan değil, başından bu yana sanat dünyasının içinde büyümüş. Ünlendikten sonra oyuncu olmamış, oyuncu olmak için adımlar atmış, oyunculuk adına gösterdiği performans ile ün kazanmış bir isim Bergüzar Gökçe Korel... Nami diğer Kurtlar Vadisi'nin 'Leyla'sı, 'Binbir Gece'nin 'Şehrazat', 'Bitmeyen Şarkı'nın 'Feraye'si, Karadayı'nın 'Feride'si... Sinema oyuncusu ve yönetmeni Tanju Korel ile yine sinema oyuncusu olan Hülya Darcan çiftinin kızı olarak 1982'de İstanbul'da dünyaya gelen Bergüzar Korel, ilk dizi rolünü daha 16 yaşındayken 'Kırk Hayatlar'da alıyor. Daha sonraları 'Zeytin Dalı' adlı TV dizisinde yapımcılığını yapan ve dizide aynı zamanda oyuncu olarak da rol alan anne ve babasına eşlik ediyor. Her ne kadar çocukluğundan bu yana sinema ve tiyatro ile iç içe olsa da bu işin akademik tarafının da önemli olduğunu bildiği için, Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuvarı'nda Tiyatro Bölümü'nü bitiriyor. Oyunculuk kariyerini sağlam temellere oturtmak için, dünya starlarından Nicole Kidman ve Tom Hanks'e koçluk yapmış Susan Baston ile de çalışma fırsatı yakalıyor. 10 parmağında 10 marifet olan ünlü oyuncu, tiyatro ve sinema alanındaki oyunculuk eğitiminin yanı sıra, dans ve piyano eğitiminin dışında voleybol, buz pateni, rüzgar sörfü gibi spor alanlarında da eğitim alıyor. Korel, TV filmi olan 'Şen Olsun Ürgüp'te de rol aldıktan sonra, 2005 yılında

popüler bir dizi olan Kurtlar Vadisi'nin sinema filmi olan ve gişe rekorları kıran 'Kurtlar Vadisi: Irak' filmindeki Arap kızı 'Leyla' rolü ile kendini izleyiciyi tanıttı. En büyük çıkışı ise, 2006 yılındaki 'Binbir Gece' adlı dizide oynadığı 'Şehrazat' karakteri ile yaptı. Ayla Algan'ın koçluğunda gerçekleşen bu rol, sadece '2006 Altın Kelebek En Başarılı Kadın Oyuncu' ödülünü getirmekle kalmadı. 'Şehrazat' rolü, Balkanlar'da, Ortadoğu'da, Güney Amerika'da seyircinin gönlünde yer buldu ve oyunculuk ününü uluslararası arenaya taşımasına vesile oldu. Ve bu rolünün de etkisi olacak ki, dizi setinde başlayan aşk, bir yıl sonra evlilikle sonuçlandı ve 2009'da hayatını 'Sensiz Saadet Neymiş' şarkısı eşliğinde kendisi gibi oyuncu olan 'Muhteşem Süleyman' Halit Ergenç ile birleştirdi. Korel-Ergenç çiftinin Ali isimli 5 yaşında oğulları bulunuyor.

Dramanın en iyisi

Türkiye sinemasının genç nesil oyuncularından biri olan Bergüzar Korel, "Altın Kelebek" En İyi Kadın Oyuncu (2006), "RTGD'nin TV Yıldızı ödülü (2007), "Burç Okulları" En Başarılı Kadın Oyuncu (2008), "Aslan Max" En Sevilen Çocuk Programı (2010), "RTGD'nin Yılın Kadın Oyuncusu (2012), "Ayaklı Gazete" En İyi Drama Kadın Oyuncusu (2012), "YBTB'nin Yılın Kadın Oyuncusu (2012), "Altın Kelebek" En İyi Kadın Oyuncu (2013) ve "Yıldız Teknik Üniversitesi" En İyi Kadın Oyuncu (2013) ödülleri ile oyunculuktaki ustalığı 2006'dan bu yana takdir topluyor.



Ünlü oyuncu, eşi Halit Ergenç ve oğlu Ali ile birlikte mütevazı bir duruş sergiliyor.



Genç oyuncu, 'Şehrazat' ile üzerine yapışan 'sıkıcılık' rolünü, 'Aşk Geliyorum Demez' adlı sinema filmindeki rolü ile gerçek mizacına uygun olan eğlenceli bir karaktere büründürüyor.

Spor, hayatının en önemli parçası

Bergüzar Korel'in oyunculuk yaşamındaki renklilik, özel yaşamına spor yapmak, sağlıklı beslenmek için organik pazarlarda alışveriş yapmak olarak yansıyor. Özel yaşamında spora özel bir yer ayıran ünlü oyuncu, formda kalmak için günde 6 kilometre yürüyor ve düzenli koşuyor. Futbolcuların hız ve çeviklik için kullandığı merdivenle egzersizler yapıyor.

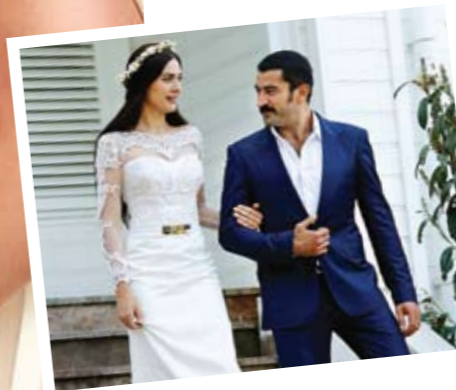
Sağlıklı beslenme konusunda hassas olan oyuncu, sebze ve meyveleri marketten değil, organik pazardan almaya özen gösteriyor. Mutfağa girmeyi çok seviyor. Yaptığı havuçlu kek, kuruyemişten yaptığı lezzet topları gibi özel spesiyaller misafirlerinden övgü alıyor. Yine organik besinlerinin dışında, 'alkali su' içmeyi tercih ediyor. Ama çikolata ve kahve keyfinden de asla vazgeçmiyor.

Mütevazı bir yaşam

Kozmetik reklamlarının görünen yüzü Bergüzar Korel, gündelik yaşamında tam tersine çok fazla makyaj yapan biri değil. Halkın içinden biri gibi davranmayı ve oturduğu mahalledeki esnafla sohbet ederek 'komşuluk ilişkisi' geliştirecek kadar mütevazı bir yaşam sürdürmeye çalışan Korel, hayat felsefesini "Benim gerçeğim ailem, yaşadığım mahalle, cumartesi günü gittiğim semt pazarı. Gerçek hayattan koparsam mutlu olamıyorum" şeklinde özetliyor.

Hayatın içinde

Gerçekte bir tarafta sözünü esirgemeyen, aktivist, fedakar, duyarlı ve sosyal sorumluluğu yüksek bir sanatçı. Bu hali ile örnek olabilecek bir isim. Hayata geçirilen birçok sosyal sorumluluk projelerinde de sıklıkla görev alan oyuncu, 'Cesur Ol!' kampanyasında kadınların cesur ve güçlü yüzünü temsil etti. Karadayı dizisinden sonra televizyon oyuncululuğuna bir süre ara vermeyi planlayan genç oyuncu, tiyatro sahnelerinde performans ortaya koymayı arzu ediyor. En büyük hayali ise, iyi bir müzikalde sahneye çıkmak.



İftar sofralarının o zengin görüntüsü insanın iştahını ne kadar kabartsa da oruç tutarken sağlığın korunması için dengeli ve yeterli beslenmeye özen göstermek gerekiyor.



Ramazan ayında evlerde tatlı bir telaş olur. Bu telaşın sebebi bu aya özel yapılan yemekler ve değişen öğün saatleridir. Uzmanlar, iftar ve sahur sofralarının menü seçimlerinin göze hitap ettiği kadar sağlığa da hitap etmesi gerektiğini söylüyorlar. İkiye inen öğünlerde genelde tercih edilen yemekler, bol karbonhidratlı ve tok tutan cinsten oluyor.

Bunlar arasında da hamur işleri, ekmek, makarna, pilav, kırmızı et ve tatlılar çok sık tercih ediliyor. Ancak oruç tutarken dengeli ve yeterli beslenmeye özellikle dikkat edilmesi gerekiyor. Herkesin cinsiyetine, yaşına ve fiziksel aktivitelerine göre her gün alması gereken protein, yağ, karbonhidrat, mineral ve vitamin oranları değişmediği için bu ay boyunca da bu seviyelere de özellikle dikkat edilmeli.

Beslenme uzmanları, Ramazan ayı süresince de yeterli ve dengeli beslenmeyi devam ettirebilmek için oruç tutulmayan zamanlarda da en az üç öğünün tamamlanmasını ve sahurun da atlanmamasını öneriyorlar. Sahur öğününde de alınan gıdalara azami özen gösterilmeli. Bu öğünde ağır yemekler tüketilirse metabolizma hızının düşmesine sebep olacak ve yemeğin yağa dönüşmesine neden olarak kilo alma riskini ortaya çıkaracaktır. Dolayısıyla, sahur öğününde kahvaltılık besinlerin yanında çorba ve sebze gibi yiyecekler tercih edilmeli.

İFTAR SOFRASINA DİKKAT!

Çok çeşitli ve bol yiyeceklerle donatılan iftar sofraları, oruçtan az önce çıkan ve hızlı ve çok miktarda tüketme isteği duyan bünye için bir tuzağa dönüşebiliyor. Beyin, doyma emrini yemekten yaklaşık 20 dakika sonra verdiği için kilo alma riskini ortaya çıkarabiliyor. Ayrıca bu ayda reflü olma riski de bir hayli yüksek oluyor. Bunlardan korunmak içinse sağlıklı beslenme önerilerini dikkate almak yeterli olacaktır. Kronik rahatsızlığı olanlar ise kesinlikle ilgili bir uzman hekime danışmadan oruç tutmamalıdır.

EN AZ İKİ LİTRE SU

Sağlığı etkileyebilecek bir diğer unsur da yemeklerin pişirilme yöntemleri... Bu süreçte uzmanlar, fırında yapılan yemeklerin yanında



SAHUR İÇİN SAĞLIKLI BİR MENÜ

- Peynir
- Yumurta
- Salata
- 5-6 adet zeytin
- 1-2 tatlı kaşığı bal veya pekmez
- 2 adet ceviz veya 7-8 adet fındık veya 7-8 adet badem
- 2-3 adet hurma, kayısı veya 1 adet incir
- 1 bardak süt

haşlama ve ızgara yöntemiyle pişirilmiş yemekleri de öneriyorlar. Öte yandan, kavrulmuş, tütülenmiş ve kızartılmış yiyeceklerden de uzak durulması ve ara öğünler için de kuru ya da taze meyveler, bade, fındık, ceviz gibi kuruyemişler tavsiye ediliyor. Bunlara ek olarak günde ortalama 2 litre su içmeye özen gösterilmeli. Tatlı tercihlerine gelince; şerbetli ve yağlı tatlıların yerine sütlü tatlılar yahut meyve tatlıları tercih etmek sağlık açısından daha uygun olacaktır.

İftar sonrası sindirimi kolaylaştırması açısından TV karşısına geçmek yerine kısa yürüyüşler yapmak vücudu daha da rahatlatacaktır. Bu tavsiyelere uyarak sağlıklı bir Ramazan geçirebilirsiniz.

Oruç Tutarken Sağlığınızı da Koruyun

Sessiz ve bir o kadar da görkemli kent...

ABU DHABI

Gösterişli ve modern bir şehir olan Abu Dhabi, geçmişiyle bağlarını hiç kopartmamış. Yeniden inşa edilen Bedevi çadırları, geleneksel kültürü yaşatmaya devam ediyor.



Birleşik Arap Emirlikleri'nin başkenti Abu Dhabi, hem otantik, hem modern ve görkemli bir kent. Kenti ziyaret edeceklere kum tepeleriyle Arap coğrafyasında bulunduğu hissini verdiği kadar; tertemiz sahilleri ve modern kent yapısıyla bugüne ve düne dair izlerin birarada bulunabileceği bir çeşitlilik sunuyor. Köklü bir denizcilik geçmişi olan şehir, aynı zamanda Birleşik Arap Emirlikleri'ne de başkentlik yapıyor. Petrol bulunmadan önce, şehrin ekonomisinin merkezinde balıkçılık bulunuyordu. Günümüzde bölge her ne kadar gelişmiş olsa da, okyanusun hala çok büyük bir önemi bulunuyor. Kent, Dubai'nin gölgesinde kalmış gibi görünse de, Abu Dhabi'nin turistlere sunacak çok fazla şeyi var.

SINIRSIZ EĞLENCE

Geçtiğimiz 50 senede Abu Dhabi, boş göçebe kabilelerin yaşadığı bir çöl olmaktan çıkıp, 21. yy toplumuna ev sahipliği yapan bir kente dönüştü. Okyanus kıyısında bulunmanın verdiği avantajla yat yarışlarına ev sahipliği yapan şehirde, yarışların olduğu dönemlerde yer bulmak neredeyse imkansız. Bunun haricinde bambaşka etkinlikler de bulunuyor. Yas Marina Formula 1 pistinde, Formula 1 yarışları haricinde başka yarışlar da düzenleniyor. Golf sahaları ve içinde dünyanın en hızlı trenlerini barındıran Ferrari World Eğlence Parkı da cabası...

Yaklaşık 700 km uzunluğundaki sahil şeridi Abu Dhabi'nin en önemli bölümünü oluşturuyor. Burada körfezin muhteşem mavi sularını, bir gezinti yeri olan ve şehrin kıyılarını birbirine bağlayan Corniche'ten izlemenizi tavsiye ediyoruz. Bölge, aynı zamanda güneşin batışını izlemek için muhteşem bir nokta. Bu yolu takip ederseniz şehrin göz kamaştırıcı oteli Emirates Palace'a ulaşabilirsiniz. Yapımı yaklaşık 3 milyar dolara mal olan otel, şehrin 1 km'den daha fazla bir uzunluktaki kumluk alanı satın almış ve özel plajı haline getirmiş. Bu otel, dünyanın en büyük ve gösterişli otellerinden birisi olarak biliniyor.

GEÇMİŞ VE BUGÜN BİR ARADA

Şehir merkezinin dışındaki Mina Limanı'ndaki balık pazarı da canlı ve ziyaret edilmesi gereken bir başka nokta. Burası Abu Dhabi'nin gündelik yaşamına tanıklık etmek ve pazarlarından taze ürünler almak için bire bir... Modern bir şehrin olmasına rağmen Abu Dhabi, geçmişle bağlarını asla kopartmamış. Geleneksel kültürü yaşatmak adına Bedevi çadırları ve eski pazar yerleri yeniden inşa edilmiş. Bu sayede, şehrin kültürünün kökenlerini her yerde bulmak mümkün. Şehrin merkezindeki Kültür Vakfı da bu anlamda görülmesi gereken birçok eseri barındırıyor. Sergiler, danslar ve tiyatro performansları bunlardan sadece birkaçı... Şehirde İslam dininin etkisi bir hayli kuvvetli. Şehirdeki en büyük camii olan Şeyh Zayed Camii (Büyük Cami), üç farklı köprüyle (Mussafah, Şeyh Zayed ve Maqta) birleşen bir alana inşa edilmiş. Dünyanın üçüncü büyük camisi olma özelliğine sahip olan 41 bin kişilik Şeyh Zayed Camii, aynı zamanda bir müze...

KÜLTÜREL ESERLER

Dünyanın en çok gelişme gösteren bölgelerinin merkezinde bulunan Abu Dhabi; global bir kültür merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Saadiyat Adası'nda inşa edilen Kültürel Bölge bunun göstergelerinden birisi... 27 kilometrekarelik alana sahip olan bölgeye, kültür, eğlence ve konaklama yerleri inşa ediliyor. Ada, uluslararası alanda ödül sahibi mimarların tasarlayacağı Zayed Ulusal Müzesi, Louvre Abu Dhabi ve Guggenheim Abu Dhabi gibi en kaliteli kültürel enstitülerin tek bir alanda bulunacağı en büyük yapı olacak. Alt tropikal iklimi sayesinde neredeyse her gün güneşli olan Abu Dhabi, sürekli gelişmekte olduğu için tekrar tekrar ziyaret edilmesi gereken bir şehir.



Kentin simgesi olan ve sikke şeklinde tasarlanan Aldar Karargah Binası



Şeyh Zayed Camii (Büyük Cami) aynı zamanda bir müze

**NEREDE KALMALI?**

- ✓ Abu Dhabi'nin göz kamaştırıcı oteli Emirates Palace
- ✓ Şehrin merkezine olan yakını konumuyla Abu Dhabi Hilton
- ✓ Ferrari World ve Yas Waterpark'a yakın olan Yas Island Rotana
- ✓ Kentin ünlü alışveriş merkezleri olan Al Wahda AVM ve Abu Dhabi AVM'ye yürüme mesafesinde bulunan Murjan Asfar Hotel Apartments

Emirates Palace, göz kamaştırıyor



Yas Marina, F1 pilotlarının da vazgeçemediği bir mekan

**NE YAPMALI?****FERRARI'YE YAKINDAN BAKIN**

Dünyanın ilk Ferrari temalı ve en büyük kapalı parkı olan Ferrari Theme Park'ta Ferrari tutkunlarını eşsiz bir deneyim bekliyor. Ferrari'nin tarihi gelişimine yolculuk yapma imkanı bulabileceğiniz gibi, çocuklarınız için Ferrari Formula 1 arabalarında tur atarken, sizin de saatte 240 km hızla giden roller coaster'lara binme deneyimini yaşamanız mümkün.

**TARİHİN İZİNDEN GİDİN**

Tarihe meraklı iseniz, kentin geçmişine dair izleri yakından bulabileceğiniz müze ziyaretleri sizi bekliyor. Yine kentin görkemli mimari yapıyla öne çıkan dünyanın en büyük camilerinden biri olan Şeyh Zayed Camii (Büyük Cami), içinde bulunan müzesiyle mutlaka görmeniz gereken bir yapı.

**TEKNE GEZİLERİ**

Abu Dhabi'de tekne gezileri veya sahil kenarında yapacağınız yürüyüşler kentin modern yüzü olan gökdelen silüetini denizden seyre dabileceğiniz bir aktivite olabilir.

**ÇÖLDE DEVE TURLARI**

Yine büyük bölümü çöllerden oluşan kentte 4x4'lerle yapılabilecek çöl safarisini veya kum tepelerini aşabileceğiniz deve turları, geleneksel yaşamın adına iyi bir seçenek olarak önünüzde duruyor.

Çengel Bulmaca

Resimdeki yazarımız Yakup Kadri Karaosmanoğlu romanı	Gülüt Yakışır, yerinde, uygun	Yara bakımı Amavutluk, para birimi	Inandırma, kandırma Blue jean kumaşı	Ayak direme Rey	Tersine	Kütahya'nın bir ilçesi	Tolstoy'un bir romanı
						Miliamper (Kısaltma)	
Bir devletin başka devlete baskısı İddia, tez					Bir tür makineli tüfek Kiloamper (Kısaltma)		
		Hayali karate Üstün nitelikli			Türkiye Kömür İşletmeleri (Kısaltma)	Tunus'un plaka imi Demiryolu yol kontrol arabası	
Süslü cadde kemeri Beddua		Tekelci sermaye-darlı ortaklıklar birliği	Ötölme gereci	Ünlü bir aktrisimiz	Güney Amerika dağ sırası Bir Osmanlı tarihçisi		Vilayet
	Litre (Kısaltma) Kışın yağar		Mahsul Ezanla ilgili		Bir meyve Bir tornacılık gereci		
Gelir mükü Darbimesel				Sergen	Bir göz rengi Boğa güreşi yapılan alan		
				Bir meyve			Kayıp olan şey
İridyum'un simgesi İnce organ		Bir tahlil ölçüğü Rütbesiz asker		Bahçelerde süslü çardak Bir gemi demir halkası			
	İtalya'da bir yanardağ İzmir'in bir ilçesi			Narin, ince yapılı Köpek			
Aşı boyası "Züğürt ..." (Film)		"Yokus" karşıtı		Genişlik Lantan'ın simgesi		Boru sesi Hayret ünlemi	
		Uçmuş, soluk	Genellikle kürkten yapılmış omuz atkısı		Dini tören		
Lavrensiyum'un simgesi Müjde		Denizli'nin bir ilçesi Soluk borusu		Demiryolu Dağınık, karışık, perişan		Halk dilinde "ağabey"	
			Yunanca bir harf Bir düşünce, karara karşı çıkma				
Ayakkabının yumuşak olan üst bölümü	İrka ilgili, ırksal Uygulamalı			Kamer İlaç, çare			
			Tuzlu vücut sıvısı				Bir ay adı
Azami Keçinin erkeği							
			İtalya'da bir nehir	Su Güney Afrika Cumhuriyeti plaka imi			
Bir nota Boru sesi		Bir gün adı					
	"Wolfgang Amadeus ..." (Besteci)						



Sudoku

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

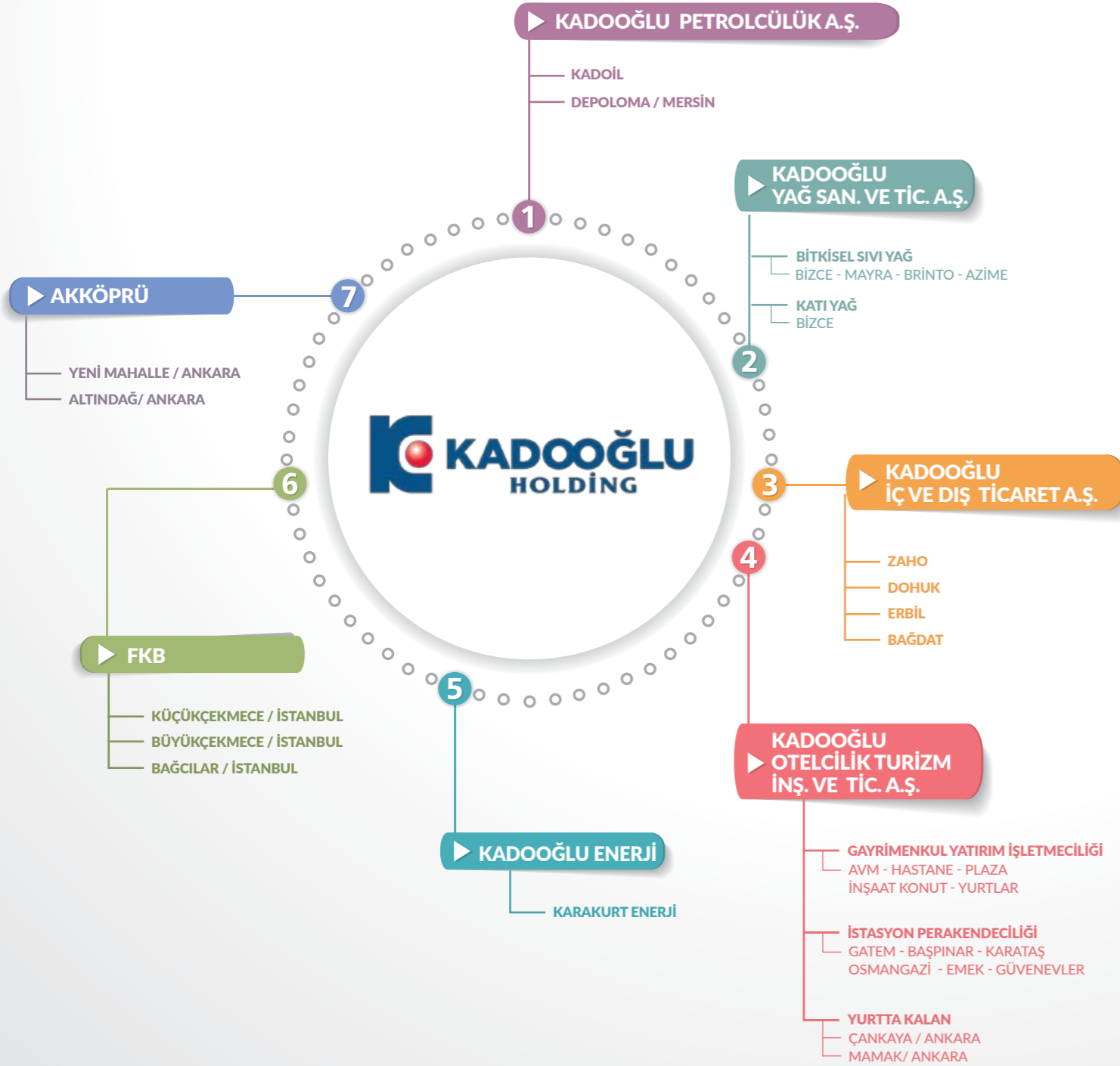
Çözümler

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

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

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

KADOOĞLU HOLDİNG ORGANİZASYONU



KADOOĞLU GENEL MÜDÜRLÜK

KADOOĞLU PETROLCÜLÜK TAŞ.TİC.SAN. İTH. VE İHR. A.Ş.

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

MERSİN KADOOĞLU 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. Kızılçay Mevkii Espiye / Giresun
Tel:0 454 611 56 93 • Fax:0 454 611 56 25

KIRIKKALE SEVKİYAT OFİSİ

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

KOCAELİ SEVKİYAT OFİSİ

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

MARMARA EREĞLİSİ SEVKİYAT OFİSİ

Botaş Karşısı Sultanköy / Marmara Ereğlisi
Tel:0 282 633 60 730 282 633 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 çalışmamız, 50'yi 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.

