

Kadolı'nın Ücretsiz Dergisidir

# Kadolı Life

SAYI  
10

**BUGÜN ARTIK TÜRKİYE'NİN  
HER KÖŞESİNDE...**



11



26



46

### 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  
+90 212 573 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

Mart 2016

|                    |    |
|--------------------|----|
| BAŞKANIN MESAJI    | 3  |
| GÖRÜŞ              | 5  |
| KÖŞE               | 7  |
| AÇILIŞLAR          | 8  |
| MERCEK             | 11 |
| YENİ BAYİLERİMİZ   | 20 |
| BİLİRKİŞİ          | 26 |
| SAĞLIK             | 29 |
| BAYİLERİMİZİN SESİ | 30 |
| BAYİLERİMİZ        | 34 |
| YAKIN PLAN         | 40 |
| PROFİL             | 44 |
| SEYAHAT            | 48 |
| MOLA               | 52 |
| GIDA               | 54 |
| KEYİFLİ BULUŞMALAR | 62 |
| SOSYAL SORUMLULUK  | 64 |
| LEZZET             | 66 |
| BULMACA            | 68 |
| ORGANİZASYON       | 70 |
| İLETİŞİM           | 71 |



50



54



**Tarkan KADOOĞLU**

Kadooğlu Holding  
Yönetim Kurulu Başkanı

### Değerli İş Ortaklarımız, Sevgili Dostlarımız;

Türkiye ekonomisinin 2015 yılında seçimlerin gölgesinde kaldığını söyleyebiliriz. Yaşanan iki seçim nedeniyle ülkenin gündemi siyaset ağırlıklıydı. İş dünyası açısından pek mutlu bir yıl değildi. Artık siyasetin değil, demokrasinin, ekonominin, reformların, uluslararası ilişkilerin ve bölgemizde yaşanan gelişmelerin Türkiye'nin geleceğini şekillendireceği bir döneme girdik. Kayıp bir yılı geride bıraktık, umutlu olmak için pek çok sebep var. Ama aynı zamanda da büyük bir sorumluluk ve görev de hepimizin omuzlarında...

### Aydınlık yarınları birlikte kurmak

Dünya ekonomik sistemi yeni bir evreye girdi. Ekonomideki yeni paradigma artık dijital ekonomi. Büyük balığın küçük balığı değil, hızlı balığın yavaş balığı yuttuğu bir yenedünya düzeni söz konusu. Türkiye'nin mikro ve makroekonomik politikalarını belirlerken bu yeni sisteme göre kendini konumlandırması çok önemli. Yatırımların hız kestiği, iş insanlarının yatırım yaparken iki defa düşündüğü bir ortamda, sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak kolay değil. Politika yapımcıların, bir an önce demokratik ve ekonomik reformları hayata geçirmesi, alınacak kararlara toplumun tüm kesimlerini dâhil etmesi, birlikte yaşama kültürü ile Türkiye'nin gelecek aydınlık yarınlarını şekillendirmesi gerekiyor.

### Yönümüz Avrupa Birliği'dir

Türkiye-AB ilişkilerinde son dönemde yakalanan olumlu gelişmelerin, aynı kararlılıkla devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz. Reformlarda atılım, yurt içi siyasi gündemin hafiflemesi ve AB ile müzakere sürecinde ilerlenmesi, Türkiye'nin makroekonomik göstergelerinin 2016 yılında ciddi bir şekilde iyileşmesini sağlayacaktır. Bu süreçler yaşanırken, artık Türkiye'nin geçmişin alışkanlıkları ve iklimi ile devam edemeyeceği, yeni bir siyasi kültüre geçmesi gerektiği bir zorunluluk olmuştur. Ekonomisi güçlü, iç barışını sağlamış, demokrasi kültürünün içselleştirmiş ve derinleşmiş, sosyal sorunlarını çözmüş bir Türkiye'nin hem kendine hem de bölgeye katacağı çok şey vardır. Ekonomideki yapısal reformlardan Avrupa Birliği hedefine, özgürlüklerden Yeni Anayasa'ya kadar ertelenen, dondurulan, zamana bırakılan reformlar için gereken iradenin ve adımların ivedilikle atılması gereken bir zaman dilimi içindeyiz.

Ortak akılla atılacak her olumlu adım, ülkemizin refahına da hizmet edecek. Zira 2016 zor bir yıl olacak. Politik gündem kadar ekonomik gündem de ağırlığını fazlasıyla hissettirecek. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü (UNCTAD) tarafından geçtiğimiz yıl yayımlanan Dünya Yatırım Raporu'na göre gelecek üç yıl içinde uluslararası yatırımlar gelişmekte olan ülkelere kayacak. Bunun sinyallerini yavaş yavaş görüyoruz. FED'in şimdilik faiz artırımlarına ara vereceği sinyali her ne kadar gelişmekte olan ülke piyasalarını rahatlatırsa da, bu durum çok uzun sürmeyecek. Yurtdışından ülkemize gelecek yatırımların azalacağını öngörmek gerekiyor. Zira 2016 yılında yapılması öngörülen 1 trilyon 851 milyar dolar uluslararası yatırımın yüzde 52'sinin gelişmiş ülkelere yapılması bekleniyor.

### Riskleri fırsata çevirmeliyiz

Dünyadaki yatırımların yüzde 39'u gelişmiş ülkelere yapılırken, bu oranın 2016'da ulaştığı yüzde 52'lik pay, Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelerin rekabette ve yatırımların çekilmesinde ek tedbirler ve reformlar yapmasını gerektiriyor. Türkiye'de iş insanları bölgemizde yaşanan gelişmeler başta olmak üzere, içeride yaşadığımız şiddet sarmalı ve ekonomik reformlar ile AB rotasında yaşanacak bir sapmanın endişelerini taşıyor. 2016 yılı yatırımların azaldığı, bekle-gör politikasının izlendiği, dünyadaki ekonomik gelişmelerin ve yatırım ortamının takip edildiği bir dönem olacak gibi.

Çağın gerisinde kalmamak için hepimizin topyekün sorumluluk üstleneceğimiz bir dönemeyiz. Riskleri fırsatlara çevirmek için ülke olarak gereken potansiyele fazlasıyla sahibiz.

Ülke olarak potansiyelimizi holding bünyesinde de istikrarlı bir şekilde makul ve ulaşılabilir büyüme hedefiyle birleştirdik. Holding olarak enerji, petrol, gıda ve inşaat sektörlerinde hedeflerin üstünde bir yılı kapattık. 2016 hedeflerimiz için de tüm ekibimizle çalışmaya başladık.

2016 yılının ülkemize ve iş ortaklarımıza hayırlara ve bol kazançla vesile olmasını diliyorum.

**Sevgi ve saygılarımla.**

# Kokusuz Mutfaklar, Sağlıklı Sofralar!



**Kadooğlu**  
YAĞ

www.kadooluyag.com.tr

## BAŞARIDAN BAŞARIYA KOŞUYORUZ

### Değerli iş ortaklarımız,

Hayallerimizle birlikte çıktığımız yolda akaryakıttan gıdaya, yenilenebilir enerjiden gayrimenkul alanındaki yatırımlara kadar, birçok alanda sürekli gelişme ve geliştirme heyecanı ile büyüdük. Bu süreç içinde Kadooğlu Yağ da, attığı adımlar sayesinde hem yurtiçinde hem de yurtdışında belli bir seviyeyi yakaladı. Yurtiçinde markalaşmak için pazarlama faaliyetlerimizi artırdık. Ürünlerimizin penetrasyonunu artırmak için ise bayi ağıımızı geliştirdik. Bugün itibarıyla Türkiye'de 'Bizce' markasının bilinirliği artmıştır. Hanımlar artık yağı 'Bizce' markası ile aramaktadır. Hedefimiz, Türkiye iç piyasasında pazar payımızı % 10'dan % 25'e çıkarmaktır.

Dış pazarda ise markalarımız sınırlarımızı aşmış, dünyanın 40'tan fazla ülkesinde tüketicilere ulaşmıştır. 2016 yılının sonunda ilk hedefimiz pazar sayımızı 50 ülkeye çıkarmak ve mevcut ülkelere ürün bilinirliğimizi artırarak daha geniş bir coğrafyaya yayılmaktır.

Avrupa ve Uzakdoğu gibi gelişmiş pazarlara yapmış olduğumuz satışlar yeni ihracat pazarları açarken bizim için bir sonraki ülkeye referans olmaktadır.

İhracat gücümüzü artırmak için bu yıl 9 farklı gıda fuarına katılmaktayız. 'Kokusuz mutfaklar, sağlıklı sofralar' sloganımızla başarıdan başarıya koşmaya önümüzdeki yıl da devam edeceğiz.

### Dış pazarda iş ortaklığı ve sadakat

Uluslararası pazarlara girerken bayilerimize doğru fiyatla kaliteli ürünler sunmaktayız. Bayimiz bu rekabet gücü ile ürünlerimizi satış noktalarına ulaştırmakta ve pazardan gelen geri bildirimleri bizimle paylaşmaktadır. Satış ve pazarlama kadromuz ise bu bildirimleri teknik kadromuz ile paylaşarak ürünleri sürekli olarak geliştirmekte ve müşteri memnuniyetini artırmak için var gücüyle çalışmaktadır.

Ayrıca yurtdışı bayilerimize sürekli olarak hammadde fiyatları ile ilgili güncel bilgi vererek onların fiyat hareketlerinden olumsuz etkilenmesini önlemekteyiz. Bu hizmetimiz bayi sadakatini artırmakta ve kendilerini bizim iş ortağımız olarak görmelerine neden olmaktadır.

### Bizce'nin Ortadoğu stratejileri

Ortadoğu'da yaşanan sıkıntılar umarız en kısa sürede sonra erer. Biz bu olumsuz konjonktürden en az şekilde etkilenmek için ihracatta pazar ve ürün çeşitliliğimizi artırmaya odaklanmış durumdayız.

Komşu ülkelerde üretim durduğu için temel ihtiyaçlar özellikle komşuya yakın bir pazar olan sanayi şehrimiz Gaziantep'ten karşılamaktadır.

### Markalaşma ve büyüme

Yatırımlarımız ve dünya standartlarındaki üretim tesislerimiz ile ihtiyaçlar doğrultusunda bir pazarlama ve dağıtım ağı oluşturduk. Kurum içi eğitim çalışmalarını profesyonel ekip verimliliğini artırmak için, markalaşma ve kurumsal yapımızın sürdürülebilirliğine devam edeceğiz. Hedefimiz, yurtdışına ihracatlarımız devam ederken birçok ülkede bilinirliğimizi artırmaktır. Bunun için de doğru zamanda hızlı ama emin adımlarla yatırımlarımıza devam edeceğiz.

İş ortaklarımızla beraber, bizi bir araya getiren inanç ve başarıyla her geçen gün daha da ilerleyeceğiz.

Sevgi ve saygılarımla.



Celal KADOOĞLU

Kadooğlu Yağ Sanayi  
CEO

# “0” NE İSTEDİĞİNİ BİLİR



En büyük başarı sadece kağıt üstünde değil, gönüllerde de büyüyerek kazanılandır.



www.kadoil.com.tr /Kadoil /Kadoil\_Kurumsal /kadoogrupetrol



## 10. YAŞIMIZDA İLK 10'DA BÜYÜMEYE DEVAM

KÖŞE

### Sevgili Dostlarımız;

Türkiye'de akaryakıt sektörünün kabuk değiştirdiği bir dönemden geçiyoruz. Sektör de son yıllarda artan rekabet, düşen kârlılıklar, yükselen işletme maliyetleri sebebiyle ciroya ve yatırım miktarlarına göre kıyaslandığında kâr oranları düşük seviyelerde kalmaktadır. Günümüzde akaryakıt sektörü tüketim tonajlarına göre istasyon sayısı fazlalığı; işletme maliyetlerindeki artış; tavan fiyat uygulamaları, devlet regülasyonları; deniz, kara nakliyelerinde ve antrepo rejimindeki yeni düzenlemeler sebebiyle ciddi bir değişim sürecindedir. 2015 yılında küresel anlamda yaşanan kur savaşları ve uluslararası politik sorunların ekonomik bir emtia olan petrol üzerindeki baskısının yansımaları, likidite daralması ve diğer ekonomik koşulların etkisi değişim sürecini sektör oyuncuları adına oldukça sancılı hale getirmiştir. Tüm bu gelişmeler sonucunda uluslararası şirketlerin beledikleri kârları elde edemedikleri için pazarı terk ettikleri bir dönem yaşıyoruz. Bu değişim dünyanın birçok ülkesinde değişik sektörlerde defalarca yaşanmış bir süreçtir. Önemli olan bu süreci doğru analiz edip, gerekli tedbirleri alarak daha güçlü bir şekilde tamamlamaktır. Kabuk değişimlerinde gözlemlenen son yerel şirketlerin varlığını sürdürerek büyümesi yönünde olmuştur. Kadoil olarak bugünü, yıllar öncesinde öngörerek önlemlerimizi hem bayilerimiz hem de şirketimiz adına almış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yatırım stratejimizi, yönetim planlarımızı doğru şekilde yaparak bayilerimizin maliyetlerini düşürecek projeleri hayata geçirdik. Kârlılık ve finansal anlamda destek planlarımızı faaliyete soktuk. Bu süreç sonunda Kadoil gücüne güç katmış bir şekilde, daha da büyüyerek yoluna devam edecektir. Biz Türkiye'nin akaryakıt dağıtım şirketi olarak bir yandan ülkemizdeki varlığımızı güçlendirirken, bir yandan da diğer ülkelerde faaliyet gösteren global bir şirket olma hedefimiz doğrultusunda adım adım ilerliyoruz.

Kuruluşunun 10'uncu yılında Kadoil tüketicinin gözünde marka değeri yüksek, güvenilir, aynı hizmeti ve ürünleri daha uygun fiyatlarla tüketiciye sunan bir şirket konumuna ulaşmıştır. Reklam, sponsorluk faaliyetleri ile artan marka bilinirliğini, büyükşehir merkezlerinde hizmete açtığımız istasyonlarda sağladığımız satın alma kolaylığı ve hizmetler ile pozitif algıya çevirmeyi başardık. Büyükşehir merkezlerinde ve illerin büyük ilçelerinde Kadoil markasına dönen istasyonlardaki satış ve müşteri sayısındaki artış, marka değerimizdeki yükselişin ispatı niteliğindedir. İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Trabzon, Edirne ve Diyarbakır gibi büyükşehirlerin tamamının merkezinde Kadoil markası gururla yer almaktadır. Markamız ile bayilerimiz arasında kurduğumuz gönül bağına, genişleterek tüketicileri de ailemizin fertleri olarak değerlendiriyoruz. Sektörün önemli bir kesiminde öncü olduğumuz projelerimize 2016 yılında da yenileri eklenecektir. Kadoil'in 10'uncu yaşında 90 dağıtım şirketinin faaliyet gösterdiği sektörde ilk 10, Türkiye'de tüm sektörlerde bulunan şirketler sıralamasında ise ilk 100 şirketin içerisinde yer alma başarısının; gençliğin hızı ve gücünü tecrübeyle birleştirmekten, kurumsallık ile aile yapısını sentezleyebilmekten geldiğine inanıyoruz. Ticari bakışımızda; dinamik, hantallıktan uzak, bayilerini sadece ticari paydaş olarak değil, ailesinin parçası olarak gören bir zihniyette ilerlemeye kararlıyız. Biz bugüne kadar dürüstlük, samimiyet ve çok çalışmak ile geldiğimiz noktayı, daha ilerlere götürürken bu ilkelerden taviz vermeden büyüyeceğiz. İlişkilerimiz kurumsal fakat asla materyalist olmayacaktır. 10'uncu yılımızda büyükşehirlerde büyümeye, ülkemize yatırım yapmaya ve sektörde ilk olacak yenilikçi projeler üretmeye devam edeceğiz.

Çağdaş DEMİRAĞ  
Kadoil Genel Müdürü

# Kadoil, büyükşehir merkezlerinde büyümeye devam ediyor

Türkiye'nin en hızlı büyüyen akaryakıt dağıtım şirketlerinden biri olan Kadoil, bayi ağını şehir merkezine taşırken İstanbul, Bursa, Adana, Antalya ve otopanlar üzerinde açtığı bayilerle büyümeye devam ediyor.

## Bursa merkezine iki yeni istasyon



Ihlamur - Bursa

Ülke genelindeki hizmet ağını şehir merkezlerine çeviren Kadoil, başta İstanbul, Bursa, Adana, Antalya ve otopanlar olmak üzere birçok gözde lokasyonda istasyon yatırımlarına devam ediyor. Türkiye'nin en önemli sanayi şehirlerinden biri olan Bursa'da yatırımlarına önem veren Kadoil, şehrin gözde noktalarında konumlanmış durumda.

Ihlamur Petrol ile sanayi bölgesinin en işlek noktasında yeni istasyonunu hizmete açan Kadoil, bölgedeki müşteri potansiyelini her geçen gün artırıyor. Bursa'daki bir diğer istasyonu olan Emek Petrol'ü ise Mudanya yolu üzerinde konumlandırarak şirket, rakiplerini geride bırakmayı başardı. İstasyonlar sadece lokasyon odaklı değil; market, oto yıkama ve sosyal alanlara yapılan yatırımlarla da tüketicilerine kaliteli hizmet sunuyor.

Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ, büyük kent merkezlerindeki istasyon yatırımlarına hız kesmeden devam edeceklerini vurgularken; amaçlarının sadece istasyon sayısını artırmak değil, tüketici memnuniyeti olduğunu da sözlerine ekledi. "Tüketicilerimizin bize

rahat ulaşmasını sağlayacak lokasyonlarda faaliyet gösterirken, onların ihtiyaçlarına cevap vermeyi de kendimize ilke edindik" diyen Demirağ, Kadoil istasyonlarının bu ilkedan yola çıkarak son teknoloji ile donatıldığını ve sosyal tesislerinde bütün tüketici ihtiyaçlarına cevap verebildiklerini söyledi.



Emek - Bursa



Güngören - İstanbul

## Kadoil, İstanbul'da 14'üncü istasyonunu açtı

İstanbul'da bayi ağını genişleten Kadoil, Davutpaşa ve Esenyurt'ta Turbo Petrol, Güngören'de Ender Kuran Petrol, Kumburgaz'da ise Aspet 12 Petrol ile hizmet veriyor.

Şehir merkezlerindeki bayi ağını genişleten Kadoil, İstanbul'daki yeni istasyonlarını faaliyete geçirdi. İstanbul'da Bayrampaşa, Sancaktepe, Ümraniye, Güneşli, Esenler, Kumburgaz, Silivri, Güngören, Davutpaşa, Esenyurt, Sefaköy ve Gaziosmanpaşa semtlerinde yeni istasyonlarını sırasıyla faaliyete geçiren Kadoil, istasyon ağını genişletmeye devam ediyor. Türkiye'nin en gözde şehirlerinden biri olan İstanbul'da yatırımlarına önem veren Kadoil, şehrin gözde noktalarında istasyon sayısını artırmayı hedefliyor. Kentleşmenin yoğun olduğu, gelişmiş ve gelişmekte olan bölgelerde yatırımlarına devam eden şirket, tüketici sayısını artırmak için çalışmalarını sürdürüyor. İstanbul'daki bir diğer istasyonunu Samandıra Fenerbahçe Tesisleri'nin de yer aldığı işlek noktalarda konumlandırarak Kadoil, kilit bölgelerde yer almayı kendine hedef edinmiş durumda. Kadoil, Davutpaşa ve Esenyurt'ta Turbo Petrol, Güngören'de Ender Kuran Petrol, Kumburgaz'da da Aspet 12 Petrol ile hizmet veriyor.



Kumburgaz - İstanbul



Davutpaşa - İstanbul



Esenyurt - İstanbul

## Kadoil'den otobanlarda muhteşem iki tesis açılışı



Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Şanlıurfa'nın tanınmış iş adamlarından Mahmut Mirkelam iş birliği ile gerçekleşen Park Bedesten Dinlenme Tesisleri ve karşılıklı konumlanan iki Kadoil istasyonu büyük bir törenle hizmete açıldı. Şanlıurfa-Gaziantep otoyolunun 33. Km'sinde hizmete açılan Park Bedesten Dinlenme Tesisleri açılış törenine Başbakan Yardımcısı Tuğrul Türkeş, Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve tanınmış iş adamlarından Mahmut Mirkelam'ın yanı sıra; Şanlıurfa Valisi İzzettin Küçük, Şanlıurfa Büyükşehir Belediye Başkanı Av. Nihat Çiftçi, AKP Şanlıurfa Milletvekilleri Kasım Gülpınar, Kemalettin Yılmaztekin, Mehmet Ali Cevheri, AKP İstanbul Milletvekili Mümtaza Zengin, Eski Milletvekili Seydi Eyüpoğlu, AKP Şanlıurfa İl Başkanı Zeynel Abidin Beyazgül, Birecik İlçe Belediye Başkanı Faruk Pınarbaşı, Hilvan Belediye Başkanı Aslan Ali Bayık, Ceylanpınar Belediye Başkanı Menderes Atilla, Karaköprü Belediye Başkanı Metin Baydilli, Haliliye Belediye Başkanı Fevzi Demirkol, Şanlıurfa Emniyet Müdürü Eyüp Pınarbaşı, Şanlıurfa Jandarma İl Komutanı Selman Kömürücü ve çok sayıda davetli katıldı.

Açılışa teşrif eden davetlilerle yakından

ilgilenen Tarkan Kadooğlu, açılışta yaptığı konuşmada, tesisin bölgeye hayırlı olması dileklerinde bulundu. Kadooğlu, "Bu büyük günde bizi yalnız bırakmayan herkese teşekkürü borç bilirim" dedi. Böylesi güzel iki tesisi Şanlıurfa'ya kazandırmanın mutluluğunu yaşadığını belirten işadama Mahmut Mirkelam ise, başta Başbakan Yardımcısı Tuğrul Türkeş olmak üzere tüm katılımcılara teşekkürlerini ilettili. Konuşmalarından sonra, dualar eşliğinde kurban kesildi. Ardından kurdele kesimi yapılarak Park Bedesten Dinlenme Tesisleri hizmete açıldı.

300 kişiye istihdam sağlayan Park Bedesten Dinlenme Tesisleri; kuzey ve güney olmak üzere toplam 2 ayrı cephede 200 dönüm üzerine konumlandırılıyor. Kompleks sadece akaryakıt istasyonları değil, sosyal yaşam alanlarını da bünyesinde barındırıyor. 8 bin metrekare kapalı alan üzerine kurulan Park Bedesten Dinlenme Tesisleri'nde otobüs kullanıcıları, binek araç şoförleri ve kamyon şoförleri için de ayrı ayrı tasarlanmış toplam 4 dinlenme tesisi bulunuyor. Ticari araç kullanıcıları için ayrıca oto lastik, oto elektrik ve tamir birimleri de yer alıyor. Restoran ve kafelerden oluşan tesiste çocuklu aileler için yapılmış parklar da bulunuyor. Tüketicilerin her ihtiyacı göz önünde bulundurularak tasarlanan tesislerde çamaşırhane, terzi, berber, hamam ve sauna hizmeti de veriliyor.



## Kadoil'in 2016 hedefi, 60 şehir merkezinde istasyon

TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Bloomberg HT'de yayınlanan 'Piyasa Hattı' programına konuk oldu. Türkiye ve dünya enerji pazarını değerlendiren Tarkan Kadooğlu, petrol fiyatlarının 2017-2018 yıllarında 40-50 dolar arasında kalmasını beklediklerini söyledi. 2016 yılının 2015 gibi kayıp bir yıl olmayacağına olan inancını paylaşan Kadooğlu, Türkiye çevresindeki istikrarsızlığın büyüme stratejisinde arzu edilen seviyenin önünde

engel olarak nitelendirdi ve yüzde 3 büyüyen Türkiye'nin büyüme potansiyelinin yüzde 5'in üzerinde olduğunu belirtti. Kadooğlu, ihracatçının önünün açılması gerektiğini söyledi ve Kadooğlu Holding'in salça, yağ, kimyevi ürünler gibi birçok ürünü Ortadoğu, Afrika, Avrupa'da 50 ülkeye ihracat yaptığını kaydetti. Kadoil'in 2015 yılında yüzde 35'lik büyüme gösterdiğini belirten Kadooğlu, 2016 yılında 100'ün üzerinde bayilik gerçekleştirmeyi hedeflediklerini açıkladı.

## Çağdaş Demirağ petrol ve enerji sektörünü Bloomberg'de değerlendirdi



Mine Uzunyel ile Piyasa Hattı



Gökhan Şen ile Finans Merkezi

Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ, Bloomberg HT'de yayınlanan 'Finans Merkezi' ve 'Piyasa Hattı' programlarının canlı yayın konuğu oldu. Enerji sektörünü, G20'yi ve B20'yi değerlendiren Demirağ, enerji arzının ve enerji talebinin tam da merkezinde bir köprü görevi gören Türkiye'nin başkanlığında düzenlenen zirvenin hem ülkenin tanıtımı açısından, hem de enerji şirketlerinin global oyuncu olmaları açısından önem arzedtiğini söyledi. Yıllık 55 milyar dolarlık enerji ithalatıyla dışa bağımlı olan Türkiye'de, yerli şirketlerin ülke sınırlarını aşarak global oyuncu olmalarının zamanının geldiğinin altını çizdi. Dünyadaki petrol rezervlerinin 50-55 yıllık ömrü kaldığını

belirten Demirağ, düşük petrol fiyatlarının üretici firmalar ve petrol arama faaliyeti yürüten firmaların bilançolarına olumsuz yansıdığına dikkat çekti. 2015 yılının ilk yarısının pozitif seyrederken, ikinci yarısının ise akaryakıt sektörü açısından çok da pozitif göstergelere sahip olmadığını bildirdi. Kadoil'in Rekabet Kurumu'nun aldığı kararlar doğrultusunda 5 yılda bir yapılan bayi sözleşmelerine yoğunlaştığını söyledi. Akaryakıt sektörünün önemli oyuncularından biri olan Kadoil'in uzun dönemli yatırımlara odaklandığını belirten Demirağ, "Kadoil, sektörde milli bir şirket olarak yurtdışında da olan tek firma. Irak'ın dışında 7-8 komşu ülkede de faaliyet gösterme planlarımız var" dedi.

## Tarkan Kadooğlu, Başbakan Davutoğlu ile görüştü



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Başbakan Ahmet Davutoğlu ile TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi Toplantısı'nda bir araya geldi. Tarkan Kadooğlu, Sheraton Otel'de gerçekleştirilen toplantıda, Başbakan Davutoğlu'nu son yaşanan ekonomik gelişmeler hakkında bilgilendirdi.

## TÜRKONFED, ekonomi yönetimi ile buluştu



Tarkan Kadooğlu, Maliye Bakanı Naci Ağbal ile birlikte



Tarkan Kadooğlu, Sanayi Bakanı Fikri Işık ile toplantıda



Tarkan Kadooğlu, Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ile birlikte

TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu ve beraberindeki heyet, Ankara'da iki gün süren yoğun temaslara gerçekleştirdi. Türkiye ekonomisine yön veren Maliye Bakanı Naci Ağbal, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ve Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ile görüşen heyet, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ve AB-Türkiye Delegasyon Başkanı Hansjörg Haber ile de bir araya geldi. TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, yatırım teşvik sisteminden asgari ücrete, KOBİ'lerin imtiyazlı bir vergi sistemine geçirilmesinden vergi aflarına ve kayıt dışı ile mücadeleye kadar çok önemli konularda TÜRKONFED'in görüşlerini aktardı. Kadooğlu, Maliye Bakanı Naci Ağbal ile gerçekleştirdiği görüşmede, yatırım teşvik sisteminde yapılan sınıflandırmanın bazı iller ve bölgelerde

yeterli görülmediğini, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının dikkate alınarak yeniden bir düzenlemenin yapılması gerektiğine dikkat çekerken; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'a da verimlilik, teknoloji, kalite odaklı politikaların büyük firma ve KOBİ'ler olarak ayrışması gerektiğine ilişkin görüşlerini aktardı. Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş ile görüşen Tarkan Kadooğlu, ekonomi alanında bir çözüm ve gelişim süreci başlatılması gerektiğini ifade etti ve 64. Hükümet'in "Ekonomik Dönüşüm Programı"na desteklediklerini ve reformların bir an önce başlanmasının önemine dikkat çekti. Kadooğlu, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ziyaretinde de TÜRKONFED ve TOBB'un ekonomik ve toplumsal alanlarda birlikte çözüm üretebileceklerine vurgu yaptı.



## 'Aile Varlıkları Yönetimi Konferansı'na katıldık

Geçen Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD) Ticari İlişkiler Komitesi'nin Ernst&Young-EY Türkiye ile ortaklaşa olarak organize ettiği 'Aile Varlıkları Yönetimi' konulu konferans, dünyadan ve Türkiye'den önemli konuşmacıları bir araya getirdi. 17 Aralık'ta gerçekleştirilen konferansta, taşınmaz malların, yastık altı aile mülklerinin ekonomiye kazandırılması ve aile şirketlerindeki alternatif yatırım alanları ele alındı. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, konferansın açılış konuşmasında, aile şirketlerinde bayrağı sonraki kuşaklara taşıyabilmeyen önemini altını çizerek, hem taşınmazlar hem de atıl durumda olan tüm varlıkların satılarak nakit likit veya alternatif yatırımlarda değerlendirilmesini tavsiye etti. Konferansın eşbaşkanlığını yapan GYİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Kadooğlu ise, Türkiye'de işletmelerin yüzde 95'inin aile şirketlerinden oluşmasına karşın, Avrupa ve ABD'de olduğu gibi 250 yıllık aile şirketleri bulunmayışını, birlik beraberlik, lidere olan inanç, aile varlıklarının yönetimi konusunda yaşanan sıkıntılar üzerinden ele aldı.

## 'İş dünyası için güven ortamı sağlanmalı'

TÜRKONFED ve Kadooğlu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, NTV'de yayınlanan ve Berfu Güven'in sunduğu 'Hızlı Karar Doğru Yatırım' programına konuk oldu. Tarkan Kadooğlu, programda, piyasalardaki dalgalanmalar, genel ülke ekonomisi konularına yönelik yaklaşımlarını aktardı. Türkiye'de ve bölgede jeopolitik nedenlerden ötürü bir kriz yaşandığını belirten Kadooğlu, Türkiye'nin komşularıyla iç dinamikleriyle sorunlarını çözmesinin ekonomik anlamda fırsatlar getireceğine vurgu yaptı. KOBİ'lerin daha fazla katma değer yaratması konusundaki reçeteleri de dile getiren Kadooğlu, her şeyden önce güven ortamının sağlanmasının önemine dikkat çekti.



## TÜRKONFED'den AB-Türkiye Delegasyonu ziyareti

TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Ankara'da AB-Türkiye Delegasyon Başkanı Hansjörg Haber'i ziyaret etti. Türkiye-AB ilişkilerinin ele alındığı görüşmede, TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu AB-Türkiye Delegasyonu ile önemli işbirliği içinde olduklarını vurguladı ve "Türkiye-AB ilişkilerinde yaşanan pek çok sorun katılım müzakerelerinin teknik düzeyde işletilememesinden kaynaklanmaktadır. Öncelikle Türkiye, AB'ye tam üyelik noktasında müzakerelere başlamış bir ülkedir. Amaç ve hedef tam üyeliktir. Bu noktada AB üye ülkelerinin önemli sorumlulukları ve görevleri bulunmaktadır"

dedi. Kadooğlu, Kıbrıs meselesine ilişkin olarak da iş dünyası olarak taraflar arasında anlaşma sağlanması halinde geçiş sürecinde destek vermeye hazır oldukları mesajını AB-Türkiye Delegasyonu Başkanı Haber'e ilettili. TÜRKONFED ile temasta olmaktan memnuniyet duyduğunu dile getiren AB-Türkiye Delegasyon Başkanı Haber, kıyılarına ve büyük şehirlere yayılan iş dünyası örgütlenmelerinin dışında TÜRKONFED'in tüm Türkiye'ye yayılan bir örgütlenme yapısının önemli olduğunu belirtti. Kıbrıs sorunu ile 23 ve 24. Fasillarin açılması noktasında "Umuyorum ki, bu baharda fasillarin açılması mümkün olacaktır" dedi.



Tarkan Kadooğlu ve AB-Türkiye Delegasyon Başkanı Hansjörg Haber

## Brüksel'de tam üyelik mesajları



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) heyeti, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu başkanlığında AB'nin kalbi Brüksel'de Avrupa Parlamentosu (AP) ve AB Komisyonu'nun üst düzey yetkilileriyle önemli görüşmeler gerçekleştirdi. 29 Şubat'ta başlayan Brüksel temasları kapsamında Türkiye-AB ilişkileri, çok yönlü masaya yatırıldı. Tarkan Kadooğlu ve beraberindeki heyet, Komşuluk Politikası ve Genişleme Müzakerelerinden Sorumlu AB Komiseri

Johannes Hahn, Avrupa Parlamentosu Türkiye Raportörü Kati Piri ve Avrupa Parlamentosu Gümrük Birliği Raportörü David Borrelli ile bir araya geldi. Toplantıda AB-Türkiye ilişkilerindeki gelişmeler değerlendirilken, TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, Türkiye'nin yönünün AB olduğunu, daha güçlü AB ve daha güçlü Türkiye için tam üyelik hedefiyle ilişkilerin derinleştirilmesi yönünde daha yoğun bir işbirliği içinde olmaları gerektiğini söyledi.

## Gaziantep'in 2023 yol haritası belirlendi

TÜRKONFED ve TİM işbirliği ile hazırlanan, "Bölgesel Kalkınma Dinamikleri: İhracat ve Sanayi Kenti Gaziantep" rapor tanıtımı, GÜNSİFED'in ev sahipliğinde 16 Şubat 2016 tarihinde gerçekleştirildi. Gaziantep Teymur Hotel'de düzenlenen toplantının açılışında konuşan TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, İpek Yolu üzerinde bulunan, tarihsel olarak hep canlı bir ticaret ve üretim

merkezi olan Gaziantep'in, ekonomik başarısının devamının sağlanması için sektörel yapı değişimine ihtiyacı olduğunu söyledi. Gaziantep'teki büyümede Türkiye ekonomisinin payının önemli olduğu ve sektörel yapının büyüme için yeterli kadar desteklemediğini belirten TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, kişi başına gelir makasını kapatmak için Gaziantep'in önünde 'verimlilik' odaklı veya katma değeri yükseltecek 'sektörel değişim' odaklı iki yol olduğunu dikkat çekti.



## Girişim ve iş dünyası Çanakkale'de zirve yaptı

Çanakkale Sanayici ve İşadamları Derneği'nin ev sahipliğinde düzenlenen 'TÜRKONFED 19. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi', 26-27 Kasım tarihlerinde Çanakkale'de gerçekleştirildi. TUSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran Symes'in de aralarında bulunduğu çok sayıda işadamlarının katıldığı zirvede konuşma

yapan TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, demokrasi, karar alma süreçlerine katılım, yeni anayasa yapılması konusundaki temel beklentilere dikkat çekerken, girişimcilik ve rekabet alanında reformlar yapılmasının önemine vurgu yaptı.



Tarkan Kadooğlu, Cemil Çiçek ile bir araya geldi

## 'Gelişmiş bir ekonomi için, gelişmiş bir demokrasi şart'

Türk Girişim ve İş Dünyası Federasyonu (TÜRKONFED), "Yeni Anayasa'ya Doğru: Kurumsal Reform ve Demokrasi Kültürünün Gelişimi" raporunu Ankara'da kamuoyuyla paylaştı. 16 Aralık 2015 tarihinde gerçekleştirilen rapor tanıtım toplantısının açılış konuşmaları TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve TBMM önceki dönem Başkanı Cemil Çiçek tarafından yapıldı. "Türkiye'nin, birlikte yaşama kültürünü güçlendirecek, ekonomik dinamizm ve istikrarı sürdürülebilir konuma getirecek bir anayasaya gereksinimi vardır" diyen TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, gelişmiş bir ekonominin, gelişmiş bir demokrasi ile mümkün olduğunu vurguladı. Ekonomik kalkınma için demokratik reformların önem arzettiğini belirten Kadooğlu, Türkiye'nin demokrasi yolculuğunda bir iş dünyası örgütü ve düşünce kuruluşu misyonu ile TÜRKONFED'in her alanda yapacağı çalışmalarla sürece destek vermeye devam edeceğini söyledi.

## 'Kurumsal yönetim, sürdürülebilir geleceğin anahtarı'

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından düzenlenen '9. Kurumsal Yönetim Zirvesi', 14 Ocak'ta Sabancı Center'da gerçekleşti. Zirvenin açılış konuşmasını yapan TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, ekonomik kalkınma ve yatırımların sürdürülebilir olmasının ancak demokrasinin evrensel standartlarda uygulanması ile elde edileceğini söyledi ve "Kurumsal yönetimde adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk anlayışı bir zorunluluk değil, günümüzün dünyasında sürdürülebilirliği etkin kılmak için bir ihtiyaçtır" dedi.



## Kadooğlu Petrolçülük 'Fortune 500'de ilk 100'de

Kadooğlu Petrolçülük, Fortune Türkiye Dergisi ve CRIF'in ortak çalışmasıyla belirlenen ve Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin sıralandığı 'Fortune 500 Türkiye' listesinde 100'üncü sırada yer aldı. 2014 verileri dikkate alınarak hazırlanan 'Fortune 500 Türkiye 2015' listesine 100'üncü sıradan girme başarısı gösteren Kadooğlu Petrolçülük, 2014 yılında 1 milyar 386 milyon 608 bin liralık net satış gerçekleştiren; faiz vergi öncesi

kâr zararı yüzde 124,9'luk artışla 20 milyon 405 bin lira olarak açıklandı. 41 milyon 639 bin liralık özkaynak ile 403'üncü sırada bulunan Kadooğlu Petrolçülük, aktif toplamda ise 419 milyon 376 bin lira ile 277'nci sırada yer aldı. Fortune 500 şirketleri 2014 yılında toplam 791,7 milyar TL net satış geliri elde ederken, bunun 186,6 milyar TL'si ihracattan geldi. Toplam istihdam ise 121 bin 236'ya çıktı.







## 'Kadınların iş hayatındaki varlığı, kalkınma göstergesi'

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), İş Dünyasında Kadın Komisyonu (İDK), 'Kadının Çok Yönlü Güçlendirilmesi' toplantısı ve proje tanıtımı 25 Aralık 2015 tarihinde Adana Sheraton Otel'de gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan TÜRKONFED ve Kadooğlu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, kadınların iş hayatındaki varlığının sürdürülebilir kalkınmanın en önemli göstergesi olduğunu belirterek, "Gelişmiş bir ekonomi ve gelişmiş bir demokrasi; iş dünyasında kadın istihdamının artırılmasına, kadına yönelik şiddetin son bulmasına,

kadının toplumsal statüsünün yükseltilmesine bağlıdır" dedi. TÜRKONFED İDK Başkanı Prof. Dr. Yasemin Açık ise bölgelerarası gelişmişlik farkının ortadan kaldırılması ve yerel kalkınmanın sağlanabilmesi için kadınların; sosyal, ekonomik, siyasal ve kültürel alanlar gibi yaşamın tüm alanlarında erkeklerle benzer oranlarda ve etkinlik düzeyinde yer almaları gerektiğini belirterek; İSKAD Başkanı Belgin Özçelik de, doğanın dengesinin yüzde 50 erkek yüzde 50 kadın olduğunu, bu dengesinin her platformda sağlanması gerektiğini vurguladı.



## Bizce Yağ, GAP Tarım ve GAP Food Fuarı'nda göz doldurdu

Kadooğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Bizce Yağ, Gaziantep'te gerçekleştirilen 'GAP Tarım - 7. Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık Fuarı' ile 'GAP Food - 12. Gıda Ürünleri ve Ambalaj Fuarı'na katıldı. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanı Faruk Çelik, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ve diğer protokol üyeleri Bizce Yağ'ın standını gezdi. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Bakan Faruk Çelik, Bizce Yağ'ın kalitesi ile tanınan bir marka olduğunu dile getirirken; ziyaretçileri Bizce Yağ hakkında bilgilendiren Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu, standı ziyaret eden heyete Bizce Yağ ürünlerinden takdim etti.

## Gaziantep'in yıldızı Kadooğlu Yağ'a ödül

Kadooğlu Holding'in gıda alanında faaliyet gösteren şirketi Kadooğlu Yağ, Gaziantep Sanayi Odası tarafından düzenlenen "Gaziantep'in Yıldızları 2015"te ödül almaya layık görüldü. Gaziantep'in en başarılı 71 firmasının ödüllendirildiği ödül törenine Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu, Gaziantep milletvekilleri, Gaziantep Valisi Ali Yerlikaya, GSO Yönetim Kurulu üyeleri, üniversite yetkilileri ve çok sayıda sanayici, işadami ve siyasetçi ile bürokrat katıldı. Türkiye'nin en büyük 500 firması arasına giren Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu, ödülünü TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu'ndan aldı.



Celal Kadooğlu, başarı plaketini Rifat Hisarcıkıoğlu'ndan aldı

## 'Büyüyen KOBİ'ler' Hatay'da buluştu

TÜSİAD VE TÜRKONFED, Antakya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO) evsahipliğinde düzenlenen "Büyüyen KOBİ'ler" toplantı dizisinin ikincisini Hatay'da gerçekleştirdi. Toplantıda TÜSİAD ve TÜRKONFED tarafından hayata geçirilen Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi (BORGİP) ile ilgili bilgi verildi ve KOBİ'lerde teknoloji kullanımının artırılmasına ilişkin bir panel düzenlendi. Toplantının açılış konuşmalarını, Hatay Valisi Ercan Topaca, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Lütfü Savaş, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran-Symes, ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Çiçin ve DASİFED Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kılıçlar yaptı.



## Kadoil, B20 Enerji Zirvesi'nin tek yerli katılımcısı

Ülkelerin enerji politikalarına yön vermek ve yaşanan sorunlara ortak bir çözüm bulmak amacıyla 2 Ekim'de İstanbul'da B20 Enerji Zirvesi düzenlendi. Zirveye tek yerli akaryakıt firması olarak katılım gösteren Kadoil'i, Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ temsil etti. Kadooğlu Holding'in akaryakıt alanında hizmet veren firması Kadoil, 2015 yılında Türkiye başkanlığında gerçekleştirilen G20 Zirvesi B20 Toplantıları kapsamındaki 'B20 Enerji Zirvesi'nin canlı yayın sponsoru oldu.

Günümüz ve gelecekte karşılaşılabilecek enerji sorunlarının ayrıntılı olarak ele alındığı B20 Enerji Zirvesi'nde dünyada 1 milyar insanın enerjiye ulaşmakta güçlük çektiği, işsizlik sorunu, petrol fiyatlarındaki düzensizlik, yenilenebilir enerji, enerji verimliliği, yoksul ve gelişmekte olan piyasalarda artan enerji ihtiyaçları konularına dikkat çekildi. G20 ülkeleri enerji bakanlarının, enerji şirketlerinin ve uluslararası bankaların üst düzey yöneticilerinin katıldığı toplantılarda, gelişmekte olan ülkelerin uzun vadeli enerji finansman sorunları görüşüldü.

## Kadoil'den Akdeniz'e ilgi

Bayi iletişimine önem veren Kadoil, Akdeniz Bölgesi bayileri ve aday bayilerle 'Bayi Sohbetleri' etkinliğinde bir araya geldi. Kadoil'in Antalya bayisi Öztürkler Petrol'ün katkılarıyla Akra Barut Hotel'de organize edilen etkinliğe Kadooğlu Holding ve TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ, Kadoil bölge ve saha müdürleri, Kadoil bölge bayileri, aday bayiler ve Antalya'nın önde gelen işadamları katıldı. Toplantıda konuşan Çağdaş Demirağ, Kadoil'in vizyon ve hedefleri hakkında bilgi verdi. Akdeniz Bölgesi'ndeki sosyoekonomik gelişmeler ve bölge sorunları bölge bayileriyle birlikte masaya yatırıldı.





Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ'ı Bilkentli öğrencilerle

## Kadoil tecrübesi Bilkent Üniversitesi'nde

Bilkent Üniversitesi'nin 23 yıllık geçmişiyle en aktif ve en köklü öğrenci kulübü olan Bilkent Üniversitesi Mühendislik Topluluğu, 'Campüs Bilkentli Yöneticiler' kapsamında düzenlediği etkinlikte Bilkent mezunu olan Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ'ı Bilkentli öğrencilerle buluşturdu. Bilkent'teki öğrenciliği sırasında 'BiTed'in kuruculuğu ve ilk başkanlığı da yapmış olan Demirağ, 10 Mart'ta Bilkent Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi'nde düzenlenen etkinlikte tecrübelerini öğrencilere aktardı. Çok uluslu markalarda başlayan ve bugün Türkiye'nin en büyük akaryakıt dağıtıcısı firmaları arasında bulunan Kadoil yöneticiliğine uzanan hikayesini gençlerle paylaştı. Üniversiteden sonra iş hayatındaki kariyer gelişimi hakkında bilgi veren Demirağ, iş hayatında Bilkent mezunu olmanın birtakım avantajlar sağladığına işaret etti ve elde ettiği birikimleri iş sürecine yansıtarak bu avantajı daha da büyüttüğüne dikkat çekti. Demirağ, akaryakıt sektörüne ilişkin de öğrencilere bilgi verdi ve Kadoil'in 400'ü aşkın bayisiyle Türkiye'deki akaryakıt dağıtım markaları içinde ilk 10 içinde yer alma başarısını gösterdiğini dile getirdi.



## Kıbrıs'ta barış, işbirliği ve yatırım müzakereleri

Başbakanlık himayesinde Uluslararası Diplomatlar Birliği Avrupa İşadamları Kulübü ve Girne Amerikan Üniversitesi tarafından ortaklaşa düzenlenen 'Barışa Giden Yolda Kıbrıs Uluslararası İşbirliği ve Yatırım Zirvesi, Chateau Lambousa Otel'de yapıldı. Kıbrıs'taki yatırım alanları ve imkanlarının değerlendirildiği zirvede konuşan TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kıbrıs'taki müzakerelerden heyecan duyduklarını belirtirken, kararlılık ve yapıcı adımlar atılmasının siyasi, sosyal ve ekonomik çözüme yönelik inançlarını artırdığını söyledi. Kadooğlu, TÜRKONFED bünyesinde oluşturulan Kıbrıs Ortak İşlişi Projesi Girişimi'nin sürece katkı sağlayacak çalışmalar içinde olduğunu söyledi.

## TÜRKONFED'den Tekirdağ ekonomisi için yol haritası

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Trakya Kalkınma Ajansı 'Bölgesel Kalkınma Dinamikleri: Tekirdağ İçin Plansız Sanayileşme Tüzağından Çıkış Stratejileri ve 2023 Senaryoları' raporunu, 20 Ocak 2016 tarihinde Çorlu Hilton Garden Inn Hotel'de tanıttı. Tekirdağ il müki idare amirleri, yerel aktörler, iş dünyası temsilcileri ve akademisyenlerin katıldığı toplantıda konuşan TÜRKONFED ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Tekirdağ raporu ile kente ait potansiyelleri, fırsatları, riskleri ve diğer iller ile ilişkisini incelediklerini söyledi. Kocaeli ve Bursa'nın yanı sıra İstanbul'a sadece 136 kilometre mesafede olan Tekirdağ da, İstanbul'dan taşan sanayiye ev sahipliği yaparak gelişmeye başladığını belirten Kadooğlu, Tekirdağ'ı sanayi için önemli bir çekim merkezi olarak nitelendirirken, risk ve tehditlere karşı sivil toplum örgütleri, odalar, üniversite, akademisyenler, iş dünyası temsilcileri, belediye ve Tekirdağ Valiliği gibi yerel aktörlerin güçbirliğinin önemli olduğunu söyledi.



Celal Kadooğlu, etkinlikte Türk mutfağını tanıttı

## Milano Expo 2015'te ilgi odağı olduk

Güneydoğu Anadolu İhracatçıları Birliği'nin (GAİB) sekreteriyasında bulunan Sururi Aydın başkanlığındaki Makarna, Bulgur, Bakliyat, Bitkisel Yağlar Tanıtım Grubu (MBTG), İtalya'da gerçekleştirilen Expo Milano 2015'e katılarak hem ürün çeşitliliğiyle dünyanın ilgi odağı oldu, hem de Türkiye'nin tanıtımına katkıda bulundu. MBTG Yönetim Kurulu Üyesi ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu, Expo 2015'in Türkiye'nin gıda şölenine dönüştüğünü söyledi. Anadolu'nun bereketli topraklarında yetiştirilen ürünleri dünya mutfağına sunarak hakettiği değere ulaşmayı amaçladıklarını belirten Kadooğlu, ihracat kültürünü tek bir ülkeyle sınırlandırmadan bütün dünya ülkelerine yaygınlaştırmanın önemli olduğunu altını çizdi. Bunun için ürünlerin doğru anlatılmasının ve markalaşmanın önemini vurgulayarak, Uzakdoğu, Çin, Güney Afrika, Güney Amerika pazarlarında tanıtımlar yapacaklarını söyledi.

## Kadooğlu Yağ 'Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi' listesinde

Ekonomist'in Türkiye Ekonomi Bankası'nın (TEB) katkılarıyla yaptığı "Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi" araştırmasının 2014 yılı sonuçları belli oldu. 2014'te Türkiye ekonomisi yeniden yavaşlamasına rağmen Anadolu Kaplanları hızlı büyümesini sürdürürken, Kadooğlu Holding'in gıda şirketi Kadooğlu Yağ ve turizm şirketi Kadooğlu Otelcilik; 'Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi' sıralamasında yer alma başarısı gösterdi. Kadooğlu Holding'in gıda alanında faaliyet gösteren firması Kadooğlu Yağ, 500 firmanın içinde 205'inci sırada yer aldı. Kadooğlu Yağ, listenin gıda kategorisinde listeye giren 138 firma içerisinde 65'inci sırada yer aldı. 2014 yılında 276 milyon



161 bin liralık net satış gerçekleştiren Kadooğlu Yağ, aynı yıl 55 milyon 230 bin dolarlık ihracat yaptı. Kadooğlu Holding'in Gaziantep'te turizm faaliyetleri yürüten şirketlerinden Kadooğlu Otelcilik ise, 2013'te 381'inci sırada yer aldığı ilk 500 listesinde, 6 sıra yükselerek 375'inci sıraya çıktı. 23 milyon 935 bin liralık özsermayeye sahip olan şirketin 2014 yılındaki net satışları 142 milyon 956 bin TL olarak gerçekleşti. Kadooğlu Otelcilik, listenin turizm alanına giren firmaları arasında üçüncü sırada yer aldı. "Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi" araştırmasının içinde en fazla Gaziantep firmaları bulunurken; Kadooğlu Yağ, Gaziantepi firmalar içinde 26'ncı, Kadooğlu Otelcilik ise 46'ncı oldu.

## Kadooğlu, '3. Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi'nde

Ülkemiz aile işletmelerini bir çatı altında toplayan TAİDER Aile İşletmeleri Derneği, 3. Ulusal Aile İşletmeleri Zirvesi'ni 6-7 Kasım tarihlerinde İzmir'de düzenledi. Bu yıl 'Gurur Verici Geçmişten, Sürdürülebilir Geleceğe' teması ile gerçekleşen zirveye, 15 farklı şehirden 200 iş ailesi üyesi katıldı. Zirveye Kadooğlu Holding'in gelecek neslini temsilen Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Nergiz Kadooğlu katılm gösterdi. 'Gelecek Nesiller Özel Programı' kapsamında yer alan 'Değerlerimizle Geldik Bundan Sonra Nereye?' başlıklı oturumda konuşan Nergiz Kadooğlu, Kadooğlu Holding'in kuruluş hikayesini katılımcılarla paylaştı. Kendisinin şirkete dahil olmadan önce yurtiçinde ve yurtdışında aldığı eğitimleri ve edindiği deneyimleri özetleyen Nergiz Kadooğlu, şirkete dahil olma sürecinde de hangi departmanda, hangi görevlerde bulunduğu ve şu anda ne tür bir pozisyonda konumlandırıldığına ilişkin tecrübelerini, gelecek vizyonunu ve hedeflerini anlattı.

Nergiz Kadooğlu, etkinliğe konuşmacı olarak katıldı



# Kadoil ailesi yeni bayilerle büyüyor

Türkiye'nin her yerinde açtığı yeni istasyonlarla en güçlü akaryakıt dağıtım firmaları arasında yer alan Kadoil ailesi büyüyor. Kadoil'in yeni bayileri, büyüme ve gelişme hedeflerine kilitlenen Kadoil ile hem kârlılıklarını artırdıklarını hem de rekabet gücü kazandıklarını belirtiyorlar.

## CÜNEYT FİKİRLİ

ENDER KURAN PETROL - İSTANBUL

### 'Kadoil'in hızlı ve güvenli yükselişi bizi etkiledi'

#### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?

2004 yılından günümüze Türkiye pazarında yer alan lider firmalar adına sektörün birçok alanında ve bölgede (Eğitim, Seç-G, DOCO, COCO operasyonları) hizmet vermekteyim. BTD Akaryakıt olarak İstanbul, Bursa, Ankara ve Antalya'da Kadoil bayrağı altında Kadoil kurumsal değerlerine uygun şekilde sektöre ve tüketiciye hizmet vermekteyiz.

#### Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız?

Kadoil ile tanışmamız çok yeni, yaklaşık 4 aydır takım arkadaşız. Kadoil'in son yıllardaki hızlı fakat güvenli yükselişi ve ticari yaklaşımı bizi etkiledi. Ayrıca diğer bayilerinden duyduğumuz olumlu görüşlerin de kararımızda etkisi büyük.



#### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Ekibinin genç ve dinamik bir yapıya sahip olması çok önemli. Ayrıca istikrarlı büyümesi de. Ama en önemlisi yerli bir firma olması, bu da sektördeki değerini artıran özelliklerinden. Birlikte uzun yıllar çalışmak dileğiyle.



## MAHMUT TATLİDEDE

FİNAL AKARYAKIT - ANKARA

### 'Kadoil'in sektör tecrübesi kararımızı etkiledi'

#### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?

1967 yılından beri petrol sektöründeyim. Merkezi Ankara olan şirketimizde toptan ve perakende akaryakıt işi yapmaktayız. Final Akaryakıt Sanayi ve Ticaret A.Ş. olarak Türkiye'nin tüm terminalerinden akaryakıt almaktayız.

#### Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız?

35 yıllık dostluğumuz, Cemal Bey'e olan saygı ve sevgimiz, hemşehrimiz olması, sektördeki tecrübeleri verdiğimiz kararın en etkili unsurlarıdır.

#### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kadoil'in uzun yıllardan beri sektörde olması ve tecrübeli bir firma olması, güler yüzlü iyi niyetli çalışma prensipleri ve yüzde 100 yerli sermaye ile kurulu olan Türk şirketi olmasıdır.



## ŞEREF ÖZMEN

SARE PETROL - MERSİN

### 'Kadoil zihnimizde üstün bir marka'

#### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahseder misiniz?

1988 yılından bu yana akaryakıt sektöründe faaliyet göstermekteyiz. Şu an Mersin'de şehir içinde 5 istasyonun perakende işletmeciliğini yapmaktayız. Bununla beraber devlet kurumlarının ve özel sektörün akaryakıt ihalelerini alıp toptan satışta da ciddi anlamda sektörde pay almış bir şirketiz.

#### Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız?

Kadoil ile yaklaşık bir yıldır çalışmaktayız. Şirketimize değer katacağına inandığımız için, Kadoil markası bünyesinde mutlaka olmaya gerek duyduk.

#### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kadoil sektörde hızla ve sağlam adımlarla büyüyen bir marka. Bayileri ile olan ilişkilerinde aile duygusu ve aynı gemide olma mantığı ile hareket ediyoruz. Kadoil'in pozitif ilerlemesi, önümüzdeki yıllarda sektörün ilk 5 büyük markası haline geleceğine yönelik hedefleri, Kadoil'i zihnimizde üstün bir marka haline getirmiştir.



## FİKRET ÖZTÜRK

ÇATMALILAR PETROL - ANTALYA

### 'Artan marka değeri Kadoil seçimimizi etkiledi'

#### Bize kendinizden ve iş yaşamınızdan bahseder misiniz?

1980 Gaziantep doğumluyum. 35 yıldır petrol piyasası içinde olan bir ailede dünyaya geldim. Kendimi bildim bileli eğitim dışında tüm vaktimi istasyonlarda geçirdim. Üniversite tahsilimi 1998-2003 yılları arasında İngiltere'de yaptım. University Of Sunderland BA (Business Administration) okudum. Mezuniyetimden sonra İstanbul'a kesin dönüş yaptım. İstanbul, Trakya ve Antalya bölgelerinde akaryakıt istasyon bayiliği, nakliye, lojistik ve konteyner depolama işleri ile uğraşmaktayız.

#### Kadoil'i seçmenizin arkasındaki nedenler neler?

Kadoil'in Türk sermayeli bir dağıtım firması olması en büyük etkidir. Piyasadaki artan marka değeri, çalışanlarının verdiği güven ve bayilerine verdiği destek elbette.

#### Müşteri portföyünüzden ve verdiğiniz hizmetlerden bahseder misiniz?

Müşteri memnuniyeti kapsamında dağıtıcı olarak ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

İstasyonlarımız bizim evimizden kıymetlidir. Çalışanlarımız ile aramızdaki



bağ, aile bağlarımız kadar kuvvetlidir. Bizim gibi istasyonculuğa gönül vermiş kişilerle çalışmaya, personel ve müşteri profilinde istikrara önem veriyoruz. Dostlarla iş yapmak ve ticaretten zevk almak iş ahlakında düsturumuzdur. Müşterilerimizin istasyonlarımıza güveni tamdır. Çalışanlarımıza tavsiye ettiğim tek şey, güler yüzlü hizmet vermeleridir.

#### Hizmete açıldığınız günden bu yana satışlar anlamında nasıl bir dönem yaşıyorsunuz?

Satış konusunda yakalamak istediğimiz kalite artan oranlı bir ivmedir. Her gün bir önceki günden çok satış yapmak hedefimiz.

**BİLAL ARSLAN**  
NİZAM PETROL - TOKAT

## 'Kalite, güven ve marka değeri Kadoil'i üstün kılıyor'

### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Akaryakıt sektörüne 1989 yılında başladık. Şirketimiz 2000 yılında aile şirketi olarak kurulmuş olup yurt içi nakliyat ve taahhüt işleri ile akaryakıt satış istasyonu işletmeciliği yapmaktayız. Farklı bir marka ile Eylül 2015 tarihine kadar devam ettik. Daha sonra Kadoil markası ile akaryakıt satışlarımızı devam ettirmek istedik.

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

Kadoil ile Eylül 2015 tarihinde sözleşme imzalayarak çalışmaya başladık. Kadoil'in her geçen gün marka değerinin yükselmesi ve bilinirliğin artması, kalitesi ve piyasa şartlarından dolayı rekabete daha elverişli olması, özellikle de herhangi bir sorunumuz olduğunda gereken yetkililere daha kolay ulaşmamız, kısa zamanda çözüm sunulması ve sorunlarımız hakkında bizlere yardımcı olunması Kadoil bayisi olmamıza etki etmiştir.

### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kalite, güven ve her geçen gün marka değeri yükselmesi.



**SEDAT ÇELİK**  
CEBECİ PETROL - TEKİRDAĞ

## 'Kadoil, kurumsal, tecrübeli ve iletişime açık bir marka'

### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Mart 2012'de akaryakıt istasyonu işine başladık. Nisan 2013'te Kadoil ile İstanbul Gaziosmanpaşa'da hizmet vermeye başladık. Kadoil'in Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ile yaptığımız ikili diyaloglardan sonra, 2015 yılının temmuz ayı itibarıyla Kadoil ile devam ediyoruz.

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

Kadoil ile Temmuz 2015 tarihinden itibaren çalışmaya başladık. Kadoil'in kurumsal bir marka olması, sektördeki ileriye dönük ilerlemeleri, Tarkan Kadooğlu'nun samimi, duyarlı, yenilikçi, demografik kültüre ve ikili diyaloglara önem veren bir sivil toplum liderliğinin yanı sıra donanım ve tecrübesi kararımızda etkili olmuştur.

### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kadoil: tecrübeli ve dürüst bir yönetim kadrosu, bayilerine yönelik çözümler sunan ve iletişime açık bir marka.

### Ekleme istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Dağıtım şirketlerinin bizler gibi güven veren bayilere limit ve vade açısından sıkıntı yaşatmamalarını, bize bu konuda destek vermelerini istiyoruz.



**İLYAS TAN**

BARAN TOPRAK PETROL - DİYARBAKIR

## 'Kadoil, parlayan bir yıldız'

### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Sektörde 2004 yılında Özateş Petrol ünvanı altında akaryakıt istasyonu işine başladık. Akaryakıt sektörüne girmekle birlikte, inşaat, otomotiv ve gayrimenkul danışmanlıkları gibi farklı iş alanlarında da çalışmalar yapıyoruz.

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

Kadoil ile çalışmamız 15 Ocak 2015 tarihinde başladı. Tarkan Bey'in güvenilir ve tanınmış bir işadamı olması, Kadoil ile gönül rahatlığıyla çalışmamızda etkili oldu. Ayrıca Kadoil Bölge Müdürü'nün gösterdiği ilginin de Kadoil'i seçmemizde payı var.

### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Ben de birçok bayi gibi Kadoil firmasını parlayan bir yıldız olarak görüyorum. Bunun Kadoil'i sektörde farklı kılan bir özellik olarak gördüğümü kanaatindeyim.

### Ekleme istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Bey başta olmak üzere diğer Kadoil yöneticilerine rahat ulaşmamız, Kadoil ile rahat çalışmamızın sebeplerinden biri. Sorunlarımızın en kısa sürede halledilmesi bizleri son derece memnun ediyor. Kendisine ve ekibine teşekkür ederim.



**BEDİR ŞENEL**

BEDİR ŞENEL PETROL - TOKAT

## 'Kadoil, en doğru seçim oldu'

### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz?

1964 Amasya Taşova doğumluyum, evli 4 çocuk babasıyım. 1989 yılından beri akaryakıt geçmişimiz var. Ayrıca Bedir Şenel adı altında hırdavat, oto lastik ve restoran işletmeciliği de yapıyorum.

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

2015'in eylül ayından bu yana Kadoil firması ile çalışıyoruz. Bayiliklere olan ilgileri, dürüstlükleri, anlaşma kurallarına mutabık kalışları ve saygınlıkları bayilik almamızda etkili oldu.

### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Bölge ve saha müdürlerinizin bizlere olan ilgisi, idaresi, dürüstlüğü ve saygınlığı bizim için değerli. Şirket yetkililerinin ilgisi, firmanın petrol sektöründe hızlı büyümesi, karar vermemde etkili oldu. Şehir merkezlerinde bayi sayısının giderek artması yine artı özellikleridir.



**KÖKSAL DEMİRCİ**

MAVİ SAHİL PETROL - GİRESUN

## 'Kadoil ile çok hızlı sonuç alıyoruz'

### Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedebilir misiniz?

1971 Giresun Görele doğumluyum. İlkokul ve lise tahsilimi Görele'de bitirdikten sonra baba mesleği olan akaryakıt istasyonu işine başladık ve o gün bugündür akaryakıt alanındaki faaliyetlerimize devam ediyoruz.

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

2015 yılının ağustos ayında tanıştık ve Kadoil bayisi olmaya karar verdik. Özellikle bayi sorunlarının çözümünde daha hızlı ve olumlu sonuçların alınmasına yönelik gözlemimiz, Kadoil bayisi olmamızda etkin oldu diyebilirim. Kadoil ile çok hızlı sonuç alıyoruz.

### Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Yukarıda da bahsettiğim gibi bayi sorunlarının çok hızlı bir şekilde sonuçlandırılmasını, Kadoil'in üstün özellikleri olarak sıralayabiliriz.

## FEHMİ YAVUZ

FEHMİ YAVUZ PETROL - KÜTAHYA

## 'Müşteriye en iyi hizmet için Kadoil'i tercih ettim'

## Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Uzun yıllar yurtdışında ikamet ettikten sonra memleket aşım ağır bastığı için ülkeme geri döndüm. Güzel memleketime bir nebze faydam olsun diye 2000 yılında Yükseköğrenim Kız Öğrenci Yurdu'nu, 2006 yılında buna ilave olarak Kütahya ili Şaphane ilçesindeki kız öğrenci yurdunu hizmete açtım. Bu işletmelerim halen hizmete devam ediyor. İlave olarak yerlisi olduğum, ikamet ettiğim Şaphane'de tek istasyon olan petrol istasyonunu ihale yoluyla alarak halka hizmet için daha yoğun bir çalışma hayatına girdim.

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

İhaleye girip petrol işletmesini aldıktan sonra birçok petrol şirketleriyle temasa geçtim. Sonuçta, halka en iyi hizmet verebilmek için, diğerleriyle rekabet edebilme şansını yaratılması için prim, indirim, teminat, mal alımındaki tolerans vb. her yerde yardımcı olunması konusunda daha iyi teklif, imkan ve öneriler geldiği için Kadoil ile çalışmayı tercih ettim. Bu imkanlar müşterilere yansıtacağından hem istasyon işletmecisi olarak bizlerin hem de akaryakıt temin ettiğim Kadoil'in ticari ve hizmet verme yönünde memnun kalacağına kanaat getirdim.

## Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Bu sektöre yeni girdim. Kadoil'i tercih etmemin yegane sebebi, sayın bölge müdürüm Hakan Tasel'dir. Kadoil çalışanlarının gösterdiği ilgi, insan ilişkileri, birtakım bürokrasi işlerinde gösterilen kolaylıklar, işlerin hızlı sonuçlanması; gerek kuruluştaki gerek mal alımında karşılıklı diyaloglardaki beşeri münasebetlerin çok iyi olması, Kadoil ile çalışmamın önemli nedenidir.



## CAN ÖZCAN

BTD PETROL - BURSA

## 'Hızlı destek ile bayinin yanında'

## Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

BTD Petrol'de Perakende Satışlar ve Operasyon Müdürü olarak görev almaktayım. Yaklaşık 16 yıldan beri sektörde aktif olarak yönetici olarak çalışmaktayım. BTD Petrol olarak; 2015 yılında sektörde istasyon alımı ve kiralama yapılarak Kadoil bayrağı ile çalışmaya başladık. 2016 yılında da aynı hız ve heyecanla istasyon sayımızı Kadoil ile beraber artırmayı hedefliyoruz.

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

Kadoil ile Aralık 2015 tarihinden itibaren çalışmaya başladık. Perakendecilik anlamında yeniliklere açık olması, kurumsallığı ve sektörde daima büyüme hedefi olmasından dolayı Kadoil tercih sebebimiz oldu.

## Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kadoil'in bayi ilişkilerinde hızlı ve yapıcı geri dönüşler sağlayarak daima sahaya destek olması, bayinin yanında olması en önemli özellikleri.



## YUSUF YURDAĞUL

MİHRAÇ PETROL - ANKARA

## 'Kadoil, arkamızda duran bir güç'

## Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Akaryakıt sektörü baba mesleğimiz. Bunun yanında inşaat sektörü, tarım aletleri ve tarımsal alanlarda faaliyet göstermekteyiz.

## Kadoil ile ne zaman çalışmaya başladınız?

Eylül 2015 itibarıyla Kadoil ile çalışıyoruz.

## Hangi özellikleri Kadoil'in bayisi olma kararınızda etkili oldu?

Güvenilirlik, dürüstlük, şirket sahipleri ve üst düzey yöneticiler ile gerektiği zaman bire bir görüşme olanağı bulmamız, her türlü teknik ve diğer konularda derhal yardımcı olmaları gibi etkenler başta geliyor.

## Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Çiftçilik ile iştigal eden Haymana'da yaz aylarında akaryakıt satışlarımız çok hızlı artış gösteriyor; fakat nakit sıkıntısı çektiğimiz dönemlerde firmamızın arkamızda bir güç olduğunu ve bize tam destek olacağını biliyoruz.



## ALİ COŞKUN

ATA PETROL - KONYA

## 'Kadoil, sağlam adımlarla ilerliyor'

## Kısaca sektördeki geçmişinizden biraz bahsedermisiniz?

Rahmetli dedem Hasan Baran, 1958 yılında Seydişehir'e ilk akaryakıt istasyonunu kazandırdı. 2015'e kadar iki farklı marka ile çalıştık.

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

Eylül 2015 itibarıyla Kadoil olarak hizmet vermeye başladık. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Şansel Bey'le İzmir'de bir araya geldik. Bana ileriye yönelik hedeflerinden ve bu hedeflere beraber ulaşmak istediğinden bahsetti. Karşılıklı menfaatler çerçevesinde kendilerine güvendim, samimi olduklarına inandım ve Kadoil ailesine katıldım.

## Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Kadoil'in diğer şirketlere göre sıralamada yükselmesi, ithalat, ihracat, enerji ve yağ alanlarında da atımlarda bulunması güven veriyor. Sağlam adımlarla ilerliyor. Akaryakıtta karşılıklı menfaatler korunduğu takdirde uzun yıllar çalışabileceğimizi düşünüyorum.

## ALİ CAN

KOZCAN PETROL - BALIKESİR

## 'Kâr oranları Kadoil tercihimizi belirledi'

## Kısaca sektördeki geçmişinizden ve şirketinizden bahsedermisiniz?

Ayvalık ve Gömeç'te Kozaklı Tarım olarak zeytinyağı toplama, işleme ve satış konularında çalışan bir firmayız. Kozcan Tarım Gıda ve Petrol Ürünleri İnşaat Nakliyat Hayvancılık Sanayi Ticaret Limited Şirketi olarak yeni kurulan bir şirketiz. Bu bağlamda uzun araştırmalar sonucunda Kadoil bayisi olarak akaryakıt sektörüne ilk adımı atmış olduk.

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

2015 yılının kasım ayında başladık. Esnaf ve kâr oranlarının iyi olmasından dolayı Kadoil'i tercih ettik. Diğer taraftan yüzde 100 yerli olması ve çalışanlarının ilgi ve alakaları da bize Kadoil ile anlaşmanın doğru olduğunu kanıtlamıştır.

## Sizce sektörde Kadoil'i üstün kılan özellikleri nelerdir?

Hizmet, kâr oranı, yakıt kalitesi, yerli bir şirket olması, medya ve diğer basın organlarında reklamlarının çıkması. İyi hizmeti hesaplı vermesi gibi konular önemli özelliklerdir.





Geçmiş deneyimlerden yararlanarak disiplinli ve sıkı bir çalışma ile geleceğe adım atan başarılı işadamı Tanrıverdi Holding ve İHKİB Yönetim Kurulu Başkanı Hikmet Tanrıverdi, nitelikli, tasarım odaklı, inovatif ve özgün yaklaşımların geleceğin yükselişinin işaretleri olduğunun altını çiziyor.

ADIM ADIM YÜKSELİŞİN SİMGESİ...

# HİKMET TANRIVERDİ

## Kendiniz hakkında biraz bilgi verir misiniz?

Aslen Malatya Pütürge'liyim. Ailem 1962 yılında İstanbul Karagömrük'e gelip yerleşmiş, 40 gün sonra da ben doğmuşum. Rahmetli babam, Mercan'da önce hamallık, daha sonra bir handa 'odabaş'lık yaparak, bizlerin eğitimini sağlamaya çalışıyordu.

İlkokul sonrası parasız bölümünü kazandığım Haydarpaşa Lisesi'nin eğitim hayatında ve gelecek vizyonumdaki yerini belirtmeden geçemeyeceğim. Yüksek öğrenimimi Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nde tamamladım.

Ailesi Anadolu'dan yeni gelen her çocuk gibi ben de zor şartlarda büyüdüm ve deyim yerindeyse toprağı tırnağımla kazıyarak buralara ulaştım. İş hayatına öğrencilik yıllarımda başladım. Babama katkı olsun diye yaz tatillerinde çeşitli işlerde çalıştım. Buradaki birikimlerim benim ticaret hayatımın temelini oluşturdu. 1979'da kendi işletmem oldu. 1990'da, fermuar, düğme ve diğer konfeksiyon yan sanayi ürünleri imalatına başladım. Girişimcilik ruhuyla sürekli büyüdük ve iş alanlarımız genişledi. Gıda, tekstil, hayvancılık derken hepsini Tanrıverdi Yatırım Holding bünyesinde topladık.

Öte yandan Türkiye'de ilk kez 1 milyar dolar ciro baremini aşan GİSAD Dış Ticaret'i ekonomiye kazandırdım. Bu arada peş peşe dernekler kurdum. Konfeksiyon Yan Sanayi Derneği, Merter Sanayi İş Adamları Derneği ve Malatya İş Adamları Derneği'nin kurucu üyeliği ve 3'er yıl başkanlıklarını yaptım. Birçok sektörel kurumun yanı sıra çok önemseydiğim sivil toplum kuruluşlarında kurucu ve yönetici olarak görevler üstlendim. Aynı zamanda Makedonya'nın Malatya Fahri Konsolosu'yum.

## Genç yaşta ve zor şartlarda başlayan iş hayatı başarılarla dolu. Bu başarının arkasında nasıl bir yaklaşım var?

Başarının yolu disiplin ve çok çalışmaktan geçiyor. Diğer taraftan geçmiş deneyimlerden ve birikimlerden yararlanmak, iyi bir ekiple geleceği öngörüp kurgulamak gerekiyor. Öğrencilik yıllarımda başladığım iş hayatımda benden önce nelerin yapıldığını, sektörün nereye evrilebileceğini çok iyi analiz etmeye çalıştım. Bazen saçma gibi görünse bile, yeni fikirlere hiçbir zaman kulaklarımı tıkamadım. Geleneksel yöntemlerinin yerini nitelikli üretime, inovasyona ve özgün tasarımlara bıraktığı günümüz piyasa koşullarında bu ilkenin çok daha önemli olduğunu düşünüyorum.

## Hem Tanrıverdi Moda'nın, hem de İHKİB'in uzun yıllardır yöneticiliğini yapıyorsunuz. Firma yöneticiliği ile STK yöneticiliğinin birbirine benzeyen ve birbirinden ayıran yönleri neler sizce? Hangi hususlara, hangi dinamiklere dikkat edilmeli?

Yöneticiliğin temel felsefesi aslında aynı. Hangi alanda olursa olsun yönetici sorumluluğunu üstlenen kişinin güvendiği ekiple çalışması, insana ve işine saygı göstermesi gerekiyor. Güvendiği ekiple çalışan liderin başarıyı yakalama ihtimali çok yüksek. Diğer taraftan dinlemeyi bilen, beş hatta on yıl sonrasını kafasında kurgulayabilen yöneticinin başarısız olabileceğine ihtimal vermiyorum.

Firma yöneticiliği ile STK yöneticiliği arasındaki farka gelince; şirketlerin temelinde ekonomik yapılanmalar ve varlıklarını sürdürbilmeleri için kârlılık temelinde faaliyetlerini sürdürmeleri gerekiyor. Kâr etmeyen firmayı uzun süre ayakta tutamazsınız, eninde sonunda kapağı kilit vurmak zorunda kalırsınız. Bildiğiniz gibi kapanan her işletme, aynı zamanda onlarca, bazen yüzlerce hatta binlerce kişinin işsiz kalması demek. Haliyle bir şirketi yönetiyorsanız öncelikle kârlılık temelinde hareket etmeniz gerekiyor. Sivil toplum kuruluşlarında ise başarı kriterini faaliyet gösterilen alan için sağlanan maksimum sosyal fayda oluşturuyor. Yöneticinin de planlamalarını bu temelde yapması gerekiyor.

## İHKİB deneyiminin, sizin özelinizdeki en önemli öğretisi ne oldu?

İHKİB, 7 bin 500'e yakın ihracatçı üyeye sahip büyük bir birlik. Hazır giyim ve konfeksiyon, tekstille birlikte Türkiye'nin en büyük ihracatçı sektörü konumunda. Ülkemizin yıllık 18.7 milyar dolara ulaşan toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının yüzde 73'ünü İHKİB üyeleri yapıyor. İHKİB'de Türkiye için üreten, döviz kazandırma amacıyla yeryüzünde adım atmadık

Tek başına üretim, bugünün dünyasında yeterli değil. Daha üst sıralara çıkma imkânı elbette var. Bunun yolu tasarım odaklı yüksek katma değere sahip nitelikli üretimi artırmaktan geçiyor. Daha fazla Ar-Ge'ye ve inovasyona yönelmek zorundayız...

## Doğrudan ve dolaylı olarak 7 bin 500 kişiye istihdam imkânı sağlayan Kadooğlu Holding'in ülke ekonomimize gelecekte de çok büyük katkıları olacağına inanıyorum.

yer bırakmayan büyük bir ekiple çalışma şansına sahip oldum. Küresel piyasalardaki zorlu rekabet şartlarında azmin, dayanışmanın, bilgi birikiminin ve paylaşmanın değerini İHKİB'deki yöneticilik yıllarım boyunca sık sık gözlemleme imkânı buldum. İHKİB çatısı altındaki bu birlik ve dayanışma ruhunun bir sonucu olarak hazır giyim ve konfeksiyon sektörümüzün 2023 yılı ihracat hedefini 60 milyar dolara çıkardık.

### Türkiye'nin ihracat potansiyelinin son dönemlerdeki seyri üzerine neler söylenebilir? İş dünyasında 2023 hedeflerine yönelik kararlılık, motivasyon sürüyor mu?

Geride bıraktığımız 2015'te 2014'e göre daha çok mal sattığımız halde dolar üzerinden ihracat gelirlerimizde yüzde 10 civarında bir gerileme söz konusu oldu. Tamamen dış etkenlerden kaynaklanan bu düşüşün 2016 ile birlikte ibreyi yeniden yukarıya çevireceğine inanıyorum. Dönemsel bir takım gerileme ve duraklamalar olsa da uzun vadeli stratejimizde değişikliğe gitmemizi gerektiren bir durum olduğunu sanmıyorum. Sektör olarak bütün hesabımızı ve planımızı 2023'te 60 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı üzerine yapıyoruz. Bu gelirin 30 milyar dolarını doğrudan ihracattan, 30 milyar dolarını ise organizatör ülke misyonumuzla elde edeceğimizi öngörüyoruz.

### İş dünyası bölgemizde yaşanan gelişmelerden nasıl etkileniyor? Böle dönemlerde gerek iş dünyası gerek STK'lar ne gibi roller üstlenmeli ve nasıl bir refleks göstermeli?

Türkiye üç kıtanın birleştiği noktada eşsiz jeostratejik öneme sahip bir ülke. Bulduğumuz coğrafyanın avantajları kadar dezavantajları da mevcut. Hemen yanı başımızdaki Ortadoğu tam bir ateş çemberi. Güneydoğu sınırlarımızdaki iki ülkede, Suriye ve Irak'ta savaş var. Çatışmalar sadece bu iki ülkeye değil, o ülkeler üzerinden diğer noktalara yapacağımız ticareti de olumsuz yönde etkiliyor.

Diğer taraftan 24 Kasım 2015'te çıkan uçak krizi en büyük ticari partnerlerimizden Rusya'ya ihracatımıza büyük sekte vurmaya başladı. Uçak krizi özelinde söylemem gerekirse iş dünyasının ve sivil toplum örgütlerinin bu tür kriz dönemlerinde tansiyonu düşürme yönünde çaba göstermesi gerekiyor.

### Türkiye, uluslararası pazarlarda önemli bir konumda. Global dünya ekonomisinde ilk 20 içinde yer alıyor. Nasıl bir yaklaşım bizi üst sıralara taşır?

Sizin de dediğiniz gibi Türkiye, dünyanın en büyük 20 ekonomisinden biri konumunda. Tek başına üretim, bugünün dünyasında yeterli değil. Daha üst sıralara çıkma imkânı elbette var. Bunun yolu tasarım odaklı yüksek katma değere sahip nitelikli üretimi artırmaktan geçiyor. Daha fazla Ar-Ge'ye ve inovasyona yönelmek zorundayız.

Öte yandan geleneksel üretimin yanında tüm dünyayı ardından sürükleyen gelişmelerin de dışında kalmamalıyız. Örneğin son 10-15 yılda iletişimin yönünü değiştiren sosyal medya devleri çıktı ortaya. Facebook, Twitter, Google, Youtube gibi... Türkiye olarak yüksek teknolojiye yatırım yapma noktasında da ne yazık ki epey geç kaldık. Eğer biraz daha zaman kaybetmek durumunda kalırsak, mevcut yerimizi de koruyamama riskiyle karşılaşabiliriz.

### Önümüzdeki dönem için Türkiye'nin gelişim ve büyüme öngörüleriniz neler? Geleceğe dair bir perspektif ortaya koyabilir misiniz?

Türkiye ekonomisi son birkaç yıldır yüzde 3-4 bandında bir büyüme gösterebiliyor. Oysa nüfus artış hızını hesaba kattığımızda yıllık büyümemizin yüzde 5'in altına inmemesi gerekiyor. Yani yüzde 5'in altında bir büyüme aslında kişi başına milli gelirimizin azalması anlamına geliyor ki bu

sürdürülebilir bir durum değil. Hükümetimizin üzerinde çalıştığı Ar-Ge ve nitelikli üretime destek paketini önemli bir adım olarak değerlendiriyorum.

### Biliyorsunuz, geçtiğimiz yıl TÜRKONFED yönetiminde bir değişim oldu ve bayrağı Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu devraldı. Bu konuya dair değerlendirmeleriniz neler?

24 federasyon ve 186 dernek üzerinden 25 bine yakın iş insanımızı şemsiyesi altında toplayan TÜRKONFED, ekonomi dünyamızın en önemli çatı kuruluşlarından biri durumunda. Ayrıca üretim, istihdam ve ticaretle de büyük bir paya sahip bulunuyor. Tarkan Bey'in Yönetim Kurulu Başkanı olarak TÜRKONFED'e katkılarını büyük bir ilgi ve gıptayla izliyorum. İş dünyasında uzun yıllara dayanan deneyimi ve bilgi birikimi ile TÜRKONFED'i çok daha iyi yerlere taşıyacağına inanıyorum.

### Kadooğlu Holding'in gelişim seyrini nasıl buluyorsunuz? Bu konuyla ilgili görüşlerinizi paylaşabilir misiniz?

Kadooğlu Grubu'nu özellikle Tarkan Kadooğlu'nun bayrağı devralmasından sonra yaptığı başarılı hamlelerle tanıdım. Enerjiden gıdaya birçok alanda faaliyet gösteren Kadooğlu Holding'in çalışmalarını yakından takip ediyorum. Doğrudan ve dolaylı olarak 7 bin 500 kişiye istihdam imkânı sağlayan Kadooğlu Holding'in ülke ekonomimize gelecekte de çok büyük katkıları olacağına inanıyorum.



## HİKMET TANRIVERDİ

1962 İstanbul Karagümrük'te doğdu. Ortaöğrenimini Haydarpaşa Lisesi'nde tamamladı. Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. 1975 yılında tekstil ve hazır giyim sektörüne girdi. İlk işletmesini 1979'da kurdu. Tekstil ve hazır giyim sektörü içindeki birçok dernek ve örgütün kurucusu ve yöneticiliğini yaptı. 2008 yılından bu yana İHKİB başkanlığı görevini sürdürüyor. Tanrıverdi Yatırım Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı olan Tanrıverdi, Makedonya'nın da 'Malatya Fahri Konsolosu'.



# ŞEKERİ ACİLEN TERK EDİN!

Şeker yemek vücudumuzdaki birçok besini söker alır demiştik. Nasıl mı? Şeker tüketiminin diş çürüklüğü yaptığını biliriz; ancak hiç aklınıza geldi mi acaba. Yaradan dişleri ne kadar sağlam yaratmış? Bin yıllık mezarlıkları açar bakarsınız dişler hala sağlamdır. Dişleri çürüten şekerin ne kadar güçlü tahribat gücüne sahip olduğunu anlamaya yeter sanırım. Dişlerine bakım yapmayan herkesin, 3-5 yıl düzenli şeker tüketimi sonrasında ağzında diş çürüğü başlar, yüzyılların çürütemediği dişler sizlere ömür. Şekerin bu tahrip gücünün kaynağını paylaşmak istiyorum sizlerle. Şeker asidik bir molekül yapısındadır. Vücudumuz asitleştirir. Asidik yapı vücudumuz için istenmeyen bir durumdur. Öyle ki asitleşmek bedeninin çürüme, bozulma ve yıkım sürecini hızlandıran en önemli faktördür. Bu gerçekten dolayı bedenimize onlarca ayrı mekanizma ile bedeninin asitleşmesini engelleyen tampon sistemleri ile asidin etkisiz hale gelmesi sağlanır.

Asidin tamponlanması için kemiklerimizden, kaslarımızdan kalsiyum, magnezyum, potasyum, krom vb. gibi alkali mineralleri tüketir. Bu durum kemik yapılarımızın zayıflaması ile neticelenir. Kaslarımızda kramplar oluşur. Böbreklerden şeker atılımının karşılığı mineral kaybı ile sonuçlanır.

Bazılarının 'Mineralin ne önemi var?' dediğini duyar gibi oluyorum. Bu yüzden biraz açıklık getirmek isterim. Hayat, bir mineral akışı üzerinden ilerler. Tüm sindirim enzimlerimiz, minerallerin enzimlerdeki görevleri sonucu düzgün çalışır. Bu enzimler düzgün çalışmazsa bağırsaklarda gıdaların emilimi bozulur. Sindirilemeyen gıdalardan dolayı da bağırsak ortamı bozulur. Buna paralel olarak da kan akışına katılan bu atıklara bağlı allerjik tablolar oluşur. Bugün, tıp dünyasında kabul görmüş bir gerçek vardır. Astım tedavisini planlarken bağırsak florasını düzeltici yaklaşımlar tedavinin bir parçasıdır. Bağırsak florasını bozan temel besinimiz maalesef şekerdir.

### Soğuklarda şekerden uzak durun!

Özellikle kışın, savunma sistemimizi zayıf düşüren şeker tüketimini azaltmalıyız. Soğuk algınlığında şeker içeren asitli içecek tüketimi basit bir gribe daha ileri bir basamağa ilerlemesine neden olarak tabloyu kötüleştirir; çünkü boğazımızda kalan şeker parçacıkları ortamda bulunan bakterileri besler. Tahriş olan boğazda bakteriler yer bulur ve enfeksiyon yapar. Biraz da şekerin fizyolojisinden (şekere vücudun verdiği cevaplar) bahsetmek istiyorum. Rafine edilmiş şeker ağızdan emildikten 5-10 dakika içerisinde şekeri yükseltmeye başlar ve 20-25 dakika sonra en yüksek seviyeye ulaşırken eş zamanlı olarak pankreastan hızlı cevap gelir ve insülin hormonu salınır. 'Bunda

ne var?' diyeceksiniz. Sorun şu ki, kan şekeri doğru besinlerle beslenmiş olsa, 2 saat sonra geleceği seviyeye 20 dakika sonra ulaşır. Buna hızlı cevap deriz. Kural olarak hızlı şeker yükselmesi bedenimizde bir çeşit kaos hali oluşturur. Bu hormonal hızlı cevaplar bedeni yorar ve yıpratır.

### Şekerin sorumlu olduğu bazı hastalıklar

- Tüm kanser hastaları. Çünkü kanser hücreleri hızlı bölünür, hızlı enerji kaynaklarına ihtiyaç duyar. Şekeri mükemmel bir kaynak olarak kullanır. Dikkat edin, eğer kanser hastanız her zaman ihtiyaç duyduğu şekerden daha fazlasını istiyorsa metastaz (yayıma) döneminde olduğuna düşünebilirsiniz.
- Kabızlık sorunu olan kişiler (tüm rafine gıdalar bağırsak çalışmasını bozar)
- Şiddetli baş ağrısı yaşayan kişiler (özellikle migrenden kaynaklanan ağrılarda)
- Şiddetli adet ağrısı çekenler (bol su tüketerek, sebze tüketerek ağrıların şiddetini azaltmak mümkün)
- Hiperaktif ve sık sık hasta olan çocukların şekerden uzak tutulması, davranışlarında olumlu etkiler gösterir daha az hastalandıklarını şaşkınlıkla fark edeceksiniz.
- Kemik erimesi tanısı olan kişiler (şeker, kalsiyum kaynaklarımızı harcar)
- Yüzünde sivilceleri olan kişiler.

Tüm bu iddialar, Colorado Üniversitesi'nde Dr. Loren Cordain'in bin 300 genç üzerinde yaptığı çalışma ile ispat edildi.

Şeker kullanımı sivilce sebebidir; ama tek sebep değildir. Daha ilginç bir çalışma Avustralya'da yapılmış. Sivilceleri olan gençlere şekeriz bir diyet ile 3-4 hafta sonra düzelmeler görülmüş. Şeker konusu gerçekten çok önemli. Bu konuda daha çok yazmak isterdim; ancak yazılanlardan sonra karar vermek isteyen okuyucularına yeterli motivasyonu sağlar diye düşünüyorum.

Sağlıkla kalınız.



Eyyüb Yılmaz  
Aile Hekimi ve  
Tıbbi Hipnoz Uzmanı



# 'Dürüstlük ve güven ivmemizi yukarı çekiyor'

Çiftçilikten edindiği tecrübeyi akaryakıt dağıtım istasyonculuğuna aktaran, izlediği dürüst ve güvenilir hizmetle müşterinin kalbini fetheden Ortaköy Petrol'ün sahibi Özgür Uçan, Kadoil ile 'kazan kazan' ilişkisi içerisinde bölgede çok önemli bir başarıya imza attıklarını söylüyor.

Özgür Uçan, dürüstlüğü ve güveni hayatının merkezine alan Trakyalı bir aileden geliyor. Çiftçilikle aile mesleği olarak devam ederken, kendisi de son 10 yıldır Ortaköy'de akaryakıt istasyonu işletiyor. Uçan, 24 yaşındayken lösemi hastalığına yakalanıyor. Eşi, ailesi ve arkadaşlarının büyük destekleriyle kanseri yeniyor ve hayata sıkı sıkıya tutunuyor. Bunu, hayatının önemli bir dönüm noktası olarak görüyor ve yaşam felsefesi değişiyor. Hem işte hem de özel yaşamında çok güçlü motivasyon araçları yaratarak keyif almayı başarıyor. Bölgede ekip arkadaşlarıyla birlikte yürüttüğü çalışmalar müşteri ayağında karşılık buluyor ve kısa bir süre içinde işletmesi yükselen bir ivme yakalıyor. Uçan, kendi yaşam felsefesine ek olarak, temsil ettiği Kadoil'in de bu başarıda pozitif etkisinin yadsınamayacağına vurgu yapıyor. Kadoil'in Silivri bayiliğini son 4,5 yıldır yapan Ortaköy Petrol'ün sahibi Özgür Uçan, eşi Aşegül Uçan ve oğlu Ulaş Uçan bizleri evlerinde konuk etti. Uçan ailesiyle hem özel hikayelerini, hem de Kadoil ile kesilen yollarını konuştuk.

#### Özgür Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

39 yaşındayım. Silivri'de doğdum. İlkokulu Ortaköy'de okudum. Lisede okuduğum sıralarda profesyonel futbol hayatım oldu. Edirnespor'da futbol oynadım. Sanırım üniversiteye gidemememde futbola olan merakımın da önemli bir etkisi var.

#### Profesyonel futbol yaşantısı sürüyor mu peki?

Lösemi hastalığı çıktıktan sonra futbolu bırakmak durumunda kaldım. 5 yıl boyunca tedavi oldum. Futbolculuk hayatım bittiyse de spor yöneticiliği hayatım başladı. Ortaköyspor Kulübü başkanlığı yaptım. Sürekli sporun içindeyim. Çünkü sporun insanı besleyen, insana yaşama sevinci veren bir tarafı var. Yaşam motivasyonumu artıran ve beni güçlendiren en önemli uğraş alanım diyebilirim spor için. Sporun bu gücünü gördüğüm için, kulübümüz bünyesinde kadınları ve çocukları spora çekecek, onların yaşama karışmasına vesile olacak folklor, satranç gibi birtakım branşlar açtık.

#### Sağlık problemi konusu sizin için bir dönüm noktası olmuş.

#### Bu süreci nasıl geçirdiniz?

Profesyonel olarak spor yaptığım bir dönemde bir anda ortaya çıktı. 24



yaşlarındaydım. Ailecek çok zor dönemler geçirdik. Ama ailemin, eşimin, arkadaşlarının büyük desteği oldu. 5 yıl süren tedavi süresi boyunca, 2 yıl hastanede yattım. 43 kiloya kadar düştüm, saçlarım döküldü. Özellikle o dönem kız arkadaşım olan eşimin bana verdiği desteği asla unutamam. Bu destekler sayesinde yorulmadan, keyifle, sağlığımı kavuştum diyebilirim. Tüm bu süreç, bundan sonraki yaşamım için bana çok güçlü motivasyon kaynağı oldu. Yaşama dair çok iyi ipuçları verdi ve hayata farklı bir gözle bakmamı sağladı.

#### İş hayatına atılma süreciniz nasıl gelişti?

Babam Silivri bölgesinde çiftçilik yapardı. Ürettiğimiz arpacık soğanı, patates gibi tarım ürünlerini semt pazarlarında birlikte satardık. Ticaret hayatım küçük yaşlarda başladı esasında. Daha sonra ürettiğimiz bakliyat ürünlerini Trakya Bölgesi'ne toptan olarak satmaya başladık. Zaman içerisinde ticaret bilgim arttı ve sonrasında akaryakıt işi girdi hayatımıza.

#### Bu geçiş nasıl oldu? Ortaköy Petrol'ün ortaya çıkış hikayesini anlatır mısınız?

Yaklaşık 9 yıl önce önümüze bir fırsat çıktı. Biz de bu fırsatı değerlendirdik. Tabi bu işe başlarken, daha önce bu işi yapan arkadaşlarım vardı. Onlardan fikir aldık. Ortaköy'de farklı bir akaryakıt markasıyla yola çıkmıştık, daha sonra Kadoil ile devam ettik. Ve diyebilirim ki, 4,5 yıldır Kadoil ile birlikte bu işten çok keyif almaya başladım. Çok farklı noktalarda ticaret yapma şansını bulduk. Daha iyi müşterilere ulaşma fırsatı yakaladık. Aslına bakarsanız bütün bunlar bir vizyon meselesi. Arkanızdaki firmanın vizyonu iyiyse, siz de hayallerinizi daha güçlü tutabiliyorsunuz. Kadoil'in bu gücü bize verdiğini söyleyebilirim. Şirketi başladığımız noktadan çok çok daha ileri bir seviyeye





**Babam her zaman "Terazinin müşteriye bakan tarafı aşağı basacak" derdi. Bu benim ticari hayatta edindiğim en önemli felsefedir.**

taşıdık. Tabi bu gelişimin arkasında güçlü bir ticari geçmişim, yıllardan beri ailecek yaptığımız ticaretin önemli etkisi var.

#### Çiftçilik bitti mi sizin için?

Çiftçilik halen ailemizin uğraş alanı. 150 dönüm tarlamız var. Abim bu işle ilgilenirken, ben de akaryakıt işi ile ilgileniyorum.

#### Ortaköy Petrol'ün Kadoil ile birlikte iş hacminin büyüdüğünü söylediniz. Bu ivme sürekli yukarı yönlü mü seyrediyor?

Her yıl iş hacmimiz büyüyor. Kadoil ile tanışmamızın bunda çok etkisi var. 'Kazan kazan' formülü ile çok iyi bir birliktelik yakaladık. Bölge müdürümüz İlker Bey başta olmak üzere Kadoil'in tüm kademelerindeki yöneticilerle istişareler yaptık. Bizlere ön ayak oldular ve bizim önümüzü açacak imkanları sundular. Biz de bunları iyi değerlendirdik. Bu büyümenin bir başka önemli nedeni de, Silivri'nin lokasyon olarak önem kazanmaya başlaması. İstanbul'un Silivri'ye yönelmesi, bölgenin nüfus olarak gelişmesi, sanayi bölgesinin bu bölgeye kayması, bizim işlerimizi artırdı. Bölgedeki fabrikalarla iyi referanslarımız oldu. Müşterinin bize güveniyor olmasının da bu ivmeyi yukarıya çektiğini söyleyebilirim. Tabi burada çalışma arkadaşlarımızın da gayretleri çok değerli, onları da kutluyorum.

#### Silivri'nin bu yönlü gelişmesi önümüzdeki dönem için sizleri daha da umutlandırıyor sanırım...

Bölgedeki gelişim ve potansiyel ne kadar artarsa, bundan pay almayı istiyoruz. Ve çalışmalarımızı da bu yönlü olarak yapıyoruz.

#### Müşterinin ihtiyaçları noktasında geliştirdiğiniz ne tür argümanlar var?

Özellikle kendi tankerlerimizle müşterinin ayağına kadar giderek hizmet verdik. Zor iklim şartlarında dahi, yakıt ikmali yaptık. Bütün bunlar müşterilerimizin bize bağlılığında çok çok önemli etkenler. Gerek güler yüzlü yaklaşımımız, gerek

güvenilirliğimiz, gerek mal ve hizmet kalitemizle onlarla kurduğumuz bağın bize çok olumlu geri dönüşleri oldu. 7-8 yıldır birlikte çalıştığımız hem kişisel bazda hem de firma bazında birçok sadık müşterimiz var.

Hizmet, istasyonun çevre temizliği, peyzaj çalışması, lavaboların temizliği gibi unsurlar müşterinin sizin hakkınızda fikir edinmesini sağlayabiliyor. Burada belirleyici olan, en önemli kriter, bayi, yani işletmecinin kendisi. Bayi dürüstse, müşteri sizi tercih ediyor. Ana dağıtım şirketinin tavnı da işletmeye ipuçları veriyor. Kadoil, hiç bilmediğimiz dönemlerde gelip bizi denetler. Bu çok memnun edici bir şey. Bu şekilde eksiklerimizi görüp, tolere etmeye çalışırız. Kadoil'in bunu iyi yaptığını ve bunun bizim ivme kazanmamıza olumlu etkisi olduğunu düşünüyorum.

#### Akaryakıt pazarını genel manada nasıl görüyorsunuz?

Türkiye'de akaryakıt işi, Güneydoğu'da farklı, İstanbul'da farklı, Trakya'da farklı bir portre çiziyor. Ancak enerji sektörü, dünyada ciddi kaynakların ve kazaçların olduğu, dalgalanan, kâr marjları sürekli oynayan bir sektör. Bu nedenle çok kontrollü bir refleksiniz olması lazım.

#### Siz, bu kontrollülük adına neler yapıyorsunuz?

Her müşteri ile çalışıyoruz. Biz müşteriye ve firmayı seversek çalışıyoruz. Çünkü kirli müşteri, size de kir sıçratır. Bu hem ivme kaybetmemize, hem de temsilciliğini yaptığımız markanın da zarar görmesine neden olabilir. Bu nedenle müşterinin sicilî konusunda bankalarla sıkı bir işişare halindeyiz. Önümüzde gelen her müşteriyle asla ticaret yapmıyoruz.

#### Akaryakıt istasyonculuğu keyifli bir alan mıdır?

Elbette. Çok fazla sektörden insanlarla tanışıyoruz. Farklı müşteriler oluyor.



## 'İş ve özel yaşamı çok iyi dengeliyor'

#### Ayşegül Hanım, sizleri biraz tanıyalım.

Kablo alanında faaliyet gösteren özel bir şirkette muhasebe sorumlusu ve insan kaynakları yöneticisi olarak görev yapıyorum. Bir taraftan da Namık Kemal Üniversitesi'nde yüksek lisans eğitimime devam ediyorum.

#### Özgür Bey'in iş yaşantısı, eve nasıl yansıyor?

Eşim, işini ve özel yaşamını belli bir standartta götüren, bu dengeyi çok iyi kuran biri. İşyerinde stresli de olsa, evden içeriye girdiğinde o sorunları dışarıda bırakabilen ve bunu çok iyi yapabilen biri.

#### Ortak zamanlarınız nasıl geçer?

Eskiden futbol ile daha fazla ilgilendiğim dönemlerde onu göremezdik, ama bu da Ulaş'tan sonra biraz daha dengelenmiş durumda. Çünkü okula giden bir çocuğumuz var. Her akşam onun dersleriyle ilgileniyouz. Ailecek daha fazla vakit geçirmeye başladık. Bazen birlikte yemek yaparız, iyi bir yardımcıdır.

#### En belirgin özelliği nedir?

Dürüst ve güvenilir bir insandır.

#### Hangi yönlerini olumlu bulursunuz?

Çok fazlasıyla iyi niyetli bir insandır.

hayatın içinde kalmayı tercih ettik. Böyle yaşamaktan çok çok mutluyuz. Bunlar parayla ölçülemeyen şeyler.

#### Futbol ile ilgili yöneticilik çalışmalarını devam ediyor mu?

Futbol yöneticiliğim sürüyor. Bir dönem Ortaköyspor'un altyapısını gönüllü olarak çalıştırdım. 2 şampiyonluğumuz var. 3 yıl önce aldığımız bir gruba, şampiyon yaptık. Çocuklara futbol alanındaki deneyimlerimi aktarmak çok keyifli. Ki 7-8 çocuğumuzu A Takımı kategorisine çıkarma başarısını göstermiş olmak benim için çok gurur verici.

#### Hobi olarak ilgilendiğiniz alanlar var mı?

Fotoğraf çekmeyi, müzik dinlemeyi, kitap okumayı çok severim. İyi bir müzik arşivim vardır. Yine hobi olarak kendimizin imal ettiği şaraplarımız var. Tatil yapmayı çok severiz. Ormanda kamp kurmak, trekking yapmak, doğayı keşfetmek ailecek çok sevdiğimiz aktiviteler. Aynı renkleri, aynı dokuları hissetmek bizi mutlu ediyor. Yemek yapmayı çok severim. Güveç yemekleri de yapmaktan hoşlanırım, bahçemizde barbekü yapmaktan da.

#### Gelecek yaşantınıza dair ne gibi hayalleriniz neler?

Kaz Dağları'na gidip, orada bir taş ev yapmak, Ege'de sahil kasabasına taşınıp, ormanın ve doğanın keyfini stabil bir yaşam sürerek geçirmeyi çok isterim.

# Kadoil'in Trakya bölgesindeki yükselişi

Eylül 2011'den bu yana Kadoil'in Trakya Bölge Müdürü olarak görev yapan İlker Yılmaz, Kocaeli Üniversitesi Jeofizik Mühendisliği Bölümü mezunu. Bu sıralar heyecanla baba olmayı bekleyen İlker Yılmaz, 4 yıl önce 3 istasyonun olduğu Trakya Bölgesi'nde 27 bayiye ulaşma başarılarının arkasındaki yaklaşımları değerlendirdi.

Kadoil, Türkiye'nin her yerinde olmaya önem veriyor. Trakya Bölgesi de, hem Türkiye'den Avrupa'ya, hem de Avrupa'dan Türkiye'ye açılan bir kapı. Kadoil, gözde bölgelerden biri olarak gördüğü Trakya Bölgesi'ne çok büyük yatırımlar yaptı. 4 yıl önce Trakya Bölgesi'nde 3 istasyon varken, bugün 27 istasyona ulaşmış durumdayız. Ayakları yere basan, dürüst, güvenilir, verdiği sözlerin arkasında duran, bayinin her daim yanında olan Kadoil'in bu yükselişte büyük etkisi var. Pazarda markalaşan bir firma olmamızın ve sahada doğru insanlarla buluşabiliyor olmamızın bölgede büyümemize katkısı büyük.

## EPDK düzenlemeleri rekabeti artırdı

Trakya Bölgesi'nde 700'ün üzerinde akaryakıt istasyonu var. Rekabet her geçen gün artıyor. EPDK'nın, Rekabet Kurulu'nun rekabetin önünü açmak için getirdiği bazı düzenlemeler, bölgedeki rekabeti artırdı. Bu durum birtakım maliyetler getirirken, istasyonların kârlılıklarını düşürdü. Artık, fiyatta, kalitede, hizmette rekabet edebilecek bir pozisyon oluşturmak zorunda. İstasyonlar rekabet edebilmek ve kârlılıklarını artırmak için daha fazla müşteri çekmek durumunda. Böyle olunca kaliteli hizmet ve nitelikli çalışan önem kazanmaya başladı. Bu durumda biz de bayilerimizin mevcut ticari şartlarını, rekabet edebilecekleri şekilde düzenliyoruz. Toptan satışlar için anlık fiyatlarla, o pazardan pay almaları için kârlılığımızdan feragat ederek birlikte artıya geçmeye çalışıyoruz. Kârlılığın düşmesi, dışarıdan giriş yapmak isteyenleri daha fazla düşündürüyor.

## Yüksek rekabet gücü

Kadoil olarak, bölgede fiyat konusunda her noktada, her bayiyile ve her firmayla rekabet edebilecek bir konumdayız. Özsermaye açısından güçlü bir yapıya sahibiz. Türkiye'nin her noktasına ikmal yapma imkanımız var. İthalat yaptığımız için ek avantajlara sahibiz. Kadoil'in finansal gücünü kullanıp iyi satışlar yapan bayilerimiz var. Fiyat avantajı ve yakıt güvenliği açısından her an yanlarında olduğumuz için, iyi satış yapan bayilerimiz var. Müşterinin önem verdiği, her daim yanımızda yürüyen bayilerimiz var.

## Kadoil her platformda

Kadoil'in bu başarısının arkasında son yıllarda attığı hamlelerin de etkisi yadsınmaz. G20 Zirvesi'ne sponsor olmamız, Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Kadooğlu'nun TÜSİAD, TÜRKONFED'de gerçekleştirdiği çalışmalar, LigTV'de verdiğimiz reklamlar, bazı bankalarla tüketici odaklı olarak yaptığımız birtakım işbirlikleri Kadoil'in son yıllardaki bilinirliğini artırıyor.

## İstasyonlarda kurumsal yapılanma

Kadoil Trakya Bölgesi, EPDK'nın satış sıralamasında da Kadoil'in ilk 10 marka olmasına katkıda bulundu. Şu ana kadar bölgemizde koyduğumuz hedeflere ulaştık. Yapmayı düşündüğümüz bütün projeleri gerçekleştirdik. 2015 yılında bölgede yaptığımız 43 bin metreküplük satış, önceki yılın satış oranına göre iki kat olarak gerçekleşti. Hedefimiz bunu 2016 için daha



da üst bir noktaya taşımak. Bu yıl bayi ve satış hedeflerimizin dışında; özellikle istasyonlarımızın kurumsal markamıza yönelik yeniden ele alınması konusunda hazırladığımız birtakım projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Mevcut istasyonlardaki müşteri memnuniyetini sağlamak, birinci önceliğimiz olacak. İstasyonlarımızın ve istasyon çalışanlarımızın standartlarına çok önem veriyor olacağız. Akaryakıt istasyonlarının kârlılığını artırmaya yönelik projeler geliştiriyoruz. Tüm bunları da Türkiye'de bayi sayısını 400'e ulaştıran Kadoil'in gücüyle gerçekleştirmiş olacağız. Bütün bu yaklaşım bölgemize de yansiyacak.

Önümüzdeki 2 yıl içinde kârlılıkların daha iyi noktalara geleceğine inanıyorum. Çünkü bu sektör ülke için önemli bir sektördür. Devletin para kazandığı bir sektördür. Önümüzdeki dönemde EPDK'nın yapacağı düzenlemelerin, hukuki işlemlerin bizim ve bayilerimizin kârlılığına olumlu yansıtacağına inanıyorum. Kadoil üzerine düşen görevleri, hem finansal açıdan, hem de projeler açısından yapıyor ve bunları uyguluyor. Bunu daha da ileriye taşımak için yapılması gereken tabii ki çok şey var. 2016 yılında müşteri memnuniyetini sağlayacak; hem bayilerimizi hem de Kadoil'i ileriye taşıyacak çalışmalar gerçekleştirmiş olacağız.

## RIFAT RENÇBER RENÇBER PETROL - KIRKLARELİ / BABAESKİ

### 'Kadoil'in neferi olmaya hazırız'

Rençber Petrol olarak akaryakıt alanında 5 yılımızı tamamladık. Ama 1985 yılından beri ticaretle uğraşıyoruz. 3 yıldır Kadoil bayiliğini yapıyoruz. İki istasyonumuz var ama sadece Babaeski'deki istasyonu işletiyoruz. Satışımız her yıl artarak devam ediyor. İstanbul'a yakınlığı, tarıma dayalı bir gelişim seyretmesi bölgemizin olumlu tarafları. Kapıkule'de bulunan istasyonlardan günlük yaklaşık 150 tonluk ÖTV'siz yakıt satılıyor olması, bizim bölgemizin transit geçişine neden oluyor. Ki, bunun bölgemize dezavantajları olduğunu söyleyebiliriz. Bulduğumuz bölgede neredeyse 2 kilometre içinde 5 benzin istasyonu var. Her köyde iki istasyona lisanslama olması sıkıntılı. Akaryakıt sektörü ciddi finansman ve likit gerektiren bir sektördür. Bugün pazarda bazı dağıtım firmalarının aynı zamanda istasyon işletiyor olması, denetim mekanizmasının alt tarafta işletmecisi olması soru işaretleri yaratıyor. Bu da kaçakçılığa, kayıtdışılığa ve vergi kaybına yol açıyor. Bu şekilde bayiler olarak mücadele etme şansımız azalıyor. 1.5 yıl öncesinde yolüstü istasyonculuğundan da para kazanıyorduk. Ama artık bu yeterli olmamaya başladı. Buna çözüm bulmak için, kendi içimizde

bazı önlemler almaya gayret ediyoruz. Yolüstü istasyonculuğuna alternatif olarak, cari işlemlerle bölgemizin periferinde çalışan bir iş modeli geliştiriyoruz. Gelip geçen araçlara 2-3 bin litre akaryakıt satmanın yanı sıra, risk içerse de haftalık 50-70 bin litrelik toptan ve vadeli satış yapmakla kârlılığımızı maksimize etmeye çalışıyoruz. Bugün itibarıyla piyasanın değişen şartları, EPDK'nın karlılıklar üzerine müdahalesi vs. gibi birtakım nedenler bunu yarattı. Halen yeni önlemler konusunda 'daha neler yapılabilir' üzerinde düşünüyoruz. Müşteri sadakati önemli. Ancak günümüz piyasa koşullarında istasyonumuza gelen müşterilerimize çay kahve ikramı yapmamız, tuvaletlerimizi çok temiz tutmamız, İstanbul pazarına göre yüzde 10 daha ucuz satmamız dahi fiyat odaklı yaklaşım müşterilerde sadakat yaratmıyor. Kadoil, Türkiye'de ilk 10'a giren ve büyüyen bir firma. Kadoil'in markalaşma konusunda atacağı her adım, bayi teşkilatını olumlu etkiler. Bu konuda Kadoil'in neferi olmaya da hazırız. Bayi ve dağıtım firmasının birbirini desteklemesi önemli.



## HAYRİ COŞKUN ÖZPET PETROL - KIRKLARELİ / PEHLİVANKÖY

### 'Kadoil ile hedefimiz daha da büyük'



1982 yılından bu yana akaryakıt işindeyim. Kadoil'in Trakya'daki ilk bayisiyiz. Aynı zamanda Türkiye genelindeki ilk bayilerindeniz. 9-10 yıldır birlikte çalışıyoruz. Ticaret hayatında dürüstlük, doğruluk çok önemli. Çiftçilikle ilgili bir iş hacminin ağırlıklı olduğu Pehlivan köyü'nde hizmet veren bir bayiyiz. Rekabet olmasına rağmen, müşterilerimiz bizi tercih ediyor. Bunun da en büyük nedeni, dürüstlük, doğruluk ve eksiksiz mal satmaktır. Müşterimiz de bunu görüyor.

Tüm bunları Kadoil'in verdiği destekle yapıyoruz. Kadoil, bayisinin arkasında duran büyük ve kurumsal bir firma. Bize her zaman destek oluyor. Herhangi bir sorunumuzda Tarkan Bey bizzat ilgileniyor ve sorunlarımıza çözüm buluyor.

Hem bizim hem de Kadoil'in iş yapma biçimi birbirimize uyuyor. Birbirimizi hiçbir zaman mahcup etmedik. Kadoil ile hedefimiz daha da büyük. Akaryakıt alanında istasyonun büyüklüğü değil, iş hacmi önemli. Biz her zaman satışlarımızı daha fazla artırma hedefiyle çalışıyoruz. Önceliğimiz kârnımızı ikiden üçe çıkarmak. Köy istasyonları açmayı planlıyor ve servislerimizi genişletmek istiyoruz. Köylünün ayağına hizmet götürüyoruz. Hayatımız akaryakıt alanında geçti. Kadooğlu da bu altyapıya sahip. Bu işi Adan Z'ye biliyor ve çok dürüst çalışıyor. Bu nedenle Kadooğlu'nun bu vizyonla her zaman büyüyeceğine inanıyorum. Akaryakıt sektöründe EPDK'nın uygulamaları sıkıntı yaratıyor. Aynı bölgede 20 tane istasyon açılmasına izin veriliyor. Tüm bunlar için bir düzenleme gelmesi gerekiyor.





## HÜSEYİN ONUR ÖZALP ONUR PETROLCÜLÜK - İSTANBUL / BAĞCILAR

### 'Kadoil, bize para kazandırıyor'

Onur Petrolcülük olarak İstanbul'da daha önce farklı akaryakıt istasyonlarında faaliyet gösteriyorduk. Bağcılar'da son bir yıldır Kadoil ile faaliyet gösteriyoruz. Çok istasyonun olduğu bölge ve yoğun bir rekabet var. Kadoil çok iyi ilerleyen bir firma. Ürün ve hizmet konusunda gayet memnunuz. Bayisine çok destekte bulunuyor. Diğer firmalarla kıyasladığımızda, bayileriyle çok daha fazla ilgili. Finansman açısından bizlere yardımcı oluyorlar.

Görsel anlamda istasyonumuza çok büyük yatırımlar yapıldı. Bölgedeki müşterilerimiz bizi hem fiyat, hem güven, hem de hizmet

açısından tercih ediyor. Bölgemizdeki yoğun rekabeti, bunlarla sağlıyoruz. İstasyonumuzu ilk açtığımızda kendimizi tanıtmak amacıyla çok ciddi iskontolar yaptık. Müşteri bizi tanıdıktan sonra, fiyatları belli bir dengeye getirip, personelemizin ilgisi ve hizmetimizle öne çıkmaya başladık. Kadoil'in en büyük avantajı, kârlılığı. Bize para kazandırıyor. Şu anda her şey gayet iyi gidiyor. Hedefimiz Kadoil'le birlikte ikinci bir bayi açmak. Kadoil'in marka bilinirliği konusunda atacağı her adım bizleri daha da ileriye taşıyor. Başta Tarkan Bey'e ve bütün Kadoil ailesine teşekkür ederiz.



## KURBAN AYKUT - ÜNAL ÇELİK ÇINARLI PETROL - TEKİRDAĞ / MERKEZ

### 'Biz Kadoil ile, Kadoil bizimle anılıyor'

2007 yılında Aykut ve Çelik Ailesi'nin ortaklığında Çınarlı Petrol'ü kurduk. Akaryakıt alanında 25 yıla uzanan köklü bir geçmişimiz var. Tekirdağ'ın yerlisiyiz. Kırsalda bir istasyonumuz vardı. Fakat devletin verdiği tarım kredileri nedeniyle kırsalın çok fazla cazibesi kalmadı. Biz de kent merkezinde bir arsa satın alarak işi devam ettiriyoruz. 2012 yılında Kadoil Bölge Müdürü İlker Yılmaz ile tanıştık ve Kadoil bayisi olduk. Büyükşehir olmamız, uluslararası transit yolun üzerinde olmamız, İstanbul'un Trakya'ya doğru kayması, potansiyelimizi

her geçen gün artırıyor. Kadoil ile birlikte bölgeye rekabet getirdik. Kadoil'in tanıtım alanında attığı her adım, bölgedeki pazar payının daha da artış göstermesi anlamı taşıyor. Şu anda bölgede yaptığımız çalışmalarla birlikte diyebiliriz ki; biz Kadoil ile, Kadoil bizimle anılıyor. Bizim büyümemiz Kadoil'in, Kadoil'in büyümesi de bizlere olumlu katkı sağlıyor. Bilhassa Taşıt Tanıma Sistemi ve kurumsal müşteriler konusunda Kadoil'in projeleriyle satışlarımızın daha da artacağını düşünüyoruz. Hedefimiz yıllık 10 bin tonluk satış.



## ALICAN DELİ - MEHMET ŞÜKRÜ KARLI KAR DELPET AKARYAKIT - TEKİRDAĞ / ÇORLU

### 'Kadoil'in deneyimlerini bizlerle paylaşması önemli'

Otomotiv alanında faaliyet gösteren bir firmayız. İlk akaryakıt istasyonumuzu 2015'in nisan ayında Tekirdağ Çorlu'da Kadoil ile birlikte açtık. Çorlu gelişmekte olan bir bölge. Belli yatırım alanlarına yakınlığı var. 6 kişilik ekibimizle hizmet verdiğimiz istasyonumuz, sanayi ağırlıklı bir bölgede, lojistik firmalarının yoğun olduğu bir potansiyele sahip. Hedeflerimizi henüz tutturamamak da, yeni olmamıza rağmen iyi bir ivme yakaladık. Yaz sezonu ile birlikte hedeflerimizi yakalayabileceğimizi düşünüyoruz. Uzun vadede İstanbul'da bir akaryakıt istasyonu açma hedefimiz var. Çorlu'da diğer akaryakıt istasyonlarıyla yoğun bir

fiyat rekabeti içindeyiz. Kadoil'in bölgede bilinirliği yüksek. Kadoil'in kâr marjının yüksek olması, fiyat iskontosu gerçekleştirilmesi, bizim için avantaj sağlıyor. Ki biz de bunu müşterimize yansıtıyoruz. Bizleri tercih eden sadık müşterilerimiz oluşmaya başladı. Bunda ödemede sağladığımız kolaylıkların etkisi var. Açık hesap çalıştığımız müşteriler var. İstasyonumuzun büyük olmasından kaynaklı saha avantajımız var. Taşımacı firmalar için artı hizmetler sunuyoruz. Tüm bu girişimlerimize rağmen yeni bir firma olduğumuz için yönlendirilmeye de ihtiyaç duyuyoruz. Satışlarımızın artırılması, müşteriye yönelik yaklaşım sergileme ve rekabet gücü kazanma noktasında Kadoil'in deneyimlerini bizlerle paylaşması ve bizleri yönlendirmesi bu anlamda çok büyük önem arz ediyor.



## MUSTAFA BAŞKAN BEREN PETROL - İSTANBUL / SİLİVRİ

### 'Kadoil'in bilinirliğinin artması, satışlarımıza olumlu yansıyor'

Beren Petrol, Mayıs 2003'te kuruldu ve ilk akaryakıt satışını Ocak 2014'te gerçekleştirdi. Ben de şirkete Mayıs 2014'te katıldım. Bu sektördeki sekizinci

yılım. Kadoil, benim ilk defa çalıştığım bir dağıtım şirketi. Her geçen yıl yüzde 15'lik artan bir satış ivmemiz var. Bölgemizdeki satışlar, özellikle yazın kış mevsimine göre iki kat daha yüksek bir artış gösteriyor.

Kadoil'in bölgede açtığı her bayinin bizim iş hacmimize olumlu yansımaları olacağını düşünüyoruz. Silivri bölgesindeki rekabet çok fazla olduğu için, müşteri kazanmak için çok fazla argümanlar geliştirmek durumunda kalıyoruz. Bu manada Kadoil, bize çok büyük avantajlar sunuyor. Kadoil'in bilinirliğinin gittikçe artıyor olması, bizim de satışlarımıza olumlu yansıyor. Kısa vadede günlük 10 tonluk satış yakalamayı hedefliyoruz. İki yıl içinde bu hedeflerimizi yakalayabileceğimizi düşünüyoruz.





**ALPARSLAN KARAYAKA**  
**BEYTULLAH ÇITAK**  
REDAK PETROLCÜLÜK  
İSTANBUL / GAZİOSMANPAŞA

## 'Kadoil başarılı oldukça biz başarılı oluruz'

8 yıllık akaryakıt geçmişimiz var. Farklı akaryakıt firmalarında da çalışmalar yaptık. 2014 yılında firmamızı kurduk. Kadoil ile tanıştıktan sonra, yakın bir zamanda Gaziosmanpaşa'da Kadoil bayisi olarak hizmet vermeye başladık. Gaziosmanpaşa bölgesindeki istasyonumuzun yeri potansiyel açısından çok iyi. Çok fazla istasyon var bölgede, bu da rekabeti artırıyor. Kadoil bayisi olmamız, fiyat konusunda oynayabilme esnekliği sağlıyor bize. Kadoil pazarda iyi bir marka. Bölgemizde de bu imajı hem görünümümüz hem de verdiğimiz hizmetle en iyi şekilde anlatma gayreti gösteriyoruz. Kısa bir süre içinde bu konuda çok iyi adımlar attık. Müşteriye yönelik hizmeti geliştirmek için lavabolardan oto yıkamasına, personelin giyiminden davranışlarına kadar çok

büyük değişimlere gittik. Ve bunun ilk meyvelerini de müşterilerden gelen takdirle almaya başladık. Tüm bunlar aslında hem bayilerin hem de dağıtım firmasının birlikte yaratacağı bir durum. Tabiki burada en büyük rol bayilerde. Kadoil, üst lige oynayan çok iyi bir dağıtım firması. Akaryakıt alanında yakaladığı bir ivme var. Tüm bunların, dolayısıyla bayiler açısından da önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Aynı zamanda Kadoil ne kadar başarılı olursa, biz de o kadar başarılı oluruz. Bu başarı, bizim hedeflerimizi de geliştirecek ve Kadoil ile yeni istasyonlar açma konusunda bizi cesaretlendirecek. Kadoil'in ticari kart sistemi konusunda yapacağı çalışmalara, biz de müşterilerimizin beklentileri konusunda geribildirim vererek birlikte geliştirmeye gayret ediyoruz.



**NECİP BEŞTEPE**  
MARMARA GIDA  
KIRKLARELİ / LÜLEBURGAZ  
**'Daha fazla güven,  
daha iyi çalışma'**

Marmara Gıda adıyla, 1993 yılında bakkal olarak işe başladık. Daha sonra gıda toptancılığına yöneldik. Ardından gıdadaki petrol ihtiyacımızı karşılamak için araçlarımıza akaryakıt temin ederken, petrol ve akaryakıt işi takibinin kolay olduğunu gördük. Bu nedenle akaryakıt istasyonu açmaya karar verdik ve 2011'de ilk istasyonumuzu açtık. Edirne'nin dışında Kırklareli'de, Lüleburgaz'da, Çanakkale'de istasyonlar açtık. Yine beşinci istasyonumuzu açmak için çalışmalar yapıyoruz. Akaryakıt sektörünün cirosu, bütün faaliyet kolumuz içindeki payı yüzde

15 seviyesinde. Öte yandan akaryakıtta para kazanmanın dışında, bulunduğumuz istasyonun gayrimenkul değerinin de artış göstermesi bizim için avantaj. Kadoil ile çalışmaya Lüleburgaz Büyükkarıştrın kasabesindeki istasyonumuzla başladık ve son 1 yıldır birlikte çalışıyoruz. Bölgedeki fiyatlarımız uygun, bu da bizi avantajlı hale getiriyor. Güven noktasında birbirimizi iyi tanıdık. İşletmeler arasında ve yönetim alanında güven olduğu için, birlikte çok daha iyi bir çalışma yürüteceğimize inanıyorum.



**REMZİ YAY**  
RÜYA YAMAN PETROL - TEKİRDAĞ / MALKARA

## 'Kadoil'in bölgemizde iyi bir imajı var'

Aileden petrolcüyüz. 50-60 yıllık bir geçmişimiz var. Ama Rüya Yaman Petrol, olarak 5 aylık bir firmayız. Birçok firma ile görüştüğümüzden sonra, Kadoil'den İlker Bey'e ulaştım ve Kadoil ile başlamaya karar verdik. Çok memnunuz. Bulduğumuz istasyon, bir köy istasyonu. Çiftçilerin ağırlıklı olduğu bir bölge. Çok büyük kamyon potansiyeli var. Ama bölgede yeni olduğumuz için henüz istediğimiz adımları atamadık. Bir takım eksikler var onları bitirmeye gayret ediyoruz.

Satışlarımız çiftçilerin çalışmalarına bağlı. Özellikle yaz sezonu daha hareketli geçecektir. Bölgemizde rekabet yoğun olmasına rağmen müşterilerimiz bizim hizmetimizi beğeniyor. Önümüzdeki bir yıl boyunca eksiklerimizi gidermeye yönelik çalışmalarımız sürecektir, ardından müşteriyi istasyonumuza çekmek için birtakım hamleler yapmayı düşünüyoruz. Kadoil ile aramızda güven var. Ayrıca Kadoil'in bölgemizde iyi bir imajı da var. Türkiye'de de attığı birtakım adımları da eklersek, tüm bunlar bize olumlu yansıyor.



**BİLAL TEPELİ**  
EDİRNE AKARYAKIT - EDİRNE / MERKEZ  
**'Kadoil desteği rekabet için şart'**

Uzun yıllar İstanbul'da inşaat, ticari taksi, ticari minibus ve galericilik üzerine çalışmalar yaptım, bunların bir kısmı halen devam ediyor. 8 yıl önce Edirne'de akaryakıt istasyonu aldım ve çocuklarımla birlikte bu işle ilgileniyorum. Kadoil ile 4 yıldır birlikteyiz. Çok dostça bir ilişkimiz oldu. Kadoil Bölge Müdürü İlker Yılmaz'ın bizlere çok fazla destek verdiğini söyleyebilirim. Bulduğumuz bölgede bulunan üniversite hocalarının, sağlıkçıların bizden alışveriş yapmaları, memnuniyetlerini gösterir. Fiyat, hizmet, güler yüz bizi tercih

etmelerinde etkili. Bölgemizdeki potansiyel çok iyi. Ancak son dönemlerde yoğunlaşan bir rekabet var. Yaklaşık 20 istasyon var bölgemizde. Özellikle fiyat rekabeti çok fazla. Biz şu ana kadar fiyat indirimini yapmadık ve yapmayı da düşünmüyoruz, çünkü fiyat yarışına girersek istasyonu kapatıp gideriz. Çok fazla gider var. 5-6 kişilik ekibimiz var. Masrafları minimize etmek için uğraşyoruz. Hizmetimizle öne çıkmak istiyoruz. 200 litre akaryakıt satışı yapmak için dahi müşterinin ayağına gidiyoruz. İstasyonumuza bakım yapıyoruz. İstasyonumuzun dış cephesinin boyasını yapıyoruz, lavaboları yeniledik. Yine istasyonumuzda çadırkafe yaparak müşteriyi çekmek istiyoruz. Bu yoğun rekabette Kadoil'in bize destek vermesi güven verici.





'Borsacı' olmaya programlanmışken kendini bir anda televizyon ekranlarında gören Bloomberg HT'nin güzel sunucusu Mine Uzunyol, doğal, samimi ve sahici tarafıyla izleyicilerin beğenisini topluyor.

EKONOMİ EKCRANININ ÇEKİCİ SUNUCUSU

# MİNE UZUNYOL

**E**kranların güzel ve çekici ekonomi programı sunucusu. Sabahın erken saatlerinde onu izlemek için uyanan birçok hayran kitlesi var. Tabi bu bir anda olmamış, bunun arkasında uzun ve meşakkatli bir çalışmanın yanı sıra, işe olan aşk da var. Onun için çalışmak her şeyin önünde. Haftasonlarını dahi evde geçirmekten çok da keyif almıyor. 'Pazartesi Sendromu'nun tam tersini yaşıyor. 'İşkolik'lik olarak tanımlanmasa da, bir an önce ekran karşısına geçmek, konuklarını ağırlamak, onlarla ekonomi gündemine ilişkin sohbetler yapmak, uluslararası piyasaların nabzını tutmaktan heyecan duyuyor. Haberci refleksiyle her an tetikte bekliyor. Bloomberg HT ekonomi programı sunucusu Mine Uzunyol ile 'borsacı' olma hayallerinden, birçok kesimin ekonomiye sempatiyle yaklaşmasına vesile olduğu sunuculuğuna uzanan hikayesi üzerine konuştuk...

#### Nasıl başladı bu hikaye?

Aslında 'borsacı' olmaya programlamıştım kendimi. Hiç aklımda yokken bir televizyon kanalından borsa programı yapmak için teklif aldım. Kabul ettim, bir süre sonra ekonomi editörlüğü görevini üstlendim. Daha sonra farklı bir kanalda ekonominin dışında sosyal hayata ilişkin gezi programı ve haber programı yapmaya başladım. Spor programı, yemek programı ve evlilik programı haricinde birçok alanda program sunuculuğu yaptım diyebilirim.

#### Çocukluğunuzda ekonomiye veya tv sunuculuğuna dair bir hayaliniz var mıydı?

Çocukluk hayalim aslında tiyatro idi. Konservatuvar okumak istiyordum. O dönemin koşulları ve her yerde genel geçer bir meslek edinmenin önemsendiği bir dönemde, tiyatro hayallerimin yerini 'iktisat' aldı.

#### Televizyon tesadüfen girdi hayatınıza. Bu konuda da eğitimler aldınız sanırım...

Annem öğretmen, babam yüksek makine mühendisi, benden 12 yaş büyük olan ablam bir üniversitede öğretim üyesi. Dolayısıyla eğitilmiş bir aile içinde her şeyin düzgün yapılmaya çalışıldığı, Türkçe'nin çok iyi konuşulduğu bir ailede büyüdüm. Sunuculuğa başlarken de alaylı olmak istemedim. Bu alanı destekleyecek sunuculuk, spikerlik eğitimlerini de aldım.

#### İlk mesleki deneyiminiz nasıl oldu? Bir acemilik yaşadınız mı?

Benim değil ama, rejî ekibinin karşılaştığı 'Mine' sorunu oldu. İlk defa stüdyodan içeri girmiş, ilk defa kamera karşısına geçmişim. Çok iyi bildiğim bir konuyu, çok iyi bildiğim bir konukla konuşuyoruz. Farkında olmadan elimdeki kalemle çok oynamışım. Tabi rejî ekibi, el kol hareketleri yaparak o kalemi elimden bırakmam için epey bir uğraşmıştı. En çok heyecanlandığım an, Şili'de yeraltında mahsur kalan madencilerin yeryüzüne çıkarılmasıydı. Onların kurtuluşunun benim programıma denk gelmesi, benim o durumu sunmam çok heyecan vericiydi. Soma faciasının yaşandığı dönemde çıktığım yayın, çok zorlandığım bir andı. Yine Mustafa Koç'un vefat haberi de öyle.

#### Ankara'da başladı sunuculuk maceranız. İstanbul'a gelişiniz nasıl oldu?

Çocukluğumdan beri İstanbul'a aşığım. Bunda annemle babamın İstanbullu olmalarının da etkisi var muhakkak. Hatta evlendikten sonra dahi eşime "Ne olur İstanbul'a taşınalım" diye sürekli baskı yaptım. Sonunda eşimle birlikte İstanbul'a gelmeye karar verdik. Hatta bir süre sonra annemle babamı da İstanbul'a taşınmaları konusunda ikna ettim. İstanbul'a geldiğim dönemde Bloomberg HT, hem borsa, hem de televizyon geçmişi olan birini arıyordu. Sonuç olarak yaptığımız görüşmenin ardından benim isteklerim ile onların istekleri örtüştü.

#### Sizin İstanbul'a gelişiniz için de çok isabet olmuş...

Benim hayatımda attığım her adım, bir önceki adımdan daha iyi bir yere taşıdı beni. Hiçbir şey tesadüfen gerçekleşmiyor aslında. Çok büyük çabalar var bunun arkasında. 'İlk Söz' programı için 5 yıl boyunca

Sokaktaki insan, bizden daha fazla ekonominin içinde. Asgari ücretle yaşayabilmek için sihirbazlık yapıyor. Çocuğunu okutuyor, evini geçindirmeye çalışıyor. Dolayısıyla onların anlayacağı dil, zaten benim konuştuğum dil.

sabahın dördünde kalktım. Saat 6'da yayına başladım. İşi mi hiç savsaklamadım, çok severek yaptım. Şu anda günün farklı saatlerinde 'İlk Söz', 'Fokus' ve 'İkinci Seans' adlı programları sunuyorum. Ve yine gerçekleşebilecek çok önemli bir gündem için de her an hazır bekliyoruz.

#### Sabahın erken saatlerinde uyanıp işe gitmeye hazırlanan izleyici, sizin programınızdaki enerjinizi seviyor. Bu kendiliğinden mi oluştu?

Evde eşimle, ailemle nasıl konuşuyorsam, dışarıda nasılsam ekranda da öyle olmaya çalışıyorum. Herhangi bir rol içinde değilim. Yapmacık bir tip olmadığım için, insanlar beni kendilerinden biri olarak görüyorlar.

#### Çok fanlarınız oluştu. Güzel iltifatlar olduğu gibi, arzu edilmeyen yorumlar da olabiliyor... Bu sizi rahatsız ediyor mu?

Kimisi fikrini size ulaştırmak istiyor, kimisi de egosunu tatmin ediyor. Aslında bu sadece ekranlarda olmuyor, günlük yaşamımızda da karşılaştığımız şeyler. Olumlu olumsuz eleştirileri dikkate alırım, düzeltmem gereken bir şey var mı diye mutlaka bakarım.

#### Ekonomi programı yapıyorsunuz ve kullandığınız dil sokaktaki insanlara dahi ulaşıyor.

Aslında 'sokaktaki insan' deyimine karşıyım. Çünkü ben de sokaktaki insanım. Hatta sokaktaki insan, bizden daha fazla ekonominin içinde. Asgari ücretle yaşayabilmek için sihirbazlık yapıyor. Çocuğunu okutuyor, evini geçindirmeye çalışıyor. Dolayısıyla onların anlayacağı dil, zaten benim konuştuğum dil. Ben de markete gidiyorum, ben de evime su alıyorum, döviz bürosuna gidiyorum gerekirse. Sokaktaki adamdan farklı bir şey yapmıyorum, onlarla aynı dili konuşuyorum. Ekonomi terimleri içinde affilli bir dil kullanmıyorum. Yeri gelirse tabiki akademik bir dil de kullanıyorum.



**Evde eşimle, ailemle nasıl konuşuyorsam, dışarıda nasılsam ekranda da öyle olmaya çalışıyorum. Herhangi bir rol içinde değilim. Yapmacık bir tip olmadığım için, insanlar beni kendilerinden biri olarak görüyorlar.**

#### Size paranın nereye yatırılacağına dair fikir soranlar da oluyordur muhakkak...

Tabiki ekranda gördüğümüz bizleri bilirkişi olarak kabul edip, bize de "Paranın seyri ne olur?", "Dolar nereye gider?" gibi bir takım sorular geliyor. Ama biz dünya piyasalarındaki makro verilere bakarken, burnumuzun ucundakini göremeyebiliyoruz. Keşke ne olacağını net olarak söyleyebilsek. Bunu öngörmek çok zor. Ki, borsa istatistiksel olarak erkeklerin yatırım yaptığı, fakat kadınların kazandığı bir alandır.

#### İzleyicinin eğilimlerini de dikkate aldığımızda albenisi yüksek, prezantabl ve manken gibi bir sunucu, ekonomi programının ilgi görmesinde etkili mi sizce?

Etkili olduğunu sanmıyorum. Tabiki televizyonu açtığımızda yakışıklı bir adam ve güzel bir kadın görmek isteriz veya radyoda sesi güzel olan birini dinlemek isteriz. Ama kişisel olarak; fikirleriyle ve duruşuyla 'güzel insan'dır benim değer verdiğim ve aradığım. Dolayısıyla bizim programların seyircisinin de buna baktığını düşünüyorum.

#### Yaşamınızın geçtiği üç kent, Ankara, Eskişehir ve İstanbul...

Ankara'yı sevmesem de orada yetişmiş olmayı çok önemsiyorum. Bana göre en iyi doktoru da, en iyi spikeri de, en iyi gazeteciye de Ankara yetiştiriyor. Üniversiteyi ise Eskişehir'de okumuş olmaktan çok mutluyum. İş hayatında da İstanbul önemli bir kent. Bütün sofrası İstanbul'da kuruluyor.

#### Tabi işlerin İstanbul'da dönmesinin dışında eşinizi ve ailenizi buraya sürükleyecek kadar İstanbul'a da aşkınsınız...

Küçüklüğümde beri İstanbul'a aşığım. İnsanlar "Kendimi şu şehre ait hissediyorum" diyor; ben ise İstanbul'u kendime ait hissediyorum. Bu şehir benim. Kendimi mutlu hissettiğim, keyif aldığım bir kent. Trafikini de, kaosunu da seviyorum. Hiçbir şikayetim yok. Ki genel olarak da çok şikayet eden biri değilim. Nerede mutlu olurum, nerede başarılı olurum ona bakıyorum.

#### Farklı farklı programlar yaptınız/yapıyorsunuz. Sizi en çok heyecanlandıran proje hangisiydi?

Benim yayına çıktığım her an çok değerli. Her gün büyük bir heyecan duyarak programa başlıyorum. Cumartesi-pazar günlerini çok sevmem. Çünkü iş yok. Çalışmakla, yayın yapmakla beslenen biriyim. 2 hafta yayına çıkmadığımı, o heyecanı yaşayamadığımı düşünemiyorum bile. Bu durum, gündelik yaşamıma da yansıyor. Her şeye haberci refleksiyle yaklaşıyorum. Her an tetikteyim.

#### Anlaşılan hafta sonları ve tatil dönemlerinde mutsuzsunuz... Günlük programınız nasıl ilerliyor peki?

Saat 7'de başlıyor benim için gün. İşe geliyorum. Yayına giriyorum. Gündemi takip ediyorum. Yazımı yazıyorum. Kendi bloğumda veya bloombergt.com sitemizde yayınlıyorum. Hafta sonlarını daha çok eşimle ve ailemle geçiriyorum. Eşimle birlikte plan program yapmadan gezmeyi, yeni yerler keşfetmeyi çok severim. Bazen arkadaşlarımla tiyatroya veya yemeğe giderim. AVM'lerde vakit geçirmeyi sevmem. Alışveriş yapmaktan hoşlanmam. Kıyafetlerimi dahi bedenlerine göre bakıp denemeden alırım. Bunun çok gereksiz ve vakit kaybı olduğunu düşünürüm. Bu benim yaşam tarzım. Küçük bir kabin bagajıyla dünyanın öteki ucuna seyahat edebilirim. Kendimle başbaşa kaldığımda kitap okumayı severim. Farklı farklı türde kitaplar arasında geçiş yapmanın geliştirici olduğunu düşünürüm. Son bir yıldır keşfettiğim Stefan Zweig'in 'Joseph Fouche - Bir Politikacının Portresi' ile 'Vicdan Zorbalığı Karşı' adlı kitapları beni çok etkiledi mesela. Yine bu sıralar Ahmet Ümit'in 'Elveda Güzel Vatanım' kitabını okuyorum.

#### İş hayatında hassas olduğunuz birtakım prensiplerin var mı?

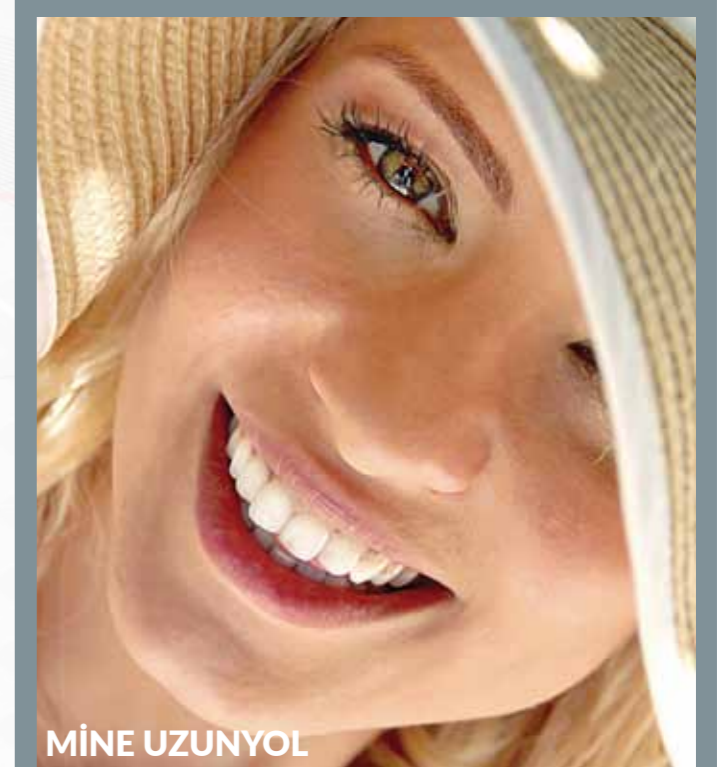
Aslında çocukluğumdan beri kendimi bir koruma kalkanı içine almış durumdayım. Bir kişi orada yokken, o kişi hakkında konuşulmasının doğru olmadığını düşünüyorum. Böyle ortamlardan da uzak durmaya çalışırım. Bir problemle karşılaştığımda, sorunu muhatabıyla çözüp hayata devam etme eğiliminde olan bir tipim. Kim kiminle ilgileniyor merak etmiyorum. Ne ben insanların hayatını merak ediyorum, ne de insanların da benim hayatımı merak etmesini istiyorum. Bu nedenle magazin programları dahi izlemiyorum.

#### Spor ile aranız nasıl, spor yapar mısınız?

Aslında çok spor yapmak istiyorum ama maalesef yapamıyorum. Spor yapmak beni yoruyor. Spor bir yaşam tarzı ve çok ciddi bir disiplin işi. Ben bir türlü bu disipline giremiyorum. Yaşam tarzı haline getirmek gerekiyor. Bu gücü kendimde bulduğum zaman spor hayatıma girecek. Onun dışında Beşiktaş'ı tutuyorum ve hayata siyah beyaz olarak bakıyorum. :)

#### Beslenmenize dikkat eder misiniz?

Çok dengesiz ve kötü beslenirim. Abur cubur yerim, çok kalorili yemekler yerim. Ama genetik olarak kilo almam. :)



**MİNE UZUNYOL**

1979 Ankara doğumlu. İlk, orta ve lise eğitimini Ankara'da yaptı. Üniversiteyi Eskişehir'de Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'ni okudu. Okulu hemen bitirip iş hayatına atılmak için İktisat Bölümü'nü 3 yılda bitirdi. Türkiye Ekonomi Bankası'nın 'borsa salonu'nda yoğun bir staj dönemi geçirdi. Aracı kurumlarda ve bankalarda Ar-Ge departmanlarında deneyim kazandı. Dealer ve yatırım uzmanlığı yaptı. Daha sonra aldığı teklif üzerine, Avrasya Radyo Televizyonu'nda ekonomi programı yapmaya başladı. Muhabirlikten spikerliğe kadar televizyonculuğun birçok alanında iş yaptı. Bugün Bloomberg HT'de 'İlk Söz', 'Fokus' ve 'İkinci Seans' adlı programlarını sunuyor.

#### Dünyanın en zoru insan ve para ile uğraşmaktır diyorsunuz... Ve siz tam da bu tarifin içinde iş yapıyorsunuz... Bunun sırrı ne?

Ben zoru seviyorum. Zorla uğraşmaktan besleniyorum. Ne kadar zor bir işle uğraşırsam, o kadar besleniyorum. Allah kimseyi sevmediği işi yapmakla sinamasın. Sabah kalkıp işe gitmek istememek korkunç bir duygu olsa gerek.

#### Bundan sonrasını nasıl kurguluyorsunuz? Hedefiniz ne?

Yaptığım işin en iyisini yapmak istiyorum. İnsanların da "Bu işi en iyi Mine yapar" demesi benim için önemli.

#### İmrendiğiniz ve keşke içinde olsam dediğiniz projeler var mı?

Var tabi ki. Dosyamda duran, içinde ve başında olmak istediğim projeler de var; çok beğendiğim ve dahil olmak istediğim programlar var. Bununla ilgili de daha fazla okumaya, daha fazla öğrenmeye, kendimi geliştirmeye çalışıyorum.

#### Sunuculuğu keyif alarak yapıyorsunuz. Peki koşullar değişirse yeniden 'dealer' veya 'yatırım uzmanı' olmak ister miydiniz?

Aslında bugün televizyondan ayrılısam, piyasadaki arkadaşlar kadar teknik bilgiye sahip olmasam da, arabayı kullanabilecek kadar ehliyetim var. Ama benim arzum, ekranda kalmak ve Mehmet Ali Birand gibi ekranda öleyim istiyorum.

#### Kadooğlu Holding'e ilişkin olarak neler söylersiniz?

Kadooğlu Holding'i sektörel gündemi takip eden, doğru adımları zamanında atan, planlamasını projelendirmesini doğru ortaya koyabilen önemli bir aktör olarak görüyorum.

# ŞAHİN KARDAŞ

## 'Kadoil'de çalışmaktan son derece memnunum'

Akaryakıt sektöründeki 14 yıllık uzmanlığını Kadoil ile paylaşan Şahin Kardeş "Kadoil, tecrübelerimi paylaştığım, samimi ve saygılı bir yaklaşım gördüğüm, bakış açılarımızın örtüştüğü bir şirket" diyor.



**K**adoil Hukuk Müşavirliği Departmanı'nın başında olan Şahin Kardeş, kendine özgü dinamikleri olan bir sektör olarak nitelendirdiği petrol piyasasında 14 yıllık bir deneyime sahip. İş disiplini konusunda hassas olan Kardeş, sürekli değişen mevzuat ve yargısal içtihatlar karşısında günceli takip etmenin çok önemli olduğunu vurguluyor. Son 4 yıldır başında olduğu Kadoil Hukuk Müşavirliği Departmanı'nın 5 kişilik ekibiyle de bu konuda çok iyi bir koordinasyon içerisinde çalıştıklarını anlatıyor. Eşi Yeşim Aydın Kardeş, kızları Rüya ve Dila ile bize evinin kapılarını açan Şahin Kardeş, iş ve özel yaşamına dair düşüncelerini Kadolife için anlattı.

#### Sizi yakından tanıyabilir miyiz?

1972 Diyarbakır doğumluyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Diyarbakır'da, lisans eğitimimi ise İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde tamamladım. Üniversiteyi bitirdikten hemen sonra Toprak Holding A.Ş. Hukuk Müşavirliğinde stajyer ve sonrasında avukat olarak yaklaşık 2,5 yıllık bir çalışma dönemim oldu.

#### Akaryakıt sektörü ile tanışıklığınız ne zaman oldu?

Akaryakıt sektörüne girişim 2002 yılında yine başka bir akaryakıt dağıtım şirketi bünyesinde çalışmaya başlamam ile gerçekleşti. Kadoil ile tanıştığımız 2012 yılına kadar aynı firmada hukuk müşaviri olarak görev yaptım. Yaklaşık 10,5 senelik bu süreç; tek başına sorumluluk almak, aynı dönemde sektöre ilişkin bütünüyle yenilenen mevzuata hakim olmak ve hem mesleki hem de iş hayatına ilişkin tecrübe kazanmak adına bana çok olumlu katkı sağladı.

#### Kadoil ile yollarınız nasıl kesişti?

Yaklaşık 13 yıl şirket bünyesinde avukatlık yaptıktan sonra serbest çalışmaya karar vermiştim. Önceki işyerimden ayrılmayı ve büro açarak avukatlığı serbest olarak icra etmeyi düşünürken, aracı bir firmadan telefon geldi. Benimle tanışmak ve görüşmek istediklerini söylediler. Görüşmeyi kabul ettim. Görüşme esnasında Kadoil'in hukuk müşaviri arayışının olduğunu ifade ettiler. Bir taraftan serbest çalışma planları kurarken diğer taraftan Kadoil yetkilileriyle tanışma ve görüşme teklifini de kabul ettim. Gerek iş gerekse sosyal hayatta ilk karşılaşma ve tanışmanın insanlarda yarattığı etkinin son derece önemli olduğu ve genel olarak bu esnada her iki tarafta uyanan olumlu veya olumsuz kanaatin de sonradan değişmediği söylenir. Bizim de Tarkan Bey ile ilk görüşmemiz bende çok olumlu bir izlenim bıraktı ve serbest çalışma planımı erteleyerek Kadoil'in teklifine evet dedim. Haziran 2012'den bu yana da çalışma arkadaşlarımla birlikte uyum içerisinde Kadoil bünyesinde görev yapıyorum.

#### Kadoil'deki görev alanınız konusunda bizi bilgilendirir misiniz? Kaç kişilik bir ekip var departmanınızda?

Kadoil'de Hukuk Müşavirliği Bölümü'nün başındayım. Şirket merkezinde bir avukat arkadaşımız ve bir stajyer avukatımızla birlikte çalışıyoruz. Yine Ankara, Mersin ve İzmir'de üç sözleşmeli avukatımız var. Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi öğretim üyelerinden Prof. Dr. İbrahim Ercan'dan danışmanlık desteği alıyoruz. Ticari davalardan, icra işlemlerine, iş davalarından idari davalara kadar şirket işleyişinde hukukla ilgili tüm işlemler

departmanımız tarafından yürütülüyor. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu ve sair kamu kurumları ile şirketlerimiz arasındaki yazışmalar, bayilik, ariyet, kira, ipotek, intifa vs. konularda imzalanacak sözleşmelerin hazırlanması, kontrolü ve onayı gibi işlemleri, yoğun uğraş alanımız olarak sayabiliriz.

#### Bu alan sizin kişisel gelişimimize ne sundu?

Akaryakıt dağıtım şirketi bünyesinde çalışmak, özel sektör iş hayatına ilişkin kazandırdığı deneyimlerin yanında, özel bir uzmanlık gerektiren petrol piyasası ve rekabet hukukuna ilişkin mesleki birikim edinmeye de çok büyük bir katkı sağladı. Petrol piyasası ile ilgili kanun, yönetmelik vs. mevzuatın sektör içerisinde görev yaptığım bu dönemde bütünüyle yenilenmesi ve daha ilk günden bu düzenlemeleri değerlendirerek uygulamaya geçirme zorunluğunun olması kısa sürede deneyim kazanmaya vesile oldu.

#### İş alanında hassas olduğunuz prensipler neler?

Hukuk çok geniş uygulama alanı olan, siyasal, sosyal, ekonomik alanda ortaya çıkan ihtiyaçlara cevap vermek adına değişen ve yenilenen dinamik bir yapıya sahip. Şu an için uygulamada olan birçok yasal düzenleme, üniversitede eğitim aldığımız dönemde yürürlükte olan ve bize öğretilenden çok farklı. 5015 sayılı Petrol Piyasası Kanunu ve ilgili mevzuat dahi yürürlüğe girdiği 2003 yılından bu yana birçok kez değişti. Dolayısıyla, röportajın başlangıcında da söylediğim üzere, bu alanda güncelin yakından takip edilmesi, değişen yargı kararlarından haberdar olunması, mesleğin layıkıyla icra edilmesi ve müvekkilinin haklarının korunması adına son derece önemli. Mevzuat değişmediği



Hukuk, analitik düşünme yeteneğine ihtiyaç duyulan bir alan. Normal işleyişte ezber işe yaramaz, yeni karşılaştığınız bir sorunu hangi mevzuatla çözebileceğinizi bilmeniz gerekiyor.

halde Yargıtay'ın daha önceden aynı konuda vermiş olduğu bir karardan dönmesi mümkün olduğundan, mevzuat değişikliğinin takibi kadar Yargıtay içtihatlarının da güncel olarak takip edilmesi gerekiyor. Bu konuda bizim kuşaktan olan meslektaşlarımız eskiye göre daha şanslı zira, güncel mevzuata ve Yargıtay kararlarına daha kolay ve hızlı bir şekilde ulaşmamızı sağlayan programlar var. Bunun yanında, hukuk analitik düşünme yeteneği gerektiren bir bilim dalı olduğundan, önünüze gelen bir ihtilafı çözerken sadece güncel bilgiye sahip olmanız yeterli değildir. Önemli olan, hukuki ihtilafı çözerken bu bilgileri yerinde ve etkin bir şekilde kullanabilmektir. Bu nedenle, birçok insanda hukuk eğitiminin ve mesleki anlamda icrasının ezbere dayandığı düşüncesi de yanlış. Bu düşüncelerimi birlikte çalıştığım mesai arkadaşlarımla paylaşarak, araştırmacı ve sorgulayıcı olmalarını isterim. Onların düşüncelerini etkilememek adına önümüze gelen bir konuda görüş belirtmeden öncelikle onları dinlerim.

#### Kadoil'in 17 yıllık çalışma hayatınızdaki yer konusunda neler söylersiniz?

İlk görüşmemizde birlikte çalışmaya karar verdik ve Tarkan Bey: "Hemen başlayalım o zaman" dediğinde, ben de: "Önceki işyerimde 10,5 yıllık bir çalışmam var. Yapmam gereken birtakım işler ve sorumluluklarım var. Onları bitirmem için en az 1,5-2 aylık bir süreye ihtiyacım var. Ahde vefa gereği ben ayrılıyorum deyip, hemen ayrılmam uygun olmaz." demiştim. Tarkan Bey'in yanıtı da "Zaten bu teklifi kabul etmiş olsaydın, seninle

çalışamayacağımızı söyleyecektim" şeklinde oldu. Bu ve benzeri birkaç konuda ilk görüşmemizde Tarkan Bey ile anlayışlarımızın örtüşmesi benim açımdan çok etkileyici oldu. Benim ilk izlenimim ve kanaatim tabiri yerindeyse, "Bu insanla çalışılır oldu." Dolayısıyla, Kadoil o günden bu yana, tecrübelerimi paylaştığım, samimi ve saygılı bir yaklaşım gördüğüm, bakış açılarımızın örtüştüğü bir şirket. Bu nedenle Kadoil bünyesinde çalışmaktan son derece memnunuz.

#### İş alanındaki yoğunluğu da dikkate aldığımızda, iş ve özel yaşamı nasıl dengelersiniz?

Çok zor durumda kalmadığım müddetçe eve iş getirmemeyi, gerektiğinde iş yerinde çalışma saatlerini uzatarak işi orada bitirmeyi tercih ederim. Buna rağmen hiç getirmiyorum da diyemem. Çünkü zaman zaman işyerinde günlük rutin işlerle ilgili yoğunluk nedeniyle kesintisiz olarak bir dosya ile ilgilenme imkanı olmayabiliyor. Bu nedenle ya normal mesai saatleri sonrasında işyerinde, ya da hafta sonu evde olmak kaydıyla yetiştirilmesi gereken bir işi bitirmek için çalışabiliyorum.

#### Biraz da özel hayatınızdan bahsedelim. Eşiniz ile hayatlarınız nasıl birleşti?

Eşimle 1995 yılında tanıştık. İkimiz de o dönemde öğrenciydik. Eşim İTÜ Mimarlık Fakültesi'nde öğrenim görüyordu sonrasında ise yüksek lisans eğitimini tamamladı. 2002 yılında evlendik. 2007 yılında ilk kızımız 'Rüya', 2013 yılında da ikinci kızımız 'Dila' dünyaya geldi. Eşim uzun yıllar özel sektörde mimarlık yaptı. İkinci kızımızdan sonra

mesleğine geçici olarak ara verme kararı aldı. Zira, hem evde hem de dışarıda birisi bebek iki çocukla ilgilenmesi ve aynı zamanda çalışması çok zor olacaktı. Bu anlamda çocuklara olan yaklaşımı ve özverisinden dolayı kendisine çok minnettarım.

#### Ailenizle en çok nasıl vakit geçirirsiniz? Birlikte ne yapmaktan hoşlanırsınız?

Çok düzenli olarak yaptığımız bir aktivite yok aslında. Eşimle büyük kızım sürekli tiyatroya, sinemaya, okul organizasyonlarına katılıyorlar. Ben akşamları eve geldikten sonra dışarıda vakit geçirmektense, evde dinlenmeyi, fırsat buldukça çocuklarla oyun oynamayı, büyük kızımın ev ödevlerine yardımcı olmayı tercih ediyorum. Havanın güzel olduğu bahar ve yaz aylarında hafta sonları dışarıda vakit geçiriyoruz.

#### Yapmaktan keyif aldığınız birtakım uğraşlarınızı, hobileriniz var mı?

Vakit buldukça müzikle ilgileniyorum, kanun çalışıyorum. Öğrenciliğim sırasında konservatuarda okuyan arkadaşlarımla birlikte oluşturduğumuz bir grupla 6-7 yıl boyunca, profesyonel anlamda müzikle uğraştım. Tabi bundan babamın haberi olmadı hiç. Zira, o dönemde hukuk fakültesine okumaya gönderdiği oğlunun, onların tabiriyle 'çalıcılık' yapmasını çok da onaylamazdı. :) Halk oyunları ile de ilgilenirim. İlkokulda halk oyunları ekibindeydim. Üniversite de işe içinde yer aldığım bir ekibin hocalığını da yaptım. Diyarbakır yöresi halk oyunlarını eksiksiz bilirim.

#### Kendinizle başbaşa kaldığınızda neler yaparsınız?

Biz kalabalık bir aileyiz ve çoğumuz müzikle ilgiliyizdir. Büyük abim cümbüş çalar, diğer abim kanun çalar, diğer abimin müzik konusunda çok yetenekli olduğunu söyleyemem ama ortaokulda bateri çaldığına dair bir rivayet var sadece. :) Üç yeğenim konservatuar mezunu, biri halen devam ediyor. Diyarbakır Anadolu Lisesi'ni kazandığım sene hazırlık sınıfındayken müzik öğretmenimiz "Herhangi bir enstrüman çalan var mı?" diye sormuştu. Ben de kanun çaldığımı söyleyince şaşırılmış ve bir sonraki derse getirmemi istemişti. O zaman taşırken bile zorlandığım boyum kadar kanunla okula gittiğimi hatırlıyorum. Müzik öğretmenim beni lise son sınıfına götürüp: "Bir flüt bile çalamıyorsunuz, bu çocuktan utanın" diyerek beni dinletmişti. Zaten, sonrasında okulda hangi etkinlik olsa beni görevlendirmişti. Müzik, en çok keyif aldığım uğraşlardan biri. Tek başına çaldığınızda ayrı, sahnede ayrı, arkadaşlarınızla bir aradayken ayrı bir keyif. Ancak ne yazık ki çok sevmeme ve istememe rağmen, bu keyifli uğraşıma yeterince zaman ayırdığımı da söyleyemem. Ama halen dostlarımızla bir araya geldiğimizde birlikte fasıllar yaparız. Eskiden kalma alışkanlıklarla, içinde mizah dergilerinin de olduğu farklı farklı dergileri, deneme tarzı kitapları okumayı severim. Özellikle bir uçak yolculuğunda, vapurda, deniz otobüsünde yolculuğun süresine göre muhakkak okumak üzere bir dergi veya kitap alırım. Aslında, spor yapmayı ve özellikle yüzmeyi çok severim. Spor salonuna gittiğimde, daha çok havuza girmeyi tercih ediyorum. Ancak, sadece yüzmeyi de sadece sevmekle kalyorum gibi... 5-6 yıldır fitness kulübüne üyeliğim olduğu halde bu süre içerisinde ancak 25-30 defa gitmişimdir. Bu haliyle sorunuza cevap olarak kendimle başbaşa kaldığım zamanın fazla olmadığını söyleyebilirim.

## KISA KISA

**Tuttuğunuz Takım:** Galatasaray

**Burcunuz:** Koç

**En belirgin karakteriniz:** Kibirten uzak, detaycı, duygularını gösteremeyen bir kişiliğim var.

**Sevdiğiniz yazar:** Birçok yazarı keyifle okurum. Roman alanında Yaşar Kemal, Dostoyevski, John Steinbeck öne çıkabilir.

**Tavsiye edeceğiniz kitap:** Dünya klasiklerinden Suç ve Ceza.

**Şu anda okuduğunuz kitap:** Konstantiniyye Otel-i Zülfü Livaneli

**Sevdiğiniz müzik türü:** Yel pazem çok geniştir ama türküler biraz önde gibi

**Sevdiğiniz sanatçılar:** Gerek enstrüman çalarak gerekse solist olarak kaliteli müzik yapan her sanatçıyı dinlerim.

**En sevdiğiniz yemek:** Yöresel yemekler. Etlili sumaklı dolma. Farklı yemekleri denemeyi severim. Deniz ürünlerini de severim.

**En sevdiğiniz deyim veya özlü söz:** Söz bilersen konuş senden ibret alsınlar, bilmez isen sükut et seni insan saysınlar.

**Yaşamdan çıkardığınız en önemli ders:** Doğruluk ve dürüstlük uzun vadede daima kazanır.



## YEŞİM AYDIN KARDAŞ

Yeşim Hanım, sizden dinleyelim biraz Şahin Bey'i...

Ben Karadenizli olduğum için tez canlıyım. Ama eşim, çok detaycıdır. O nedenle beş kere düşünüp ona göre adımını atar. Ne pahasına olursa olsun sözünün arkasında duran bir kişiliği var. Kendinden emin, güvenilir bir insandır. Tabiri caizse, gerçekten 'Adam gibi adamdır'. Eşimden yana çok şanslı olduğumu söylemeliyim. Ailesine, çocuklarına bağlıdır. İş ile özel yaşamını dengelemeyi çok iyi bilir. Duygularını belli etmez ama çok yumuşak bir kalbi vardır, çok yufka yüreklidir.

**Siz Trabzonlu, eşiniz Diyarbakırlı. Bu güzel birliktelik kültürel manada nasıl bir zenginlik katıyor hayatınıza?**

Her ne kadar İstanbul'da doğup büyüse de aslen Trabzon'luyum. Her ikimiz de Anadolu kültürüne sahibiz ve bu manada aile hayatına bakışımız arasında bir fark yok. Bu ülkenin güzel bir mozağını yansıttırıyorz düşüncesindeyim.

## ÇOCUKTAN AL HABERİ!

**Rüya sen neler yapıyorsun okula gidiyor musun?**

Koza İlköğretim Okulu'na gidiyorum.

**Ne olmak istiyorsun?**

Öğretmen, mimar ya da babam gibi avukat olmak isterim.

**Babanın mesleği hakkında bilgi var mı veya annenin?**

Babamın ne yaptığını tam bilmiyorum. Annem güzel çizimler yapar. Ben de resim yapmayı severim.

**En çok ne yapmaktan hoşlanırsın?**

En çok ailecek aktiviteler yapmayı

severim. Annemle resim çizeriz, film izleriz. Annemle ve babamla oyun oynarız. Tabi Dila uyuduğu sürece. Çünkü Dila uyumazsa bunları asla yapamayız.

**Peki Dila ile birlikte yaptığınız aktiviteler yok mu?**

Genellikle sonu kavgaya biten oyunlar oynarız.

**Babanın en çok hangi yönünü seversin?**

Babamın herşeyini severim. Yalnız bana verdiği sözleri biraz erteleyerek yapar.



Uzakdoğu'nun büyüleyici megapolü...

# TOKYO

**35 milyonluk nüfusu, modern ve görkemli binaları, ışıltılı caddeleri, canlı ve dinamik yapısıyla "Doğu'nun başkenti" olarak da nitelendirilen Tokyo, geniş bahçeleri, büyük gökdelenleri, müzeleri, tapınakları ile modern içinde gelenekseli yaşıyor.**

**T**okyo, BM verilerine göre çeperindeki banliyö yerleşimi ve 35 milyonu aşan nüfusuyla dünyanın en büyük 'megapolü'. Ülkenin yüzölçümünün yarısından fazlasını kaplayan Honshu Adası'nın üzerinde bulunan kent, Asya'nın doğu ucunda bulunuyor ve Japonya'ya başkentlik yapıyor. Tarihi kökenleri 12'nci yüzyıla kadar uzanıyor. Dönemin imparatoru tarafından 'Büyük Japon Restorasyonu' sonucunda kurulmuş olan kent, 1923'te yaşanan deprem ve ikinci dünya savaşıyla iki defa yıkım geçirmiş. 1950'lerde uygulanan ekonomi temelli gelişim politikasıyla küllerinden yeniden doğmuş ve bugün dünyanın en büyük finans merkezleri arasında gösteriliyor. Kentin finans alanındaki güçlü yapısı, megakentte

yaşayan insanların da yaşam biçimine sirayet ediyor. Yoğunluklu olarak 15 milyona yakın insanın yaşadığı kent merkezinde yaşamın temposuna ayak uydurmak için kendiliğinden gelişmiş çok hızlı bir koşuşturma hali belirgin olarak dikkat çekiyor.

#### Doğu'nun başkenti

Tokyo, modern ve görkemli binaları, ışıltılı caddeleri, canlı ve dinamik yapısıyla "Doğu'nun başkenti" olarak nitelendiriliyor. Dünyanın en pahalı şehirlerinden biri olan Tokyo'da, pahalılığı konaklamadan ulaşım, yemek fiyatlarından gezi turlarına, eğlence mekanlarına kadar birçok alanda görmek mümkün. Özellikle kent merkezlerindeki restoranlar pahalılıkta sınır tanımıyor.

Japonya'da Japonca'nın yanı sıra, geçerli ikinci dil İngilizce olduğu için, eğer İngilizce biliyorsanız, iletişim konusunda bir problem yaşamazsınız. İnsanları çok sıcak olduğundan, herhangi birine bir adres sorduğunuzda canla başla size gideceğiniz yeri tarif eder. Hayatınızda görebileceğiniz en güler yüzlü, en kibar ve en saygılı millettir Japon halkı. Bunu daha havaalanına iner inmez, taksiye binerken, kaldığınız otelde veya gittiğiniz bir restoranda görmeye başlarsınız. Tabiri caizse, gerçek misafirperverlik abidesidir Japonlar.

#### Eski ile yeninin harmanı

Tokyo, modern ve geleneksel yapıları bir arada bulunduran bir kent. Kentin genel silüeti, büyük gökdelenler üzerine kurulu gibi görünse de; modern mimarinin yanı sıra geleneksel Uzakdoğu mimarisinin örneklerini de korumayı başarıyor ve eski ile yeni, modern ile gelenekseli olağanüstü bir şekilde harmanlıyor.

#### Tapınaklar, bahçeler, müzeler...

Tokyo'da birçok modern ve tarihi yapıları görmeniz mümkün. Yüzde 49'u Şintoizm, yüzde 45'i Budist olan Japonlar'ın yüzde 0.8'i Hristiyan. Bu özelliği nedeniyle kentte çok görkemli tapınaklar bulunuyor. "Mutlaka görmelisiniz" diyebileceğimiz en önemli tapınaklar arasında Budist inancının simgesi olan 'Senso-ji Tapınağı' ve Japonya'yı modern bir imparatorluk haline getiren İmparator Meiji için 1914'te yapılan 'Meiji Tapınağı' var. Meiji Tapınağı'nı görmeye giderken, hemen tapınağın da içinde olduğu, dünyanın farklı yerlerinden getirilen yüzlerce ağaç çeşitlerini barındıran Yoyogi Parkı'nı da gezmenizi güzel bir doğa ziyafeti için tavsiye ediyoruz. Yine buraya gelmişken mutlaka denk gelebileceğiniz bir Japon Shinto düğünü de izleyin. Geleneksel 'kimono' kıyafetli Japon kadınlarının ve rahiplerin düğün seremonisi için yaptıkları geçit töreni hafızanızda yer edecek.

Tokyo'da görebileceğiniz Japon bahçelerinin bir başka simgesi olan ve doğanın harikalarına şahit olacağınız Ueno Parkı da ülkenin en önemli ulusal parkı niteliğinde.

#### İmparatorluğun tanığı

Tokyo'nun kalbinde bulunan Imperial Palace Tokyo (İmparatorluk Sarayı), modern kent içinde öne çıkan antik mimarisi, geniş yeşil alanı, uzun yürüyüş parkuru ile görmeye giderken, hemen tapınağın da içinde olduğu, dünyanın farklı yerlerinden getirilen yüzlerce ağaç çeşitlerini barındıran Yoyogi Parkı'nı da gezmenizi güzel bir doğa ziyafeti için tavsiye ediyoruz. Yine buraya gelmişken mutlaka denk gelebileceğiniz bir Japon Shinto düğünü de izleyin. Geleneksel 'kimono' kıyafetli Japon kadınlarının ve rahiplerin düğün seremonisi için yaptıkları geçit töreni hafızanızda yer edecek.

Senso-ji Tapınağı



Tokyo'nun en önemli tapınaklarından biri olan Senso-ji Tapınağı, Budizm'in önemli bir dini yapısı



Buda Heykeli

Koishikawa Korakuen gezi parkı, Tokyo'nun doğal güzelliklerini ortaya koyuyor.



Tokyo'yu 634 metre uzunluğu ile Dubai'deki Burj Halife'den sonra dünyanın en uzun kulesi olan Japon fütüristik mimari tasarım anlayışının simgesi olan Sky Tree'de 5 dakikalık asansör yolculuğunun ardından Tokyo'ya 360 derece göz atılabilir. Japonya'nın kırmızı beyaz bayrak renkleriyle boyanmış Paris'teki Eiffel Kulesi'nden esinlenilerek yapılmış olan 333 metrelik Tokyo Kulesi de kentte görülebilecek bir başka kule.

#### Tokyo'da alışveriş

Tokyo, alışveriş tutkunları için de önemli seçenekler sunuyor. Pahalı, lüks markaların yer aldığı Ginza, insan hareketliliğiyle New York'un 5. Caddesi'ni andırıyor. Akihabara bölgesi, alışveriş alanı elektronik ürünleri satan teknoloji marketlerin yoğunlukta olduğu bir başka alan. Senso-ji Tapınağı yakınlarında bulunan Asakusa ve Nakamise Pazarı, Japon kültüründen hatıralar ve hediyeliklerin bulunabileceği yerler. Harajuku ve Shibuya bölgeleri ise geleneksel Japon giysilerinin olduğu alanlar. 'Manga' ve 'anime'ye meraklı iseniz bu karakterlerin satıldığı mağazalara da kentin birçok yerinde rastlarsınız.

#### Japon eğlence rüyası

Şehir merkezine yakın bir aladaysanız, kafeler, restoranlar, eğlence merkezleri sabaha kadar sizin hizmetinizde. Geleneksel kıyafetleriyle ünlü eğlendirici-sanatçı kadınları (Geyşa), Japon kültüründe eğlencelerin simgesi. Bahlı tarzda eğlenme kültürü bütün dünyada yaygınlaşmış olsa da; şarkı, dans, sohbet ve oyunlar ile erkekleri eğlendirmeye dayalı bu eğlenme kültürü az da olsa Tokyo'da halen yaşatılıyor. Yine geleneksel olarak yapılan savunma sporu Sumo Güreşi de, Japon eğlence kültüründe önemli bir yer tutuyor.



Geleneksel kimono kıyafetli Geyşalar ve yine geleneksel savunma sporu olan Sumo Güreşi, Japon eğlence dünyasında önemli yer tutuyor

#### Çatal bıçaksız yemek keyfi

Eğer farklı mutfaklarını denemeye açkınsanız, hele de deniz ürünlerini seviyorsanız Japon mutfağı tam size göre. Envai çeşitteki deniz mahsüllerinin yanı sıra; bölgesel bitki ve baharatları içeren çorbalar, noodle çorbası olarak bilinen Ramen, barbeküde yapılan tavuk yemeği Yakitori, teriyaki tekniğiyle pişirilen et ve deniz ürünleri, Uzakdoğu mutfağının vazgeçilmezi olan pirinç yemeklerinin yanı sıra, Türkiye'de de tanınan Sushi gibi bölgeye özgü yemeklerin onlarca çeşidini 'waribashi' veya 'hashi' adı verilen yemek çubuklarıyla tatmanızı öneririz. Uzakdoğu yemekleri konusunda tedirginlik yaşıyorsanız eğer, endişe etmeyin alternatifleriniz var. Kentin genelinde dünya mutfağının envai çeşitlerini bulmanız mümkün. Ama geleneksel kültürün de bir ifadesi olan Japon çaylarını, mutlaka denemelisiniz. Yine bir başka geleneksel Japon içkisi olan 'Sake'yi de unutmamak lazım.

#### Uzakdoğu'nun büyüleyici hali

Tokyo, Uzakdoğu Asya'yı tanıyabileceğiniz en doğru kentlerden biri. Geleneksel el sanatları, kağıt katlama sanatı origami, tahta oymacılığı, yazı sanatları ve kıyafetleriyle geçmişten gelen bir kültürel mirasa sahip. Olaki bir gün Tokyo seyahatine çıkarsanız, Uzakdoğu'nun modern hali kadar geleneksel halini de bir arada görmeyi mümkün.



Denizlerin kenti Tokyo'da balık ve diğer deniz ürünleri favoriler arasında



Tokyo, dünyanın en büyük finans merkezleri arasında gösteriliyor



# Sur içinde 'yedi tepe'

TOPKAPI SARAYI TEPESİ

Sur içinde kalan Tarihi Yarımada'nın silüetini resmeden; dini yapıları, külliyesi, çarşıları, kuleleri, anıtları gibi görkemli yapıları ile hem Roma'nın hem Bizans'ın ve hem de Osmanlı'nın koca imparatorlukları yönettiği merkezdir 'Yeditepe İstanbul'.

*Yedi tepe üstünde zaman bir gerçeğe işler!  
Yedi renk, yedi sestem sayısız belirsizler...*

**Necip Fazıl Kısakürek**

*Yedi tepeli şehrimde  
Bıraktım gonca gülümü.*

**Nâzım Hikmet**

Birçok şairin şiirlerine, edebiyat yazarlarının eserlerine, müzisyenlerin şarkılarına, ressamların tuvallerine konu olmuştur Yeditepe İstanbul. İstanbul ile özdeşleşmiş en belirgin söylem, Yeditepe'li bir kent olması. Tabii bugünün genişleyen İstanbul sınırları içerisinde Çamlıca, Aydos Tepesi, Çeliktepe, Fikirtepe, Kuştepe, Gayrettepe gibi çok fazla tepe var. Çoğu zaman 'Yeditepe İstanbul' adı buradaki tepelerle karıştırılır.

Peki 'Yeditepe İstanbul'a konu olan tepelerin hangileri olduğunu biliyor musunuz? Sanıldığı gibi ne Çamlıca, ne de Kuştepe, ne de gökdelenlerin olduğu bölgeler... Belki bugün olsa, gökdelenlerin olduğu Maslak, Kartal, Kozyatağı bölgesi tepe olarak anılabilir (1). Ama İstanbul'a 'yeditepe' sıfatını veren Roma İmparatoru Konstantin'in yedi tepe üzerine kurduğu, Bizans ve Osmanlı'nın da alanda inşa ettiği görkemli yapılarla kentin merkezi konumunu sürdürdüğü imparatorluk alanıdır. Yani Sarayburnu'dan Edirnekapı'ya kadar uzanan sur içidir, Tarihi Yarımada'dır Yeditepe İstanbul.

### Topkapı Sarayı Tepesi

Fatih Sultan Mehmet tarafından 1478 yılında yaptırılan Topkapı Sarayı'nın bulunduğu alan, hem Bizans'ın hem de Osmanlı'nın imparatorluk

merkezi olarak hüküm sürülmüş bir alan ve birinci tepenin en hakim noktası olarak tariflenir. Bulduğu konum Boğaz geçişinin güneybatı ucunda, denizden 40 metre yükseklikte çok hakim bir noktadadır. Bizans İmparatoru I. Jüstinyen tarafından, 532-537 yılları arasında patrik katedrali olarak inşa edilen, Osmanlı'nın İstanbul'u fethetmesinin ardından camiye dönüştürülen Ayasofya 'Camiisi' (Ayasofya Müzesi) hem Topkapı Sarayı, hem Ayasofya hem de Sultanahmet Camisi'nin bu bölgede bulunması genel İstanbul silüetinin ilk ve önemli bir parçasını oluşturuyor.

Yine ikinci bir tepe olarak bilinen yer **Çemberlitaş Tepesi**'dir. Topkapı Sarayı tepesinden 10 metre daha yüksekte bulunur.

Bosnalı Gazi Hadım Ali Paşa'nın Çemberlitaş'ta 1496'da yaptırdığı Atik Ali Paşa Camii merkez olarak alır. Ancak Nuruosmaniye Camii'nin de içinde olduğu Nuruosmaniye Külliyesi'nden dolayı bölgeye 'Nuruosmaniye Tepesi' de deniyor. Bölgede bulunan M.S. 330 yılında İmparator I. Konstantin için dikilen Çemberlitaş'ın yanı sıra, Firuzağa Camisi, Kapalıçarşı, Mısır Çarşısı, Binbirdirek Sarnıcı, Çemberlitaş Hamamı, Çinili Han gibi tarihi eserlerle ikinci bir tepeye işaret eder.

Eski İstanbul'un bir diğer tepe noktası ise, II. Bayezid'in 1501-1506 yıllarında yaptırdığı ve en eski selatin camisi olarak bilinen Bayezid Camii'nin de içinde bulunduğu alan olan **Beyazıt Tepesi**'dir. Bölgenin denize olan yüksekliği yaklaşık 60 metre civarındadır. İstanbul Üniversitesi, Beyazıt Kulesi, Mimar Sinan'ın Kanuni Sultan Süleyman için 1557'de inşa ettiği Süleymaniye Camii, Süleymaniye Külliyesi, Çukurçeşme Hamamı, Laleli Camii, Zeyrek Camii gibi eserleri içeren bölge, Beyazıt Tepesi olarak anılıyor.

Tarihi Yarımada'nın bir diğer tepe noktası, II. Mehmet'in 1462-1470 yılları arasında yaptırdığı Fatih Camii'nin olduğu alan, **Fatih Tepesi**'dir. Bizans dönemi eseri Havariyyun Kilisesi'nin yerine Osmanlı döneminde yapılan Fatih Camii ve külliyesi, Eski İstanbul'un en yüksek noktalarından birisi olan bölgeyi ana eksene oturtuyor. **Yavuz Selim Tepesi** olarak bilinen alanda ise, bölgenin denize olan yüksekliği yaklaşık 75 metre. Yavuz Sultan Selim'in Fatih Feneri'de Mimar Ali'ye 1522 yılında yaptırdığı Yavuz Selim Camii'ni merkeze alan tepe, aralarında Fener Rum Patrikhanesi, Fethiye Camisi, Kariye Camisi, Rum Lisesi (Kırmızı Mektep) ile günümüze kadar gelmiş önemli eserleri barındırıyor.

### Edirnekapı Tepesi

Kanuni Sultan Süleyman'ın kızı Mihrimah Sultan için 1562-1565 yılları arasında Mimar Sinan tarafından Edirnekapı'da yapılan Mihrimah Sultan Camii, Tarihi Yarımada içinde öne çıkan bir diğer tepe noktasıdır. Edirnekapı ve Ayvansaray semtlerini içeren bölgenin denize olan yüksekliği yaklaşık 70 metre. Eski İstanbul'un batı surlarını içeren bölgede, Bizans Dönemi'nden kalma Tekfur Sarayı ve Kariye Müzesi de önem arzeden tarihi değerler içinde yer alır. İstanbul'un yedinci ve son tepesi **Kocamustafapaşa Tepesi**'dir. Bölgeyi tepe olarak önemli kılan eser, Doğu Roma döneminden kalma dini bir yapıdan 1486 yılında camiye çevrilen Kocamustafapaşa Sümbül Efendi Camii'dir. Bölge denizden 60 metre yükseklikte yer alıyor. Cerrahpaşa'daki Arkadius Sütunu, Mokios Sarnıcının olduğu alanda yapılan Haseki Külliyesi ve imareti ile Haseki Sultan Camisi ve Bayrampaşa mescidi Kocamustafapaşa Tepesi'nin merkezinde bulunuyor.



ÇEMBERLİTAŞ TEPESİ



FATİH TEPESİ

EDİRNEKAPI TEPESİ

YAVUZ SELİM TEPESİ

KOCAMUSTAFAPAŞA TEPESİ

BEYAZIT TEPESİ

# KADOOĞLU YAĞ BAŞARILARA İMZA ATIYOR

Kadooğlu Holding'in bünyesindeki Kadooğlu Yağ, Celal Kadooğlu yönetimindeki güçlü ve dinamik ekibiyle yurtiçinde ve yurtdışında başarılı çalışmalara imza atıyor. İhracatta kendi sektöründe Türkiye birincisi ve tüm sektörler içerisinde de Türkiye 61'incisi olma ünvanını taşıyan Kadooğlu Yağ; 'Bizce', 'Mayra', 'Brinto' ve 'Azime' markaları ile 35'i aşkın ülkeye ihracat yaparken, 5 bölge müdürlüğü ve yaygın distribütörlük ağı ile Türkiye'nin her yerinde tüketiciye ulaşıyor.

Kadooğlu Yağ İç Piyasa Satış Müdürü  
İbrahim Beydüz ve ekibi  
GAP Food-12. Gıda Ürünleri ve  
Ambalaj Fuarı'nda



Kadooğlu Yağ, ürettiği nitelikli ve kaliteli ürünlerle sadece yurtdışındaki tüketicilerin değil, iç pazardaki tüketicilerin de gönlünü fethediyor. Hedeflerini 'Bizce tüm Türkiye' olarak ortaya koyan Kadooğlu İç Piyasa Satış Müdürü İbrahim Beydüz ile iç pazara yönelik hedefleri ve gerçekleştirdikleri çalışmalar üzerine konuştuk.

## 'Hedefimiz zirveye tırmanmak ve orada kalıcı olmak'

**Kadooğlu Yağ'ın iç pazardaki pozisyonunu değerlendirir misiniz?**

Büyüyen ve gelişmekte olan bir ekonomide sanayici olmakla başlanabilir konuya. Fırsatlar ve tehditlerle harmanlanmış bir dönemdeyiz tabiri caizse. Yaklaşık 7 yılı aşkın süredir iç pazarda da hizmet vermekteyiz. Bu bağlamda distribütörlerle, zincir mağazalarla, catering oluşumlarıyla ve daha bahsedebileceğimiz birçok dağıtım kanalıyla tüketici ile buluşmaya çalışıyoruz. İyi ve kaliteli ürünü, doğru ve sürdürülebilir hizmet kalitesi ile bir araya getirmek gerekiyor. Tüketicinin 'Bizce' markasına duyduğu güven ve alakası gün geçtikçe büyüyor. Tabi geri de bıraktığımız sürede hala misafiri olmadığımız sofralar da yok değil. Ve hedef 'Bizce tüm Türkiye'.

**Şu anda odaklandığınız, üzerinde çalıştığınız ne gibi çalışmalar var?**

Bir sanaycinin her zaman önünde yeni hedefler, yeni projeler olmalı bence. Hep ilerinin hep daha iyinin arzu edildiği bir çağı yaşıyoruz. Tüketicinin bu durumuna kayıtsız kalamazsınız. Bu bağlamda çok yönlü bir çalışma içerisindeyiz aslında. Üretime dair yeni Ar-Ge'ler, yeni yüksek teknolojik yatırımlarla

modernizasyonumuzu hep ileri seviyede tutmaya çalışıyoruz. İç pazardaki payımızı artırabilmek için, mevcut hizmet kalite çitamızı daha yukarıya taşıyabilmek için yeni yatırımlarımız mevcut. Hem yeni üretim hem yeni depolama alanlarımızın son aşamasındayız. Bu yatırımlar tamamen iç pazardaki hedefler üzerine hayata geçirildi.

**Önümüzdeki dönem için Kadooğlu Yağ'ın gelişim ve büyüme stratejileri ne olacak?**

Biz orta ve uzun vadede yeniden güneş açacağı kanaatindeyiz. Dahası şu an yaşanan sıkıntıların global olduğunu da iyi okumak ve 'ümitvari' olmak lazım. Biz gerçekten güçlü bir ekonomiye sahibiz. Bizim bu doğrultuda en hassas davranacağımız husus büyüme ve gelişmenin nasıl sürdürülebilir hale getirilebileceği noktasında olacaktır. Yani uzun lafın kısası gayemiz zirveye tırmanmak ve orada kalıcı olmak. Tüm stratejilerimiz de bunun üzerine kurulu.

**Kadooğlu Yağ'ın iç pazara sunduğu ürünler, tüketici nezdinde nasıl karşılık buluyor?**

Ürün gamımız özellikle 2015'in ikinci yarısından itibaren ciddi anlamda çeşitlilik kazanmış

durumda. Ayçiçek, mısır, pamuk, omega3 ve kanola yağlarının dışında; endüstriyel grupta kızartmalık yağ, baklavalık yağ ve margarin ürünleri ile hizmet vermeye başladık. Bu spektrumun devamlılığı Ar-Ge çalışmalarımızla devam edecek. Ki bir ürünün Ar-Ge aşamasında çalışmalarımızı laboratuvar ortamı ile sınırlı tutmuyoruz. Kullanıcı grubundan gelen her bir eleştiriye kulak veriyoruz. Çünkü onların beğenisi bu işin ufkunu belirliyor.

**Kadooğlu Yağ'ın önümüzdeki dönemdeki gelişimi hangi dinamikler üzerine şekillenecek?**

Öncelikli hedef, tüketicilerimizin bize duyduğu güveni boşa çıkarmamak. Maalesef taşış ve taklit birçok sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de can sıkıcı. Konunun gıda olması, haliyle insan sağlığını tehdit ediyor olması ise hassaten ticari kaygılardan öte vicdanları rahatsız ediyor. Bu işin takipçisi olmak ve dürüst ticaret yapmak en temel dinamiğimiz olacak. Şirket olarak değerini sadece rakamsal değil, duygusal da bir karşılığı olması gerekliliğine inanıyoruz. Ve bizler bu değerini yitip kaybolmaması adına var gücümüzle çalışıyor olacağız.



# Bizce Yağ bayileriyle daha da güçlü

## Kadooğlu Yağ ailesi ile çalışmaktan gurur duyuyorum



**ENVER KÖMÜRCÜ**  
1K KÖMÜRCÜLER

1K Kömürcüler Grup, 1949'dan bu yana, Gaziantep ve çevre illerinde toptan ve perakende sektöründe toplam 3 bin noktaya hizmet veriyor. Vizyonumuz "yenilikçi, akılcı, ilkel ve sorumlu yaklaşımımızla sektörde en güvenilir ve ilk tercih edilen şirket olmak"tır. 2013 yılından bu yana bayiliğini yaptığımız Kadooğlu Yağ; her zaman yenilikçi, çözümcü ve her geçen gün marka bilinirliği yükselen bir firmadır. Ülkesine devamlı yatırım yapan, istihdam sağlayan, aile içinde yaşadığı mütevaziliği firma profiline yansıtmış bir firmadır. Bir Gaziantep'li olarak; şehrimize ve ülkemize yatırım yapan, çalışanlarına kendi ailesi gibi davranan Kadooğlu Yağ ailesine, firmam adına çalışmış olmaktan duyduğum gururu ifade etmek istiyorum. Çok uzun yıllara dayanan dostluğumuzun ve 2013 yılında başladığımız iş ortaklığının uzun yıllar sürmesi dileğiyle.

## Bizce başarısının arkasında güven, kalite, ekip ruhu var



**YAŞAR ERGÜN**  
ERGÜN PAZARLAMA

Biz Ergün Pazarlama olarak Bizce ailesiyle kısa sürede çok iyi başarılar elde ettik. Tabiki başarı tek taraflı olmuyor. Önce karşılıklı güven, kaliteli ürün ve beraber oluşturduğunuz ekip ruhuyla oluyor.

## Kadooğlu Yağ ile ufuklara kanat açacağız



**ÜMİT ONAY**  
ONAYLAR GIDA

Onaylar Gıda, 1978 yılında ticari faaliyete başladı. Bu ticari faaliyetimizin ise son yıllık sürecini ise Kadooğlu Yağ Bizce markası ile gerçekleştirmekteyiz. Biz de Kadooğlu Yağ ile yeni ürünler, yeni projeler ile ufuklara doğru kanat açacağız; çünkü aynı ailenin içerisindeyiz. Samimiyet hissettiğimiz ve samimiyet gördüğümüz için Kadooğlu Yağ ile yolumuza devam edeceğiz.

## Bizce Yağ, mağazalarımızda pazar lideri



**ADNAN YORGUNER**  
ÖİL MARKET

2012 yılında çalışmaya başladığımız Kadooğlu Bizce Yağları, gerek kalitesi, gerek uygun fiyat yapısı ile çok kısa bir sürede, yağ kategorisinde kendini kanıtlayarak müşterilerimizin vazgeçilmezi olmuştur. Bugün kendi kategorisinde mağazalarımızda pazar lideridir. Markalar şehri Gaziantep'e bir marka da Kadooğlu Grup'tan kazandırılmıştır.

## Kadooğlu Yağ ile çalışmak, doğru karar



**EMİN ÇİFTÇİ**  
GAYE GIDA

30 yıldır gıda sektöründe bulunmaktayım. Aynı zamanda Gaye Küpşeker olarak üretim yapmaktayız. Kadooğlu Yağ Bizce ile 2011 yılında tanıştık ve ticarete başladık ve ne kadar isabetli bir karar verdiğimizizi ise satışlarımızda gördük. Bizce ile aramızda 'kazan-kazan' ilkesine dayalı bir ticaret ilişkisi bulunuyor. Bu çerçevede satışlarımızda hissedilir oranda artışlar gözlemedik. Satışlarımızda ise müşteri odaklı ve kaliteli ürünü uygun fiyatlara sunmak, bizi ve müşterilerimizi mutlu ediyor.

## Kadooğlu Yağ 'ben' değil 'biz' diyen bir şirket



**SİNAN YİTER**  
UĞUR GIDA

Sektörde de bildiğimiz ve tanıdığımız gibi bir marka olan Bizce, kısa sürede gösterdiği performansı, gücü ve bayiler ile kurduğu yakın ilişkiler dolayısıyla zaten başarılı bir firmadır. Çözüm odaklı bir ekip ve yönetim mevcuttur. Bu birliklik başarıyı da beraberinde getirdi. Başarıyı satış grafiğimizdeki artışlarla değil, müşterilerimizin güler yüzünden ve sürekliliğinden ölçüyoruz. Her zaman karşımızda bir muhatapımız var. Bölge müdürümüzden satış müdürümüze herkesle her an görüşme imkanına sahibiz. 'Ben' değil, 'biz' diyen bir şirketin ferdi olmak çok güzel bir duygu. Hep beraber daha iyi ve daha güzel günlere yürüyeceğiz.

## Kaliteli ürün rekabetçi marka



**MEHMET DENİZ**  
SEMBOL CENTER

Bizce markasıyla 2013 yılında sadece 5 lt ayçiçek yağı ile çalışmaya başladık. Marka ile ilgili yapılan güzel çalışmalar başarıyı beraberinde getirdi ve diğer tüm ürünleriyle çalışmaya başladık. Bu gelişmeler ile birlikte kısa zamanda, yağ kategorisi grubunda iyi cirolar yaparak 'Bizce Yağ' en üst sıraya yerleşti. Tüm bu gelişmeler sonrasında bizlerin de firma ve marka hakkındaki olumlu görüş ve düşünceleri, 'Bizce' markasına olan güvenimizi artırdı. Perakende sektöründe yaşanan aşırı rekabet ve hızlı değişimlere ayak uyduran Bizce Yağ markasıyla el ele vererek daha iyi işler yapmaya ve birlikte büyümeye karar verdik. Umuyoruz ki bu iş ortaklığımız, her iki şirkete de hayırlı kazançlar getirir. Kadooğlu Yağ yönetim kurulunu ve saha ekibini tebrik eder, başarılarının devamını dilerim.

## Bizce Yağ, iyi kalite ve iyi hizmet anlayışı ile çalışıyor



**RECEP ALİ KOÇYİĞİT**  
KONYA GRUP

3 yıl önce yaptığımız görüşmeler neticesinde Bizce Yağ ailesine biz de katıldık. Aradan geçen süre içerisinde Bizce tercihin doğru karar olduğunu anladık. Gayet iyi koşullarda, iyi kalite ve hizmet anlayışı ile çalışıyorlar. Bizim için müşterilerimizin memnuniyeti çok önemlidir. Biz de bu memnuniyeti daim kılmak adına elimizden gelen özeni gösteriyoruz. Bizce Yağ ve ekibini tebrik ediyor, başarılarının devamını diliyorum.



**HAMDİ BOZAN**  
PEKDEMİR ÇİFTLİĞİ

## Kadooğlu-Pekdemir ailesi dostluğu en büyük kazancımız

1979 yılından itibaren Denizli ve çevresinde şarküteri ve çiftlik ürünleri ağırlıklı olarak faaliyete başlayan şirketimiz, bugün 7 ilde, 111 şubede 3 bin çalışanı ile hizmet veriyor. Kadooğlu Holding ve Bizce Yağları ile Şubat 2013'te Antalya Gıda Fuarı'nda tanıştık. Bu markanın Ege Bölgesi distribütörlüğüne talip olduk. Yaklaşık 3 yıldır yaptığımız ortaklık neticesinde geldiğimiz nokta ne kadar doğru bir karar verdiğimizizin göstergesi. Konunun ticari

boyutu bir tarafa Kadooğlu ailesinden başta Celal Bey ve Satış Müdürü Halil İbrahim Beydüz ile kurduğumuz şahsi dostluk ve diyalog Pekdemir ailesi olarak bizim en büyük kazancımızdır. Bizce markasını sadece Denizli ve çevresinde değil; tüm Ege Bölgesi'nde sıvı yağ kategorisinin en aktif ve en kayda değer markası yapmakla ilgili çalışmalarımız bugüne kadar olduğu gibi şimdiden sonra da aynı şevk ve inançla devam edecektir.



**NESİM ERBAY**  
ERBAY GIDA

## İyi ilişkiler ve sorunsuz iş süreci, Bizce Yağ'ın göstergesi

Kadooğlu Yağ markası Bizce, müşteri odaklı olup tüketicinin istek ve ihtiyaçlarını göz önüne alarak hizmet vermektedir. Ben de bu hizmet felsefesinin bir parçası olmak ve bunu müşterilerime yansıtmak amacıyla Bizce Yağ'ı tercih ettim. Kadooğlu'nun yönetimi, bölgemizin insanıdır bu da Kadooğlu ile çalışmak için en önemli etkenidir. Bugün ulaştığımız noktada sahip olduğumuz iyi ilişkiler ve sorunsuz iş süreci, Bizce Yağ'ın bayilere ne kadar hassas ve özenli yaklaşımının göstergesidir. Cemal Bey'e saygılarımı sunar Celal Bey ve ekibinin ise başarılarının devamını dilerim.



## 'Yurtdışında öncelik marka bilinirliği'

Dünyada 40'a yakın ülkeye ihracat gerçekleştiren Kadooğlu Yağ, yoğun rekabet koşullarına rağmen pazardaki farkındalığını artırmaya devam ediyor. Uluslararası fuarlara katılım ve bire bir pazar ziyaretleriyle yurtdışında büyüme stratejisi izlediklerini belirten Kadooğlu Yağ Dış Ticaret Müdürü İhsan Mert ile Kadooğlu Yağ'ın yurtdışındaki pazar konumlandırmasını ve yaptıkları çalışmalarını ele aldık.



### Kadooğlu Yağ'ın dış pazara yönelik gerçekleştirdiği çalışmalar konusunda bizleri aydınlatır mısınız?

Kadooğlu Yağ olarak şu an, tesislerimizde üretmiş olduğumuz ayçiçek yağı, mısır yağı, zeytinyağı ve bitkisel katı yağın ihracatını gerçekleştiriyoruz. İhracatımızın en büyük kalemini, üretimimizden de en büyük payı alan ayçiçek yağı oluşturuyor. Fiyat rekabetinin yüksek olduğu bir pazarda faaliyet gösteriyoruz. Firma olarak amacımız en iyi kaliteyi en uygun fiyatla tüketici ile buluşturmak. Bunu sağlamak için de tesislerimizde teknoloji yatırımına öncelik vererek üretim maliyetlerimizi uygun bir seviyeye getirmeyi planlıyoruz. Dünyada sınırlar yavaş yavaş ortadan kalkıyor. Bu noktada firma olarak ürünlerimizi olabildiğince geniş bir coğrafyaya yaymak amacındayız. Bunu yapmanın temel iki yolu uluslararası sektörel fuarlara katılım ve bire bir pazar ziyaretleridir. Bu noktada her yıl dünyanın değişik ülkelerinde ürünlerimizi sergiliyoruz ve bu ülkedeki pazarları inceliyoruz.

### İhracat yaptığımız pazarlar hakkında bilgi verir misiniz?

Ülkemizin bitkisel yağ ihracat verilerine baktığımızda Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 70'i üç ülkeye yapılıyor. Bunlar sırasıyla Irak, Suriye ve Lübnan'dır. Bu sıralama firmamız için de geçerliliğini koruyor. Irak'ta kendi bayi yapımla ülke içinde geniş bir coğrafyaya ürün

dağıtmı yapmaktayız. Ayrıca Irak Devleti'nin de en büyük ayçiçek yağı tedarikçileri firmalarından birisiyiz. Bunun yanında Lübnan'daki bayimiz ile de uzun yıllardır çok güçlü bir işbirliği içerisindeyiz ve şu an Brinto markamız bu ülkede çok güçlü bir şekilde konumlanmış durumda. Suriye, her ne kadar yaşanan iç savaştan dolayı çok karışık bir yapı arz etse de coğrafi yakınlığın vermiş olduğu avantajdan dolayı hala bizim için önemli bir pazar konumundadır. Bu 3 ülke ile birlikte şu an 5 kıtada 40 ülkeye ihracat yapıyoruz.

**Kadooğlu Yağ markalarının bu pazarlardaki konumunu nasıl? Pazar payı, büyüme ve gelişme potansiyeli üzerine neler söylenebilir?** Firmamızın ana markası 'Bizce'dir. Yurtdışında Bizce markamız dışında 'Brinto', 'Mayra' ve 'Azime' markalarımızın da satış ve pazarlamasını yapıyoruz. Ağırlığımızı Bizce ve Brinto markalarına vermiş durumdayız. Son dönemde bu iki markamızın ürün ve ambalaj gamında bazı revizyonlar yaparak bu ürünlerimizi pazarda daha beğenilir ve kuvvetli hale getirdik. Markalarımızın pazar payları ile ilgili olarak öncelikle belirlenen minimum seviyenin altına düşmemesi ve standart bir talep alması için gerekli çalışmaları yapmaktayız. Yani önce pazarda sürekliliği sağlayıp daha sonra da büyüme ve gelişme adına çalışmalarda bulunuyoruz. Şu bir gerçek ki ihracat pazarımız her sene daha da



artıyor. Büyüme oranımız düzenli bir şekilde artış göstermekte ve markalarımız, şuan mevcut buldukları pazarlarda her geçen gün daha fazla talep görüyor.

### Kadooğlu Yağ, ürünlerini Ortadoğu'dan Uzakdoğu'ya kadar birçok ülkeye ihraç ediyor. Yeni hedefler, yeni pazarlar konusunda nasıl bir vizyon çizilebilir önümüzdeki döneme dair?

Farklı pazarlara hitap edebilmek ve bu pazarlarda tutunabilmek için öncelikle ürününüze güvenmeniz gerekiyor. Modern ve teknolojik bir üretim tesisine sahibiz. Deneyimli bir üretim ve satış ekibimiz var. Bu faktörler bize her pazara hitap edebilme imkanı sunuyor. Sahip olduğumuz avantajları da kullanarak Kadooğlu Yağ olarak ürünlerimizin tüketildiği her pazara ürünlerimizi ulaştırma arzusunu taşıyoruz. Ama her firma gibi bizim de tabii ki hedef ülkelerimiz var ve hedeflerimizi periyodik olarak güncellemekteyiz.

### Kadooğlu Yağ markalarının yurtdışında marka tutundurma konusunda önümüzdeki dönemde geliştireceği yeni çalışmalar olacak mı?

2016 yılına kadar çalışmalarımızın temeli ihracat pazar payımızı artırmak yönünde idi. 2016 yılı için de bu hedefimiz devam etmekte. Ancak bunun yanında 2016 yılı için firma olarak önceliğimizi marka bilinirliğimizi artırmak olarak belirledik. Bunun için de öncelikle müşterilerimizin firmamıza olan sadakatlerini artırmak ve akabinde de ilgili ülkeye satmış olduğumuz marka veya markaların pazarda bilinirliğini artırmak için çalışmalar yürütme kararı aldık ve bu yönde girişimlerimizi başlatmış durumdayız. Bizler müşterilerimizi birer partner olarak görüyoruz ve kendilerini bu şekilde hissetmelerini sağlama yönünde çalışıyoruz. Bunun yanında markalarımız ile ilgili müşterilerimize reklam ve promosyon desteği sağlıyoruz. Ayrıca yurtdışı fuarlarda markalarımızı ön plana çıkaran farklı çalışmalar yapıyoruz.

## Bizce Yağ, Dubai 21. Gulfood 2016 Fuarı'nda

50'ye yakın ülkeye gerçekleştirdiği ihracatla, Ortadoğu, Afrika ve Uzakdoğu'da yağ sektörünün önemli oyuncularında bulunan Bizce Yağ, dünya gıda sektörünün en önemli fuarlarından birisi olan 'Dubai 21. Gulfood 2016 Fuarı'na katıldı. 21 Şubat'ta Dubai'de gerçekleştirilen fuara katılan Bizce Yağ, pazar yelpazesini genişletmek için emin adımlarla ilerliyor. Dubai'de büyük ilgi gören Bizce Yağ standı, fuar açılışı için Dubai'de bulunan Gaziantep Valisi Ali Yerlikaya, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, Gaziantep İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü Mehmet Karayılan, Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri (GAİB) Koordinatör Başkanı Abdülkadir Çıkmaz, Gaziantep Ticaret Borsası Başkanı Ahmet Tiryakioğlu'nun iştirak ettiği heyet tarafından ziyaret edildi. Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu, yapılan ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirdi ve bunun kendileri için motivasyon yarattığını söyledi. Kadooğlu Yağ'ın 2016 yılındaki hedeflerine değinen Kadooğlu, yurtdışında daha fazla ülkeye ihracat yapmanın yanı sıra, Bizce Yağ'ın iç piyasadaki pazar payının artması konusunda da çalışmalar içinde olduklarını söyledi. Bizce Yağ'ın bir Türkiye markası olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini belirten Kadooğlu, "Türkiye'de iç pazar payımızın yüzde 15'lerden 25'lere çıkarılması için çalışıyoruz. Yurt içi



bayi ağımızı geliştirdik. Hanımların yemeklerde Bizce Yağ tercihi hızla artarken ihracatımızın 2016 yılında 50 ülkeye çıkarılması için çalışıyoruz. Ortadoğu ülkelerindeki tüketim oranımız bir hayli yüksek. Hedef ülkeler arasında AB ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri yer alıyor" dedi. Modern tesislerinde ayçiçek yağı, mısır yağı ve margarin üretimi gerçekleştiren Bizce Yağ, günlük 600 ton, aylık 18 bin tonluk üretim kapasitesine sahip.

# Kadooğlu Yağ'da 'Hedeflerle Yönetim' ve yeni yol haritası



Mustafa Kadooğlu



İsmail Yıldız



Mustafa Kadooğlu ve İsmail Yıldız Bızce fabrika ekibi ile

Kadooğlu Yağ'ın kalite ve hizmetten ödün vermeden müşteri memnuniyetini dikkate alan bir üretim anlayışıyla hareket ettiğine vurgu yapan Gaziantep Kadooğlu Yağ Fabrika Direktörü İsmail Yıldız ile fabrikanın üretim süreci, kapasite artırımına yönelik yatırım planlarını ve pazardaki rekabet avantajlarını konuştuk.

## Kadooğlu Yağ Fabrikası hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kadooğlu Yağ Fabrikası 2007'de 300 ton/gün rafineri üretim kapasitesi ve 450 ton gün dolun kapasitesi ile Gaziantep 4. Organize Sanayi Bölgesi'nde kuruldu. Bitkisel yağ sektöründe Bızce ile yeni bir yıldız doğmuş oldu. Kısa sürede lokal pazardan Türkiye geneline yoğunlaştı. Türkiye pazarında ve ihracatta önemli noktaya gelen Kadooğlu Yağ, 2012'de yeni bir tesisi kurarak üretim kapasitesini günlük 300 tondan 500 tona, 2014'te de 600 tona çıkardı.

250'yi aşkın personel ile kaliteden ödün vermeden yükselişine devam eden Kadooğlu Yağ, yatırımlarında her zaman son teknoloji ve güçlü lojistik altyapı ile rekabet gücünü artırmaya devam ediyor. İsveç Firması Alfa Laval ile rafineri, winterizasyon, ağartma ve deodorizasyon ünitelerini kurdu. Dolun ve paketleme konusunda en son İtalyan teknolojisi seçilerek, tam otomasyon sistemi uygulandı.

Fabrikaya gelen ambalaj malzemeleri 5000 tonluk üretime eşdeğer ambalaj malzemelerinin depolandığı raf sistemine elektrikli istif makineleri ile istifleniyor. Mamul ürünler için 7 bin ton mamulün stoklanabileceği bir raf kullanılıyor. Günde 40 kamyonun yüklendiği (640 ton) hidrolik damperli sistem, elektrikli ve LPG'li forkliftler sevkiyat işlemlerinin hızlı, pratik ve sorunsuz bir biçimde yürütülmesi sağlanıyor.

## Kadooğlu Yağ Fabrikası olarak şu anda gündeminizde neler var?

Gündemimizde yeni yatırımlar var. Fabrika içi ham yağ stoklama deposunu 7 bin 500 tondan 15 bin ton seviyesine çıkartacağız. Rafine yağ stok tankları 2 bin tondan 3 bin ton seviyelerine çıkartılacak. Ürün çeşidimiz her geçen gün artıyor. 7 bin tonluk mamul stoklanabilir yeni bir depo yatırımı yaparak 14 bin mamul stoklanabilir kapasiteye ulaşacağız. Üretim sahasında yeni yatırımlarımız oldu. İki adet tam otomatik preform şişirme makinesi olarak, 1 lt ve 800 cc şişerimizi kendi fabrikamızda üretmekteyiz. Şişirme makinesinden çıkan şişeler (el değmeden) havalı konveyörler vasıtası ile dolun makinesine girmektedir.

Yeni aldığımız kolileme robotu ile 3, 4, 4.5 ve 5 litrelik pet şişeleri otomatik olarak kolilere koyuyoruz.

Pet şişelerde tam kapak sistemine geçildi. Tek tip ve tek çeşit kapak besleme makinesi montajı yapılarak üretim verimliliği artırıldı. Bütün

hatlarda kullanılan pet şişeleri kendi fabrikamızda yapmayı planlıyoruz.

## Kadooğlu Yağ Fabrikası'nın üretim esasları hangi dinamikler üzerine kurulu?

Kadooğlu Yağ Fabrikası; teknoloji, kalite, birikim ve tecrübe üzerine kurulu. Öncelikle kalite standartlarından taviz vermeden, en yüksek teknolojiyi kullanarak müşteri taleplerine cevap veriyoruz. Bunları yaparken tecrübeli ve yağ sektöründeki deneyimli ve tecrübeli personel ile çalışıyoruz.

## Fabrika, yurtdışı pazarlara odaklanan Kadooğlu Yağ'ın bu pazarlarda rekabetini artırma, elini güçlendirme noktasında nasıl bir rol üstleniyor?

Öncelikle kaliteden taviz vermiyor. Müşterinin istediği kalitedeki ürünü, 'ontime production' istediği zamanda tam ve eksiksiz olarak teslim ediyoruz. Ürünlerimizin arkasında duruyoruz ve müşteriye bu konuda güvence veriyoruz. Farklı ebatlardaki, ambalaj malzemelerine üretim hatlarının kolayca dönüştürülebilir olması esnekliği sayesinde müşteri taleplerine daha hızlı cevap verebiliyoruz. Flexible üretim yapabilme yeteneğine sahibiz.

## Kadooğlu Yağ Fabrikası'nda ürün geliştirme ve Ar-Ge süreci konusunda neler söylenebilir?

Ar-Ge çalışmalarına büyük önem vermekteyiz. Tecrübeli bir ekibimiz var. Ar-Ge, kalite, üretim ve pazarlama ekibimiz koordineli olarak çalışıyor. Bu nedenle sektördeki gelişmeleri ve teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Pazar araştırması yapıyoruz. Pazar ihtiyacına göre Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor. Bu çalışma sonucunda, endüstriyel kullanıma yönelik geliştirdiğimiz iki yeni ürün üretime başladık ve piyasaya sürdük. Şu anda olumlu tepkiler alıyoruz. Özellikle endüstriyel alanda Ar-Ge çalışmalarımız, yeni ürün geliştirme üzerine devam ediyor.

## Üretim aşamasında markalarımızı diğer yağlardan ayıran özellikler nedir?

Ürünlerimiz tamamı ile bitkisel kökenlidir. Kolesterol içermez. Yani sıfır kolesterol. Yüksek ısı işlem sırasında veya hidrojenasyon sırasında oluşan trans yağ asidi içermez. Tamamiyle bitkisel yağdan oluştuğu için, doymamış yağ oranı yüksek, doymuş yağ oranı ise çok düşüktür. Son derece sağlıklı güvenle tüketilebilen bir yağdır.

Günümüz çalışma hayatında iş temposunun yoğunluğu, piyasadaki yüksek rekabet şartları ve taleplerin hızlı değişimi yeni bir yaklaşımı zorunlu kılıyor. Bu bağlamda, yaşadığımız sorun ve problemleri hızlı bir şekilde çözmemiz, ürün kalitesinden taviz vermeden sürekli iyileştirme çalışmalarında olmamız ve rekabet avantajı yakalamaya yönelik fırsatları değerlendirmemiz kaçınılmaz bir hale geldi. Aslında sorunların her birinin çözümünün diğerleriyle bir bağlantısı olduğuna inanıyorum. Bunların içinde en temel olanının ise; şirket içinde hedef ve amaç birliği sağlamak ve çalışanların aidiyet duygusunu artırmak olduğunu düşünüyorum. İşte bu noktadan hareketle; 2016 yılında yeni yol haritamızı 'Hedeflerle Yönetim' anlayışı olarak belirledik ve bu mantığı fabrikamızın bütün süreçlerinde uygulama kararı aldık. 'Hedeflerle Yönetim' ilk kez 1954 yılında yönetim gurusu Peter Drucker tarafından gündeme getirilmiş bir kavramdır. 'Etkili İnsanların 7 Alışkanlığı' kitabının yazarı Steven Covey, hedef koymamanın gerekliliğini, "Hedefler olmadan olağanüstü sonuçlara ulaşmak mümkün değildir" sözüyle vurguluyor.

Günümüzde insan kaynakları firmaları tarafından yapılan pek çok araştırma, kişinin işini anlamlandırmasının ve büyük resmi görmesinin hem verimliliği hem de iş yerine olan bağlılığı artırmada büyük rol oynadığını kanıtıyor. Hedeflerle Yönetim, bir kurumda görev alan her kademedeki kişilerin katılımını ve kurum yöneticisinin tam desteğini içeren sonuç almaya yönelik çabaların bütünüdür teşkil eder.

Hedeflerle Yönetim sisteminin en önemli avantajları nelerdir?' diye baktığımızda;

- Çalışanların veya birimlerin aynı hedefe ilerlemesini sağlar.
- Çalışanların büyük resmi görmesine katkı yapar.
- Çalışanın günlük iş yoğunluğuna odaklanarak sadece günü kurtarmasını engeller (günlük işine odaklanan çalışan bir iyileştirme yapmayı aklına getirmeyebilir)
- Zaman yönetimine destek olur. Öncelik acil işlere değil, önemli işlere verilir.
- Sonuç odaklılık kültürünün oluşumunu beraberinde getirir.
- Performans yönetiminin objektif kriterlerle değerlendirilmesini sağlar. Ve
- Daha iyi bir iletişime ve koordinasyona katkıda bulunur.

Hedeflerle Yönetim planı, 5 temel soruya verilen yanıtların yer aldığı bir rehber niteliği taşıyor: 'Şu an neredeyiz?', 'Nerede olmayı istiyoruz?', 'Olmak istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?', 'Gelişmemizi nasıl ölçebiliriz?', 'Gelişmemize yönelik yol haritamızı nasıl denetleyebiliriz?'

Hedeflerle Yönetim sisteminin başarılı sonuçlar vermesi için; konulacak hedeflerin belirli bir konuda olması, ölçülebilir olması, ulaşılabilir olması, gerçekçi ve zaman boyutunun belirlenmiş olması gerekir. Günümüzde rekabette fark yaratmayı sürekli kılmak için yeni fikirlere ihtiyaç vardır ve bunu Kadooğlu Yağ'da oluşturduğumuz inovasyon kültürü ile sağlayabileceğimize inanıyorum ve önümüzdeki dönemde gayretlerimiz bu yönde devam edecektir.

## MUSTAFA KADOOĞLU

2008 yılında Fatih Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun oldu. Kadooğlu Yağ Fabrikası'nın farklı birimlerinde 5 yıl süreyle görev yaptı. 2013 yılı itibarıyla Kadooğlu Yağ'daki tüm üretim faaliyetlerinde, Satınalma ve İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam eden Mustafa Kadooğlu, 31 yaşında, evli ve 'Oksal' ile 'Adnan Gökberk' adında iki erkek çocuğa sahip.

Güzel ve doğal bir oyuncu...

# Hande Subaşı

Miss Turkey'in güzeli olarak hayatımıza giren Hande Subaşı, daha sonra dizi ve sinema filmlerinde üstlendiği rollerde gösterdiği üst düzey performansı ile adından söz ettiriyor.

**M**ütercimlikten mankenliğe, mankenlikten oyunculığa evrilen bir kariyer... '2005 Miss Turkey' güzellik yarışmasıyla birlikte hayatını, hayallerinin peşinden sürüklemeye cesaretini göstermiş bir isim. Gerek ekranlarda, gerekse beyaz perde de rol aldığı birçok projede kendine yakışan, karşılığını hakkıyla teslim edebileceği rolleri seçiyor ve oynadığı filmlerde izleyiciyi kendine aşık etmeyi başarıyor Hande Subaşı. Üstelik sadece

fiziksel görüntüsüyle değil, iyi bir oyunculuk performansı ile da göz dolduruyor.

İlk olarak dilsiz bir kızı canlandırdığı 'Kuşdili' adlı dizi film ile oyunculığa adım atan Subaşı, bugüne kadar aralarında 'Adak', 'Elveda Rumeli', 'Gelecekte Bir Gün', 'Güneşi Gördüm', 'Eldede Var Hayat', 'Anadolu Kartalları', 'Düşman Kardeşler Selin', 'Merhamet', 'Diriliş: Ertuğrul' gibi 10'un üzerinde dizi ve sinema projesinde birçok farklı karakterlerde rol aldı. Kısa süre içinde aldığı eğitimlerle de kendini geliştirerek doğuştan oyuncu olduğunu gösteriyor. Bugünlerde 'Yetersiz Bakiye' adlı tiyatro oyununda da sahne alan Subaşı, tiyatro seyircisinin de gönlünü fethediyor.

1984 yılında Ankara'da başlayan ve İstanbul'da Fransızca Mütercimlik Bölümü okurken girdiği güzellik yarışmasında aldığı birinciliğin ardından mesleki yaşamında en önemli kırılmayı yaşayan Hande Subaşı, kendisine dair, mesleğe dair bazı ipuçlarını Kadolife ile paylaştı.

**Mütercimlik okudunuz. Sonra karşınıza 'Miss Turkey' yarışması çıktı ve yaşamınız mankenlik ve oyunculığa evrildi... Planlı mıydı, kendiliğinden mi gelişti bu süreç?**

Planlıydı diyebilirim. Aslında okumak istediğim bölüm radyo-tv-sinemaydı ama puanım Ankara'daki devlet okulları için yeterliydi. İstanbul'da bana sıra gelmedi. Ankara'da kalmayı da tercih etmediğim için İstanbul Üniversitesi'ne başladım. Modellik, oyunculuk her zaman aklımda olan ve yapmak istediğim mesleklerdi. İstanbul'a gelişimle ve Miss Turkey'i kazandıktan sonra, hayallerime ulaşmak daha kolay oldu benim için açıkçası.

**Kariyeriniz, eğitiminizi aldığınız mesleğe göre ilerlemiyor. Ancak alan dil eğitimi olduğu için, şimdi yaptığınız işi de besleyen yönleri var sanırım...**

Tabii ki dil her zaman avantaj ki, ben ortaokul ve lise eğitimimi Fransızca aldım zaten.

**Neden oyunculuk ve mankenlik? Başından beri hayal ettiğiniz bir alan mıydı?**

Çocukluğumdan beri eğilimim vardı açıkçası. Özellikle ergenlik döneminde modellik çok daha çekici gelmişti. O yüzden modellikle başladım sanırım.

**Oyunculığa dair aldığınız eğitimler oldu mu?**

Miss Turkey'e katılmadan önce Ayla Algan'ın Ekol Draması'nda eğitim aldım bir müddet. Sonrasında setlerde ve zaman zaman yeni bir karaktere hazırlanırken oyuncu koçlarıyla eğitim sürecime devam etmeye çalıştım. Bu yıl da tiyatro

Hande Subaşı, kırılma noktası olarak tarif ettiği 'Miss Turkey' birinciliğinin ardından, oyunculuk alanındaki hayallerine daha kolay ulaştığını söylüyor.



Subaşı, 'Diriliş: Ertuğrul' dizisinde 'Aykız' rolüyle göz doldurdu.



Subaşı, 'Yetersiz Bakiye' oyunundaki performansı ile izleyicinin takdirini topluyor.

sahnede olmak ve hazırlık süreci bana çok şey kattı diyebilirim. Şu an oyunumuzu sahneye koyan Murat Ergür ile bireysel oyunculuk çalışmalarına da devam ediyorum aynı zamanda.

**İlk mesleki deneyiminiz nasıl oldu? Nasıl bir heyecan oldu? Acemilikleriniz oldu mu?**

İlk dizim 'Kuşdili'ydi. Dilsiz bir kızı oynuyordum, tabii ki çok keyifli ve heyecanlı bir çalışma olmuştu.

**Birçok dizi ve sinema projesinde yer aldınız... Sizi en çok etkileyen hangisiydi? Neden?**

İlkler her zaman daha unutulmazdır. O yüzden ilk dizim 'Kuşdili' ve ilk sinema filmim 'Güneşi Gördüm' benim için ayrıydı ki, Güneşi Gördüm filminde de çok iyi bir ekip ve oyuncu kadrosuyla çalışmıştım.

**Diğer meslektaşlarınızda olduğu gibi, bir süre sonra oyunculuk, ilk mesleğiniz olan mankenliğin önüne geçiyor. Bunu neye bağlıyorsunuz?**

Öncelikle kişinin tercihiyle alakalı ama oyunculuk çok daha tatmin edici ve heyecan dolu. Modellik onun yanında özellikle Türkiye'de tekdüze kalıyor diyebilirim.

**Hayal ettiğiniz hedefleriniz gerçekleşti mi? Yoksa hayal kurmaya, yeni hedefler belirlemeye devam ediyor musunuz?**

İnsanın hayalleri her zaman olmalı. Sadece iş

alanında değil; her yönden, hayal etmek ayrı bir yaşam enerjisi veriyor diye düşünüyorum. Gerçekleşse de gerçekleşmeseyse de. Tabii ki mesleğimle ilgili daha da başarılı projelerde yer almak adına ya da müzikle ilgili birşeyler yapmak adına hayallerim var.

**Hande Subaşı için hayatındaki, kariyerindeki en önemli kırılma noktası nedir?**

Tanınmamda ve hedeflerime ulaşmakta kolaylık sağladığı için 'Miss Turkey' diyebilirim

**Günlük programınız nasıl ilerliyor?**

**Kaçta uyanırsınız, kaçta kahvaltı yaparsınız? İş sizin için ne zaman başlar kaçta son bulur? Günlük tempoda hassas olduğunuz birtakım prensiplerin var mıdır?**

Bu soru oyunculuk yapan birinin net olarak cevaplayamayacağı bir soru maalesef. Tabii ki yoğun bir çalışma temposundaysanız eğer. Bu yüzden yıllardır daha spontane ilerliyor hayatım.

**Çalışma arkadaşlarınızdan en çok ne beklersiniz?**

Samimiyet ve heyecan diyebilirim.

**Özel yaşam ve iş yaşamını nasıl denglersiniz? En çok hangisi sizi zorlar?**

İkisinde de ne kadar istekli olduğunuza bağlı. İstedikten sonra herşeyin üstesinden gelebilirsiniz bence.



# Kadoil engelleri kaldırıyor



Kadoil Şehitkamil Ampute Futbol Takımı ile Kadoil Genel Merkezi çalışanları dostluk maçı için bir araya geldi.

Kadoil'in takdir toplayan sosyal sorumluluk projesi Kadoil Şehitkamil Engelliler Futbol Takımı, İstanbul Özürlüler Spor Kulübü ile maç gerçekleştirdi. Kadoil'in ana sponsorluğunda düzenlenen maçta futbolcular sosyal hayata karışmanın mutluluğunu paylaştılar.

Kadoil'in sosyal sorumluluğa yönelik yaptığı çalışmalar devam ediyor. Kadoil'in sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde engelli gençleri bir araya getirdiği 'Kadoil Şehitkamil Engelliler Futbol Takımı', yine bir başka engelli gençlerin oluşturduğu 'İstanbul Özürlüler Spor Kulübü' ile Bakırköy Belediyesi Atatürk Spor ve Yaşam Köyü'nde bir futbol karşılaşması gerçekleştirdi. Kadoil'in ana sponsorluğunda düzenlenen etkinlikte, Kadoil Genel Merkez çalışanları da, Kadoil Ampute Futbol Takımı ile bir dostluk maçı yaptı.

## Engellilerin sosyal hayata entegrasyonu

Futbolcuları gerçekleştirdikleri maçta yalnız bırakmayan Kadoil Genel Müdürü Çağdaş Demirağ, Şehitkamil Ampute Futbol Takımı Başkanı Şükrü İnal ile birlikte konuyla ilgili açıklamalarda bulundu. Demirağ, bu kapsamdaki sponsorlukların artırılmasının engelli gençlerin sosyal hayattaki motivasyonları açısından önemli olduğuna vurgu yaptı. Kadoil'in içinde bulunduğu topluma, doğaya ve ekonomiye herhangi bir çıkar talep etmeksizin yardım etmeyi prensip haline getirdiğini belirten Demirağ şöyle konuştu: "Günümüzde işletmeler iş dünyasında faaliyetlerini sürdürürlerken aynı zamanda toplumun da menfaatlerini gözetmek durumdadır. Kadoil Şehitkamil Ampute Takımı'na sponsor olmamızın en büyük nedenlerinden biri de sadece toplumda farkındalık yaratmak değil, çok uluslu şirketlerin de bu konuda daha bilinçli ve hassas davranmalarını sağlamaktır. Markalar, genelde bu projeler için ayırdıkları kaynakları kendilerini tekrar ederek benzer konular üzerine yoğunlaştırıyorlar. Halbuki Türkiye genelinde 8 milyon engelli vatandaşımız var. Onları sosyal hayata kazandırabilecek bu tarz projelere hepimizin destek olması gerekiyor. Ampute takımına sadece maddi destek değil bireysel katılımların da önemi çok büyük. Maçları takip edip, izlemek bile bu sporlara gönül vermiş engelli arkadaşlarımız için çok büyük bir moral olabiliyor. Ben bu proje kapsamında şirketlere ve çalışanlara bu konuda daha duyarlı olmalarını rica ediyorum."

## 'Kadoil sayesinde ciddi transferler yaptık'

2012 yılında sosyal sorumluluk projesi adı altında engelli gençlerin spora adapte olmaları için el birliğiyle çalışmalar yaptıklarını söyleyen Kadoil Şehitkamil Ampute Futbol Takım Başkanı Şükrü İnal, "2012 yılında takımı ve kulübümüzü kurduk. 3 yıldır ampute birinciliğinde mücadele verdik. 2014-2015 sezonunda şampiyon olduk. 2015-2016 sezonunda 10 tane takımın olduğu Süper Lig'deyiz. Kadoil

sayesinde bu sene ciddi anlamda transfer yaptık. Bundan sonraki yıllar için daha üst sıralara ve milli takıma oyuncu vermek adına güzel projelerimiz var" dedi.

## 'Engelliler için spor kulüpleri çok önemli'

İnal, sporun engelliler için çok önemli olduğunu ve kendilerine özgüven verdiğini belirtti: "Biz toplum olarak, idareciler olarak buna el atarsak, engelli spor okulları oluşturursak, bu kişilerin sosyal çevreleri geliştiği gibi ciddi anlamda hayata da atılmış olacaklar. Bununla birlikte çevre edinecekler ve kendilerine olan özgüvenleri artacak."

## 'Kadoil'e sonsuz teşekkürler'

Ampute futbolunun ciddi bir organizasyon ve ciddi bir masraf gerektirdiğini belirten İnal, "Federasyonumuzun tüm bunlara gücü yetmiyor. Bu konulara duyarlı davranıp bize destek olan Kadoil'e çok teşekkür ediyoruz. Bugün elimizden tuttular, bizlere destek oldular, sponsorumuz oldular. Bu yıl amputede dünya üçüncüsü olduk. Kadoil'le bundan sonraki dönemlerde dünya birincisi olacağımıza inanıyoruz. Transfer sayımızı ilerleyen yıllarda daha çok artırarak, Kadoil'in bize olan desteğiyle yolumuza devam edeceğiz. Tarkan Kadooğlu gibi işadamlarımız bizlere sponsorluk kapısını açarsa, sosyal sorumluluk adı altında bize destek olurlarsa biz amputeyi çok ciddi yerlere getiririz" dedi.



Ampute Futbol Takımı oyuncuları, futbol vesilesiyle bir araya gelmenin sosyalleşme fırsatı verdiğini belirtiyorlar.



## Kadooğlu, Gazikent'te okul açtı

İnsana, yaşadığımız topraklara ve geleceğe yatırım yapmaya devam eden Kadooğlu Holding'in eğitime verdiği destek sürüyor. Kadooğlu Holding, Gaziantep valiliğiyle 2 yıl önce imzalanan protokolün ardından yakın bir zamanda Gaziantep'in Gazikent ilçesinde 'Hacı Kemal Kadooğlu Ortaokulu'nun açılışını gerçekleştirdi. 2016-2017 Eğitim Öğretim yılında faaliyete geçecek olan okul, 7 bin 200 metrekare alan üzerine kurulu. 33 derslikten oluşan okulda, konferans salonu, laboratuvarlar, çok amaçlı salon, basketbol ve voleybol sahası, bilgisayar derslikleri, kütüphane bulunuyor.



Celal Kadooğlu gecenin anısına teşekkür plaketi aldı

## Kadooğlu'dan Kadınlar Günü'nde kültür sanat ve moda desteği

Kadooğlu Holding, '8 Mart Dünya Kadınlar Günü' çerçevesinde Gaziantep'te düzenlenen 'Different Fashion 2016 Gelinlik Defilesi'ne sponsorluk desteği verdi. Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin'in de katılım gösterdiği etkinlikte, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu'na gecenin anısına teşekkür plaketi verildi. Celal Kadooğlu, Gaziantep ve Türkiye genelinde kültürel, sanatsal ve sportif alanlardaki etkinliklere destek vermekten memnuniyet duyduklarını söyledi. Different Fashion 2016 Gelinlik Defilesi'nde Gaziantep'te tasarımcıların hazırladığı, manken Ece Begüm, Ece Günsel, Sevcan Demirkaya ve Açelya Kartal ile engelli mankenlerden Melek Tekatlı, Gülperi Alkan ve Pınar Sezer Biter'in sergilediği 50'ye yakın gelinlik ve abiye büyük ilgi gördü.



Mustafa Kadooğlu Suriyeli çocuklar ile yakından ilgilendi

## Suriyeli çocuklar Kadooğlu Yağ fabrikasını ziyaret etti

Gaziantep'te yaşayan Suriyeli çocuklar, Gaziantep'te sivil toplum kuruluşlarının öncülüğünde Kadooğlu Yağ fabrikasını ziyaret ettiler. Suriyeli çocuklarla yakından ilgilenen Kadooğlu Yağ Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Kadooğlu, çocuklarla oyunlar oynadı ve birlikte yemek yediler. Kadooğlu Yağ, bu tür sosyal sorumluluk içeren etkinlikleri, sürdürülebilir çalışmalar olarak önümüzdeki dönemde de sıklıkla gerçekleştirmeyi hedefliyor.



Kayısı tadında bir mutfak...

# Malatya



Kültürel bir değer olarak görülen kayısının baş köşeye oturduğu bir mutfağa sahip Malatya. Ve kuşkusuz geniş bir mutfak kültürü etrafında çok çeşitli yerel tatları içeren, tadı damakta kalan, aynı zamanda kendine hayran bırakan bir lezzet durağı.

**T**ürkiye'nin her yeri zengin bir yemek kültürüne sahip. Bölgeden bölgeye kimi et, kimi deniz ürünleri, kimi hamur işleri, kimi zeytinyağlılar, kimi bölgemiz de etin, sebzenin, bulgurun, hamur yemeklerinin harmanlandığı olağanüstü bir çeşitlilik.

Bu sayımızın Lezzet Durağı'nda kayısı diyarı olan Malatya lezzetlerine odaklanıyoruz. Öncesinde bereketli topraklar üzerine kurulmuş Malatya'yı biraz tanıyalım. Hitit hiyeroglif kitabelerinde 'öküz başı ve ayağı' ile tanımlanan Malatya, Hitit Medeniyeti'nin bir mirası olarak günümüze kadar varlığını sürdürülmüş kent. Hitit, Asur, Med, Pers, Roma, Arap ve Bizans, Osmanlı medeniyetlerinin etkisinde kalmış Malatya, adını 'bal ülkesi' anlamına gelen 'Melit-Ava'dan alıyor.

#### DOĞUNUN BATISI BATININ DOĞUSU

Bulunduğu coğrafya itibarıyla İç Anadolu, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin tam merkezinde yer alan Malatya, bu coğrafi

zenginliğin de etkisiyle kültürel geçişlerin belirgin olarak görüldüğü bir şehir. 'Doğunun batısı batının doğusu' olarak nitelendirilen kent, etrafındaki komşu şehirlerle karşılıklı bir etkileşim halinde. Hatay, Gaziantep, Şanlıurfa, Mardin, Adana gibi mutfaklarla benzer yemekleri de görebileceğimiz Malatya, ekmekten çorbaya, kahvaltıdan ana yemeklere kadar kendine has bir çeşitlilik sunuyor.

#### ÇEŞİT ÇEŞİT EKMEK

Malatya mutfağının ekmeğe çeşitleri de kendine özgüdür. Tandır ekmeği, yufka ekmeği, kınalı ekmeği, taplama ekmeği, bazlama, ekşili ekmeği, ballı ekmeği, otlu ekmeği, pileke, dönderme, taş küllüğü, tutmaç, saç yüzü, yağlı ekmeği, saç üstü gibi çeşitli ekmeğe Malatya'nın bu konuda da zenginliğini gösteriyor.

#### ÇORBALAR

Çorba hemen hemen birçok mutfakta menüler için olmazsa olmazdır. Malatya mutfağında da diğer kültürde olan mercimek, tarhana, kelle paça

#### BULGUR KRALLIĞI

Kayısı kadar Malatya'nın mutfağında vazgeçilmez bir ürün de bulgurdur. Bulgur, çorbadan köfteye, tatlıdan hamur yemeklerine kadar yörenin onlarca çeşit yemeği içinde sıklıkla kullanılır. Malhitalı köfte, balkabağı köftesi, banık, sumaklı ekşili köfte, hirçikli köfte, nahna köftesi, sıkma köfte, patlıcanlı köfte, elmalı köfte, çimdik köfte, kurşun geçmez köftesi, gırık köfte, ciğer köftesi, ayva yapraklı köfte, haşhaşlı top köfte, kel köfte, ispanaklı dolma köfte, patatesli içli köfte, kabaklı köfte, çimdik köfte, yumru köfte, etli çiğ köfte, çiğleme, mercimekli çiğ köfte, ekşili patlıcanlı köfte, keloğlan köftesi gibi 70'in üzerinde köfte çeşidi bulunur Malatya mutfağında.

çorbalarının yanı sıra; yöreye has çok çeşitli çorbalar görmek mümkün. Mesela bulgurun kullanıldığı bulgur çorbası, gendirme, kara çorba, malhita, pırpırım çorbası, kulak çorbası, gurut çorbası, pırpıtı çorbası, keşli çorba gibi çorbalar Malatya mutfağında öne çıkar.

#### ÖZEL GÜNLER ÖZEL YEMEKLER

Benzer bir şekilde özel günlerde yapılan birtakım yemeklerden de söz etmek lazım. Düğün, kutlama, adak, lohusa kadını görme, bebek görme gibi yöre kültürüne özgü ritüellerde, Kuymak (Herle) yapıp götürülmesi geleneksel bir adet. Yine kıymalı cevizli Malatya Kömbesi, Hızır Kömbesi, Sehen Kesmesi, düğünlerde yapılan etli bulgur pilavı, tiritli yemek, cenazelerde yapılan 'can aş', 'kırk yemeği', 'un helvası' birçok kültürde olduğu gibi Malatya'nın da yemek kültüründe bulunur.



Analı kızıl



Geleli Kebabı



İçli Köfte

Kayısı Döneri

Malatya Kömbesi

#### TATLI ZAMANI

Kayısı başta olmak üzere elma, ayva, kabak, çilek, erik, vişne, gül gibi meyvelerden yapılan reçel, marmelat, şurupların yanı sıra; çiğdemli sütlaç, üzüm sucuğu, pekmez, üzüm pestili, köpük pestili, Halbur tatlısı, deli kız baklavası, çir kavurması, dut helvası, peynir tatlısı, peynir helvası, dolma tatlısı Malatya mutfağına özgü tatlılar olarak sayılabilir.

Kentin arka bahçesinde epey zengin bir menü var. Yolunuz Malatya'ya düşerse bir gün, tabii ki Malatya Arkeoloji Müzesi, dünyadaki ilk yerleşim yerlerinden biri olan Arslantepe Höyüğü, Köprülü Mehmet Paşa Camii, Taşhan, Abdülrezzak Camii, Fethiye Höyüğü, Roma Sur Kalıntıları, Saat Kulesi, Kanal Boyu, vadileri, şelaleleri, köprüleri, kümbetleri, mesire alanları gibi kentin tarihi ve kültürel yerlerini gezersiniz. Fakat oradan geçerken Malatya'nın lezzetlerini de tadın ki kentin tadı damağınızda kalsın.

#### KENDİNE HAS LEZZETLER


Yine kaburga dolması ve bumber dolması Güneydoğu Anadolu mutfağında önemli bir yer tutsa da, Malatya'da da kendine has bir lezzete sahip. İçli köfte, analı kızıl, ekşili köfte, mercimek köftesi, kağıt kebabı, saç kavurma, kuru patlıcan dolması, patlıcan kebabı gibi yine Güneydoğu Anadolu mutfağında olan yemeklerin yanı sıra; Malatya Tavası, Geleli Kebabı, tavşanlı yufka, kalbur hurması, bilik, pırpırım cacığı, yapraklı köfte, kiraz yaprağı köftesi, kürt sarması, ispanaklı ekmeği, şapalak, kavurmalı yarmacalı pilav, baklalı pilavı ile meşhur.



Malatya Bumberi

## Çengel Bulmaca


|   |  |  |  |                                  |  |                                       |                  |
|---|--|--|--|----------------------------------|--|---------------------------------------|------------------|
| El sıkışma<br>İngiltere'nin başkenti    | Anlama yeteneği, anlayış<br>Emile Zola romanı                  | Gemi odası<br>Boyun eğen                         | Ruh<br>Nüfusca en kalabalık ilimiz<br>Oküz yemliği | Tesirli<br>Yazıt<br>Bir nota     | Bütünleşmiş<br>İlişkin                                   | Bir ay adı<br>Baryum'un simgesi       | Güzellik, hoşluk |
| Bir ilimiz<br>Kan kaybetmek             | Beyaz<br>Geçenlerde yürüttüğümüz değerli iş adamı (resimdeki)  | Kum falı<br>Dağ lalesi                           | Kent, şehir<br>"Garip Akım" şairlerinden biri      | Cet                              | Gülhane Askeri Tıp Akademisi (kısaltma)                  | Satrançta bir taş<br>Albay (kısaltma) |                  |
| Sanayi<br>Güzel raslantı                | "... Maria Rilke" (Alman şair)                                 | İsviçre'de bir nehir<br>Bir kan grubu            | Bir göz rengi<br>Uzaklık anlatır                   | Zerzevat<br>Avrupa'da bir ülke   | Lübnan'ın plaka imi<br>Eski dilde "yıldırım"             | Kişi                                  |                  |
| Boru sesi<br>Bir dans adı               | Ergi<br>Kuvars, mika, feldspattan bileşmiş kayacık             | Aktinyum'un simgesi<br>Köpek                     | Söndürme<br>Güney Afrika Cumhuriyeti plaka imi     | Akıcı, sıvı<br>Bir tahıl ölçgeği | Yüzün bir bölümü<br>Ali Özgenç'türkün bir filmi<br>Erken | Değişim aracı                         |                  |
| Fenle ilgili<br>Siyah                   | Yüzyıl (kısaltma)<br>Üzerine yatak konularak yatılan ev eşyası | İsim<br>Hangi kişi                               | Askerlik çağı<br>Bir haber ajansımız (kısaltma)    | Bir nota<br>Su                   | Buyuran, buyurucu  |                                       |                  |
| Gayret ünlemi<br>Aklama, temize çıkarma | Dizelge<br>Anonim Ortaklık (kısaltma)                          | Anlam, mana<br>Dogma, inak                       | Biliç<br>Dizi                                      |                                  |  |                                       |                  |
| Yükün<br>Yankı, akis                    | Bir şeker türü<br>Namuslu                                      | Radon'un simgesi<br>İhtiyaca yetmeyecek kadar az | Yunanca bir harf                                   |                                  |  |                                       |                  |
| Muhtemel<br>Tayyare                     |  | Bir binek hayvanı                                |  |                                  |  |                                       |                  |
|   |  | Eski dilde "dadi"                                |  |                                  |  |                                       |                  |



## Sudoku

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

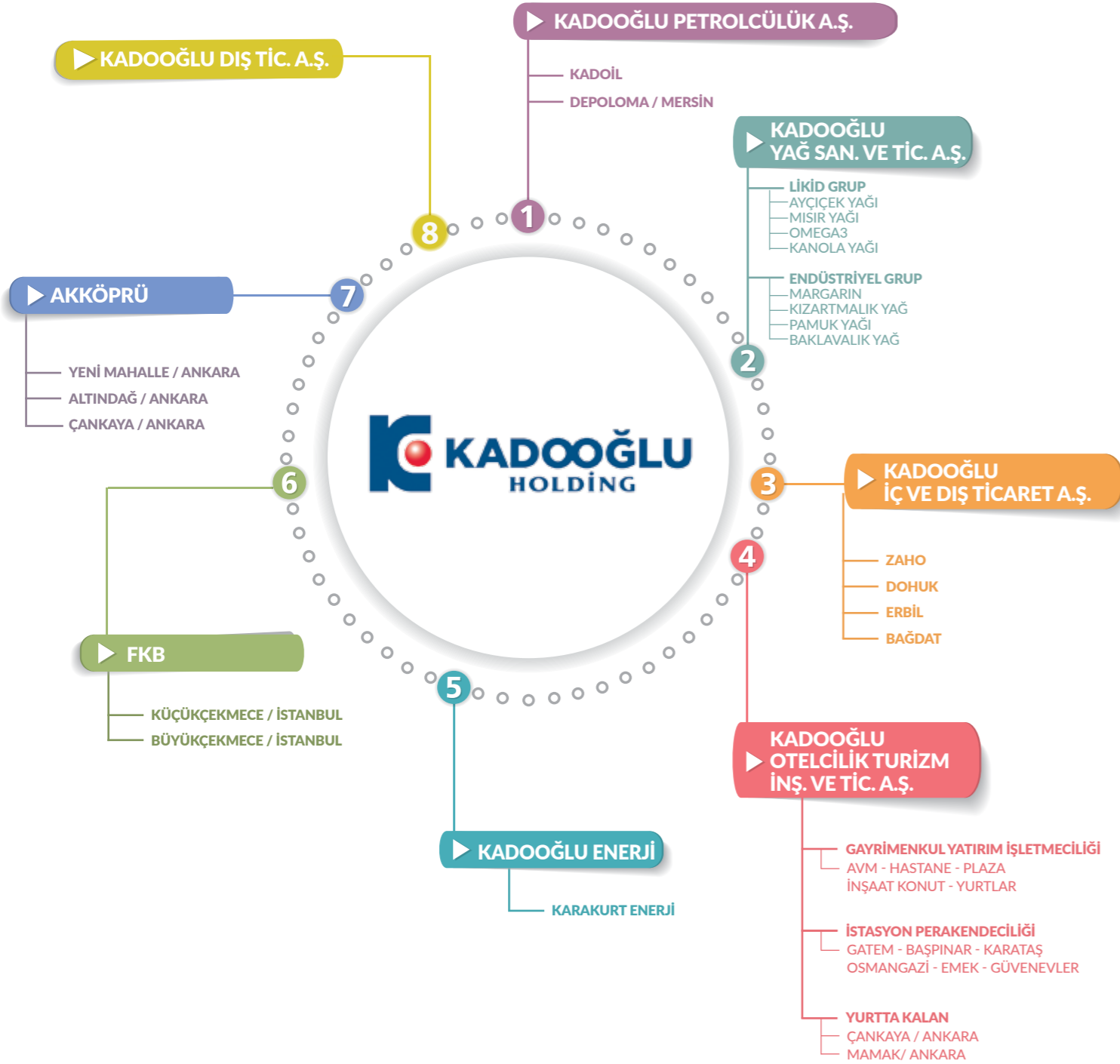
## Çözümler



|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| U | Ç | A | K | E | S | A | V | A | Y | A |
| T | İ | S | A | V | A | Y | A | Y | A | Y |
| E | K | O | L | A | V | A | Y | A | Y | A |
| N | I | Y | O | N | A | V | A | Y | A | Y |
| L | B | R | A | V | A | Y | A | Y | A | Y |
| S | E | K | S | E | K | S | E | K | S | E |
| A | V | A | Y | A | Y | A | Y | A | Y | A |
| R | A | M | I | R | A | M | I | R | A | M |
| L | A | N | A | N | A | N | A | N | A | N |
| P | A | K | A | R | A | K | A | R | A | K |
| T | A | N | G | O | G | O | G | O | G | O |
| B | T | I | M | A | V | A | Y | A | Y | A |
| S | A | B | E | T | I | S | A | B | E | T |
| Z | E | B | E | Z | E | B | E | Z | E | B |
| F | A | R | E | A | R | E | A | R | E | A |
| A | K | A | R | E | A | K | A | R | E | A |
| K | A | N | A | V | A | Y | A | Y | A | Y |
| L | O | N | D | R | A | V | A | Y | A | Y |
| Ş | E | T | İ | S | A | V | A | Y | A | Y |

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

## 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 / Diyarbakır Bölge Müdürlüğü  
Erzurum Bölge Müdürlüğü / Gaziantep Bölge Müdürlüğü / Güney Ege Bölge Müdürlüğü  
Güney Marmara Bölge Müdürlüğü / Karadeniz Bölge Müdürlüğü / Kırıkkale Bölge Müdürlüğü  
Konya Bölge Müdürlüğü / Kuzey Ege Bölge Müdürlüğü / Kuzey Marmara Bölge Müdürlüğü  
Mersin Bölge Müdürlüğü / Trakya 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: 0488 215 33 66 • Fax: 0488 215 33 65

#### GİRESUN SEVKİYAT OFİSİ

Karadere Mah. Kızılçay Mevkii Espiye / Giresun  
Tel: 0454 611 56 93 • Fax: 0454 611 56 25

#### KIRIKKALE SEVKİYAT OFİSİ

Kırıkkale Rafineri Sahası Hacılar Mevkii / Kırıkkale  
Tel: 0318 266 92 23 • Fax: 0318 266 92 25

#### KOCAELİ SEVKİYAT OFİSİ

Barboros Mh. Eşref Bitlis Cd. No:219 Kat:3 D:26-27 Şirinler İş Mrk. Körfez / Kocaeli  
Tel: 0262 527 85 10 • Fax: 0262 527 85 46

#### MARMARA EREĞLİSİ SEVKİYAT OFİSİ

Botaş Karşısı Sultanköy / Marmara Ereğlisi  
Tel: 0282 633 60 73 - 0282 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

OMW Petrol Ofisi A.Ş. Samsun Terminali  
Kirazlık Mah. Atatürk Bulv. No: 15 Pk. 55002 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.

