

kadoLife

SAYI
11

10

yıl

GÜVENSE
GÜVEN
BÜYÜMEKSE
BÜYÜMEK



08



60



34



46

BAŞKANIN MESAJI	3
GÖRÜŞ	5
KÖŞE	7
MERCEK	8
KADOGAZ	13
KADOİL 10'UNCU YIL	14
BİLİRKİŞİ	34
BAYİLERİMİZ	38
KEYİFLİ BULUŞMALAR	46
BAYİLERİMİZİN SESİ	50
MOLA	54
PROFİL	56
SEYAHAT	60
ETKİNLİK	64
SANAT	66
BULMACA	68
ORGANİZASYON	70
İLETİŞİM	71



14

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.tr

YAYIN KURULU

Tarkan Kadooğlu, Yasin Kadooğlu,
Özdilek Coşkun, Altuğ Teközgen

KURUMSAL İLETİŞİM

Uyum Varol
uyum.varol@kadoil.com.tr

YAPIM

Umar İletişim Hizmetleri Ltd. Şti.
Harman Sok. No: 31/1 34153 Florya, İstanbul
Tel: +90 212 573 15 65
info@umariletisim.com
www.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, yayımlanan ilanların
sorumluluğu ise sahiplerine aittir

Aralık 2016

BU BAŞARI HEPİMİZİN

Değerli İş Ortaklarımız, Sevgili Dostlarımız;

Akdeniz'den Trakya'ya, Güneydoğu'dan İç Anadolu'ya, Karadeniz'den Ege'ye kadar uzanan coğrafyada; vefakar, can ve her zaman beraber olduğumuz çok değerli bayilerimiz ve tedarikçi dostlarımız ile Kadoil'in 10'uncu yılında bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadık. Kadoil, bu yıl 10'uncu yılını kutluyor olsa da Kadooğlu Ailesi 40 yıllık bir ticari geçmiş ve tecrübeye sahip. Bizler dedelerimizin onur ve itibarı ile yetiştirildik. Kadooğlu Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu; ileriye dönük vizyonu ile hem ailesine hem de doğduğu topraklara yararlı olmak için uğraşmış; bizlere de her zaman dürüstlüğü, mertliği ve samimiyeti aşılamıştır.

Biz inandık ve başardık

Uzun yıllar uluslararası markaların dağıtıcılığını yaptık. Akaryakıt dağıtım şirketi kurmak benim hep hayalimdi. Uluslararası markaların karşısına çıkmak, Gaziantep'ten çıkıp tüm Türkiye'ye yayılma fikri, kolay bir karar değildi tabi. Ama biz inandık ve bunu başardık. Çünkü bizde o şirketlerde olmayan bir şey vardı. O da bu işin içinden geliyor olmamız. Daha önce uluslararası ticaret ve istasyon işletmeciliği yaptık, yani bayilikten geliyorduk. İki koltuğa da oturma şansını yakaladık. İlk yıl 100 istasyon hedefimizi gerçekleştirdik. Bu başarının arkasında, iş ortaklarımız ile aynı düşünüp, onların şeref ve itibarlarını kendimizden ayırmamamız geliyor. Kadooğlu Holding büyük bir sorumluluk, emek ve itibarın üzerine inşa edilmiştir. Yola çıktığımız ilk günden beri, bu şirketi daha iyiye ulaştırmak ve daha da büyümek için çalıştık. Mevcut işlerimizin dışında kendi bayrağımızı, vizyon ve düşüncelerimizi doğduğumuz topraklar dışına çıkarıp ülke geneline yayma isteği ile çalıştık. Bugüne kadar hep doğru işler yapmak için uğraştık, hala da bu inançla uğraşıyoruz.

Yatırımlar hız kesmeyecek

Ülkenin ihracatına katma değer sağlamak amacıyla doğrudan 1350, dolaylı olarak da 7 bin kişiye istihdam sağlayan Kadooğlu Holding olarak farklı sektör kollarında faaliyet gösteriyoruz. Gıda, enerji ve gayrimenkul sektörlerinde yatırımlar gerçekleştirdik. 2016 yılında günlük 600 ton üretim ve 1.000 ton dolum kapasitesi olan Ortadoğu'nun en büyük fabrikalarından biri olan Kadooğlu Yağ'ı kurduk. Bugün hem ülke genelinde hem de Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Uzakdoğu'da 50 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Ayrıca holding bünyesinde yer alan Kadooğlu Enerji ile yenilenebilir ve çevre dostu enerjiye yatırımı yaptık. 17.8 megavattlık enerji tesisimizi Aras nehri üzerinde kurduk. 45 milyon kilovatt saat enerji üreten bir yapıya sahibiz. Gayrimenkul alanında proje bazlı inşaat, sağlık, AVM ve plazalar inşa ediyoruz. Önümüzdeki yıllarda da yatırımlarımız hız kesmeden devam edecek. Son beş yıl içerisinde Türkiye'deki petrol sektörü %35,7 büyürken, Kadoil 10'uncu yılında %71.3, yani iki katı bir büyüme gerçekleştirdi. 2015 Fortune 500 sonuçlarına göre Kadoil 118'inci, Kadooğlu Yağ 288'inci olurken; ISO 500 listesinde ise Kadooğlu Yağ 205'inci sırada yer aldı. Geçen senelere göre %15'lik bir artış yakaladık.

Bildiğiniz gibi ülkemiz zor günlerden geçiyor. Dünyada devam eden ekonomik kriz, mülteci sorunu, bölgesel konjonktürün yarattığı gerilimli atmosfer ülke ekonomimizi de etkilemektedir. İş dünyası da bu gelişmelerden payına düşeni fazlasıyla almaktadır. Dünya üzerinde birçok ülkenin uzun yıllar boyunca yaşadığı gündemi bizler bir yıla sığdırdık. Bununla beraber biz ülkemizin gücüne, enerjisine ve dinamizmine inanıyoruz. Ülkemizin bu zor günleri aşıp, birlik ve beraberlikle yoluna devam edeceği konusunda hiçbir şüphemiz yok. Güzel günlere olan inancımız tamdır. Ortak amacımız ülkemiz için çalışmak ve üretmektir.

Bir yılın daha sonuna geldiğimiz bu dönemde, görev ve sorumluluklarımızın farkında olarak yolumuza iş ortaklarımız ve tedarikçilerimizden aldığımız güçle devam ediyoruz. Bu desteğin artarak devam edeceğine inanıyor yeni gelen yılın ülkemize, sektörümüze ve ekonomimize hayırlı olmasını diliyorum.

Tarkan KADOOĞLU
Kadooğlu Holding
Yönetim Kurulu Başkanı

Saygılarımızla.

BİZ, BU GAZLA DAHA DA BÜYÜRÜZ

Akaryakıt sektöründe 10 yılda ilk ona giren Kadoil,
şimdi de gaz sektörüne girip, gücüne güç katmaya ve
hızla büyümeye devam ediyor.
BİZ BU GAZLA DAHA DA BÜYÜRÜZ!



GENÇ VE DİNAMİK EKİBİMİZ İLE HEDEFLERİMİZİ BÜYÜTÜYORUZ

Yasin Kadooğlu lise eğitimini tamamladıktan sonra, eğitimini sürdürmek üzere İngiltere'ye gitmiş ve London Metropolitan University'de eğitimine devam etmiştir. Yurtdışından eğitimini tamamlayarak döndükten sonra, askerlik hizmetini de tamamlamış ve aile şirketine çalışmaya başlamıştır. İş hayatının ne olduğunu derinlemesine öğrenmek için küçük yaşlardan itibaren grup şirketlerin birçok kademesinde görev yapmış; günümüzde holdingin amiral gemisi olan Kadoil'de Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır. Sivil toplum kuruluşlarında da etkin olarak yer alan Yasin Kadooğlu GYİAD-Genç Yönetici ve İşadamları Derneği Yönetim Kurulu üyesidir. Ayrıca, Stratejik Planlama Derneği'nde Yönetim Kurulu üyeliği görevini de sürdürmektedir. Yasin Kadooğlu, aynı zamanda iş adamlarını bir araya getirerek, bilgi ve tecrübelerini paylaşmalarını sağlayan Patronlar Okulu'nun üyesi ve aktif bir katılımcısıdır.

Sevgili Dostlarımız;

Hedeflerimizi daha da ileriye taşıyacağız

Bu yıl Kadoil'in 10'uncu yılını tüm bayilerimizle, çözüm ortaklarımızla ve birbirinden değerli konuşmacılarla birlikte coşkuyla kutladık. Yüzde yüz yerli sermaye ile kurulan Kadoil, Türkiye'de birçok şirketi geride bırakarak ilk 10 akaryakıt dağıtım firması arasına girmiştir. 10 yıl önce sıfır bayi ve sıfır satışla başlayan Kadoil, gerek Cumhuriyetimizin kuruluşundan beri Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası firmalarla, gerekse yeni çıkan firmaların agresif fiyat politikasıyla rekabet ederek kısa sürede petrol şirketleri arasında güvenilir bir marka konumuna gelmiştir. Yakalanan başarının arkasında yılların birikimi, tecrübe, itibar, 40 yıllık ticari geçmiş ve çok değerli bayilerimizin desteği var. Hedefimiz bundan böyle Türkiye'nin her noktasına yatırım yapmaya devam edip, özellikle büyükşehir ve şehir merkezlerinde yapacağımız yeni yatırımlar ile Kadoil'i bir üst çığa çıkararak bize emanet edilen bu bayrağı layıkıyla taşımak. Bu yüzden çıtamızı daha da yükselterek, hedeflerimize emin adımlarla ulaşacağız.

Bayilerini Yaşat ki Kadoil Yaşasın...

'Bayilerini Yaşat ki Kadoil Yaşasın' felsefesinden hiçbir zaman ödün vermedik. Hep söylediğim bir söz vardır; karşılıklı güvenin olmadığı yerde ne samimiyet olur, ne de sürdürülebilir başarı olur, fakat o güvenin sağlandığı yerde ise her şey çok daha kolay çözümlenebilir. Bu yüzden biz, tüm detayları başlangıçta konuşup, iş ortaklığımız süresince birbirimize daha fazla nasıl kazanç elde edebiliriz diye düşünüyoruz. Bu noktada, bayi sayısından çok şirket kültürümüze ve markamıza uygun bayilerle çalışma konusunda adımlar atıyoruz. Ailemize katılan bayilerimizin sözleşmesi bittiğinde çok daha rahat yeniden anlaşabiliyor, beraber yolumuza devam ediyoruz. Bundan sonraki süreçte de seçici olmaya devam edeceğiz. Hedefimizi homojen biçimde Türkiye'de büyümek olarak belirlerken, her zaman olduğu gibi kendimizi ve bayilerimizi aynı koltukta görerek 'Kazan-Kazan' yöntemiyle gerek bayilerimizi ve tüketicilerimizi, gerekse iş ortaklarımızı ve çalışanlarımızı mutlu ediyoruz. Kadoil olarak bayilik yapımıza inanıyor ve ona göre yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

"Kalıcı olmak isteyen Markaya ve İnsana yatırım yapmalı"

Sektörde kalıcı ve sürdürülebilir olmak için kurumsallaşmanın şart olduğuna inanıyorum. Kurumsallaşmanın en önemli etkeni işimizde yüksek verimliliği yakalamak, bunun da yolu insana ve markaya yatırım yapmaktan geçtiğini düşünüyorum. Önümüzdeki dönemde iyi bir ekibe sahip olan, teknolojiyi iyi kullanan ve markaya yatırım yapan şirketler ayakta kalacaktır. Daha önümüzde kat etmemiz gereken çok yol var. Önümüzdeki dönemde gerek yerel gerekse ulusal anlamda reklam ve pazarlama tanıtımlarına başlayacağız. Hedefimiz; markamızı görünür kılmak, markamızın nihai tüketici bazında bilinirliğini artırarak tüketici tercihlerinde üst sıralara tırmanmaktır.

Bu vesile ile yeni yılın sizlere, ailenize ve ülkemize sağlık ve huzur getirmesini canı gönülden diler, işlerinizde başarılar ve bol kazançlı günler temenni ederim.

Sevgi ve saygılarımla.



Yasin KADOOĞLU
Kadoil
Yönetim Kurulu Üyesi

DEĞİŞİM, GELİŞİM...

Değerli Dostlarımız;

Öncelikle, Kadoil ailesinin yeni bir üyesi olarak sizleri saygıyla selamlıyorum. Ekim ayında başlamış olduğum Kadoil Genel Müdürlüğü görevim dolayısı ile bu ailenin bir ferdi olmaktan duyduğum gururu sizlerle paylaşmak isterim. Sektördeki 26'ncı yılını Kadoil'de kutlarken, karşımda güzel bir yolculuk görüyorum. Sevinçleri ve üzüntüleri beraber yaşadığımız değerli bir ekibimiz var. El ele, omuz omuza daha iyi günlere hep beraber ilerleyeceğimize inancım tam. Çünkü birimizin başarısının hepimizin olduğu büyük bir aileyiz.

Kadoil, 10'uncu yılında akaryakıt sektöründeki en önemli oyunculardan biri olma yönünde sağlam adımlarla ilerliyor. Akaryakıt sektörü için çok kısa sayılan bir zamanda ilk 10 şirket arasında yer alabilmek gerçekten büyük bir başarı. İş ortaklarımız ve paydaşlarımızla birlikte bu başarının kalıcı olmasını sağlamak ve bunu daha iyi noktalara taşımak ortak amacımız. Başarılarımızın sürdürülebilir olması adına değişime uyum sağlayacak ve gelişim için koşacağız. Bu değişimi ve yenilenmeyi, Kadoil ailesinin tüm fertleriyle birlikte her alanda gerçekleştireceğiz.

Ülkemizde akaryakıt sektörü önemli değişimler yaşıyor. İlk 5 arasında yer alan bir şirket geçtiğimiz yıl el değiştirdi. Bir diğerinin satış işlemleri sürüyor. Kısa bir süre önce de özelleşme idaresi bir başka şirketin satışını gerçekleştirdi. Bu gelişmelerin dışında çok uluslu şirketlerin ve fonların sektöre olan ilgisi de artarak devam ediyor. Yakın gelecekte de şirket satışlarının sürmesi olası görünüyor.

Değişim ve inovasyon her zaman odağımızda olacak. Ar-Ge çalışmalarına önem vererek markamıza değer katmak; sürdürülebilir, karlı, kazanan ve kazandıran bir marka olmak; sadece pazar payımızın değil, gönül payımızın da büyümesi için çalışmalar yapmak; müşterilerimize verdiğimiz sözlerin sonuna kadar arkasında olmak ana hedefimiz olacak. Bizim gibi kurumsallık ile dinamizmi iyi harmanlayabilen aile şirketleri için değişimlerde hızlı karar alıp uygulamaya geçebilmek çok büyük avantaj sağlıyor.

Öte yandan Türkiye otogaz sektörü, dünyada önemli bir konuma sahip. Biz de 22 Eylül 2016 tarihinde EPDK'dan 'Ulusal LPG Dağıtıcı Firma Lisansı'nı aldık ve 10'uncu yılımızda 'Kadogaz' markalı LPG dağıtım şirketimizi kurduk. Çok yakın bir gelecekte Türkiye genelinde yaygın olan Kadoil istasyonlarımızda, Kadogaz markalı otogazımızı müşterilerimizin hizmetine sunuyor olacağız. Yine fizibilite çalışmalarına devam ettiğimiz Marmara ve Akdeniz bölgesinde iki LPG tesisi kuruyoruz.

Kadoil olarak hedefimiz, sektördeki yerimizi sağlamlaştırarak daha üst sıralarda yer almak ve ülke ekonomisine daha büyük katkılarda bulunmak. Bu amaçla 2017 yılında bayi ağıımızı daha da büyötmeyi ve güçlendirmeyi planlıyoruz. İnsanımıza, çalışanlarımıza verdiğimiz değerle önümüzdeki yıllara çok daha güçlü olarak gireceğimize inanıyoruz. Temsil edilmemiz gereken tüm lokasyonlarda var olacak ama pazardaki konumumuzu sadece nicelik açısından değil, nitelik açısından da layık olduğumuz yere taşıyacağız. İş dünyasının sadece hedeflerden, gelecek planlarından ve rakamlardan ibaret olmadığı gerçeğinden yola çıkarak; kalıcı başarı adına çalışan eğitimleri, motivasyon aktiviteleri ve sosyal sorumluluk projelerini daha da artırmayı hedefliyoruz. 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı bütün ekibimizin katıldığı bir kültür turu ile kutladık. İstanbul'un tarihi mekânlarını, yaşanmışlık dolu sokaklarını ekip olarak gezmenin iç iletişim ve hedef birliğimizi nasıl artırdığını bizzat deneyimledik. Bununla beraber değişim ve yaratıcılık projeleri üzerine yoğunlaştığımız Kadoil Gelişim Akademisi'ni kurmuş olmanın da haklı gururunu yaşıyoruz. Bu akademi tüm çalışanlarımıza düzenli olarak eğitimler verecek. Önümüzdeki günlerde müşteri ilişkileri yönetimi ve sadakat çalışmalarına daha çok ağırlık vereceğiz. Bizim için tüketicilerimizin, tedarikçilerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın ne kadar değerli ve önemli olduklarını hissetmeleri büyük önem taşıyor. Onların markamıza yönelik ilk izlenim ve algıları imaj stratejilerimize yön verecek.

Hem bayilerimize hem de şirketimize kazanç sağlayacak yatırım modellerinden yola çıkarak 'Akaryakıtdışı Gelirler Departmanı'nı kurduk. Bu vesileyle istasyonlarımızın satış kanallarını ve karlılıklarını arttırmayı amaçlıyoruz. Kadoil'de yaşadığımız bu değişim sürecinde taşıdığımız bu heyecan doğrultusunda ortaya koyduğumuz hedeflere bütün iş ortaklarımızın katkı koyacağına ve bizlere yol arkadaşı olacağına inanıyorum. Yeni dönemin hepimiz için hayırlı ve bol kazançlı olmasını diliyorum.

Özdilek COŞKUN
Kadoil
Genel Müdürü

Kadoil'in Yeni Kurumsal Yüzü



TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Bakanlar ile birlikte



Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan ile toplantıda



Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ziyareti



Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ile



Başbakan Yardımcısı Tuğrul Türkeş ziyareti

TÜRKONFED, hükümetle önerilerini paylaştı

TÜRKONFED Yönetim Kurulu, geçtiğimiz aylarda Tarkan Kadooğlu'nun başkanlığında Ankara'da bir dizi temaslarda bulundu. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Başbakan Yardımcısı Tuğrul Türkeş, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci ile görüşen TÜRKONFED Heyeti, başta ekonomik ve yapısal reformlar olmak üzere, TTIP'ten Gümrük Birliği'nin modernizasyonuna, çek kanununda kayyum düzenlemesine, terör ve komşularımızla ilişkilerden AB sürecine kadar pek çok konu başlığında konfederasyonun politika önerilerini paylaştı. Görüşmelerde TÜRKONFED'in örgütlenme yapısı ve etki gücü hakkında başbakan yardımcılar ve bakanlara bilgi veren Başkan Tarkan Kadooğlu, "TÜRKONFED, salon konfederasyonu değil, saha konfederasyonudur. 24 federasyon ve 186 derneğimizle Türkiye'nin ekonomiden dış politikaya, sosyal ve toplumsal

hayattan hukukun üstünlüğü, yargı bağımsızlığı, temel hak ve özgürlükler alanlarında ülkemizin sorunlarına karşı geliştirdiğimiz politika önerilerimizi başbakan yardımcılarımız ve ilgili bakanlarımıza anlatmaya geldik" dedi. Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan ile gerçekleştirilen görüşmede TÜRKONFED raporları kapsamında hazırlanan kalkınma ajanslarına ilişkin görüş ve önerilerini de özel olarak paylaşan Kadooğlu, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'ye de TTIP ve Gümrük Birliği'nin modernizasyonu konusunda "Transatlantik Yatırım Ortaklığı'nın (TTIP) Türkiye'deki KOBİ'lere Etkisi ve Politika Önerileri" raporunu iletti. Görüşmelerde TÜRKONFED Heyeti'nde yer alan üyeler kendi bölgelerinin ve sektörlerinin sorunlarını aktarma fırsatı bulurken; Ekonomi, Kalkınma ve Gümrük Bakanları sorunlara yönelik çözümler üretme noktasında birlikte çalışma iradesi sergileyecekleri sözünü verdiler.



TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu: "OHAL, olağanlaşmanın istiyoruz"

TÜRKONFED'in üye federasyonlarından BASİFED ev sahipliğinde gerçekleştirilen 20. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi, 18-19 Kasım 2016 tarihlerinde İzmir'de düzenlendi. Zirvede iş dünyası temsilcileri yaşanan sorunlara dikkat çekerek çözüm istedi. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, siyasetin, ekonominin ve toplumsal hayatın normalleşmesinin Türkiye'nin itibarını artıracaklarını ifade ederek, "OHAL, olağanlaşmanın istiyoruz" dedi. TÜSİAD Başkanı Cansın Başaran Symes ise TBMM'de görüşülen çocuk istismarına yönelik kanun tasarısını eleştirdi. Symes, güven ortamı olmadan yatırımın da olmayacağını vurguladı. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu da İzmir'de yerel kalkınma strateji uygulamalarını belirterek yatırımcıları kente davet etti. BASİFED Başkanı Levent Akgerman ise dayanışmanın kenti İzmir'deki insani değerlerin tüm Türkiye'ye yayılmasını arzu ettiklerini söyledi.



ihtiyacını karşılamış, dijital dünyaya entegre olmuş bir ekonomiye ihtiyacı olduğuna dikkat çekerek, ekonomimizin reformlarla güçlendirilmesinin şart olduğunu söyledi. Demokrasi yükseldikçe, hukuk normları standartlaşınca ve evrensel değerlere gelince, uluslararası yatırımcıların da güvenle ülkemize kaynak aktarmaya devam edeceğinin altını çizen Kadooğlu, "Olağanüstü dönem ve şartların gereksinimlerini; yerinde ve adil bir şekilde uygularken, siyasetin, ekonominin ve toplumsal hayatın normalleşmesini sağlamak da itibarımızı artıracaktır. Yani OHAL, olağanlaşmanın istiyoruz" diye konuştu.

GELİŞMİŞ EKONOMİ İÇİN GELİŞMİŞ DEMOKRASİ

Doğu ve Güneydoğu'nun can suyu niteliğinde ekonomik teşvik ve destek paketleri kadar, siyasi ve sosyal destek paketlerine de ihtiyaç olduğunu belirten Kadooğlu, "Bu noktada, topyekûn bir kurumsal ve zihniyet değişiminin şart olduğunu düşünüyoruz. Bu zihniyet değişimi için de en temel göstergenin gelişmiş bir demokrasi kültürü olduğuna inanıyoruz. Demokrasi, ancak kurumsallaşmış yapılarla mümkündür ve bir ülkenin kurumları da, gücünü demokrasiden alır. Gelişmiş bir ekonomi için, gelişmiş bir demokrasinin şart olduğu bilinmelidir" dedi.

İş dünyasının liderleri Hatay'da



Tarkan Kadooğlu, Hatay Vali Yardımcısı Orhan Mardinli ile



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) ve Doğu Akdeniz Sanayici ve İşadamları Federasyonu (DASİFED) işbirliğinde "Avrupa Birliği KOBİ'ler İçin Kurumsal Sosyal Sorumluluk Projesi Hatay Tanıtım Toplantısı" düzenlendi. KOBİ'ler nezdinde kurumsal sosyal sorumluluk bilincini artırmayı ve şirketlerin iş modellerini bu doğrultuda yeniden şekillendirmelerini sağlamayı hedefleyen proje toplantısı kapsamında Hatay'a gelen TÜRKONFED Heyeti, aynı gün içinde Vali Yardımcısı Orhan Mardinli'ye bir nezaket ziyareti gerçekleştirdi ve Konfederasyon'un faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Valilik sonrası ziyaret

noktası ise, Hatay Büyükşehir Belediye (HBB) Başkan Vekili Serdar Güven oldu. Gerçekleşen ziyarette TÜRKONFED'in çalışmalarını Başkan Vekili Serdar Güven ile paylaşan Kadooğlu, "TÜRKONFED olarak ülkemizde ve bölgemizde yaşanan sıkıntıların üzerine giderek bunları çözüme kavuşturmayı amaçlıyoruz. STK'ların amacı da bu olmalı. 15 Temmuz'da yaşananlardan sonra ülkemizin her yerinde ziyaretlerimizi sıkılaştırdık. Vatandaşlarımızın ekonomik, sosyal ve kültürel beklentilerini ilgili kişi ve kurumlara aktarmaya devam ediyoruz. Ortak amacımız; huzur, demokrasi ve özgürlüklerin iyileştirilerek ülkemizin kalkınmasıdır" dedi.

Kadoil'den Kadınlar Zirvesi'ne sponsorluk desteği



TÜRKONFED tarafından bu yıl ilk kez düzenlenen Sürdürülebilir Ekonomide Kadının Rolü Zirvesi, Türkiye ve dünyadan iş ve sivil toplum dünyasının önde gelen çok sayıda kadın yöneticisini bir araya getirdi. Kadoil'in de sponsor olduğu zirvede; 'Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Sağlamada Özel Sektörün Rolü', 'Kadın Girişimciliği: Ekosistemin Parçası Olmak' ve 'Kadın Neden Güçlendirilmeli?' konuları ele alındı. Zirve sonrasında Tarkan Kadooğlu, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Hasan Kamil Hayali ve Ali Avcı'ya ödülleri takdim etti. Kadoil'i temsil eden Genel Müdür Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çiftçi ise, ödülünü BM WEPs İş Dünyası sözcüsü Nur Ger'den aldı.

Bakanlarla buluşma

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Kalkınma Eski Bakanı Cevdet Yılmaz, Kültür ve Turizm Eski Bakanı Mahir Ünal ve Orman ve Su İşleri Bakanı Veysel Eroğlu ile bir araya geldi.



Mevlüt Çavuşoğlu



Cevdet Yılmaz



Mahir Ünal



Veysel Eroğlu

Kadooğlu, hem petrol, hem de yağda FORTUNE 500 listesinde

Finansal kurumlar ve holding şirketleri dışındaki tüm sektörleri kapsayan Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin belirlendiği 'Fortune 500 Listesi' açıklandı. Kadooğlu Holding kuruluşlarından Kadooğlu Petrolcülük, 2015 verilerine göre 1 milyar 342 milyon 994 bin liralık net satış ile listenin 118'inci sırasında yer alırken; Kadooğlu Yağ ise 540 milyon 652 bin liralık net satış ile 294'üncü oldu. Kadooğlu Petrolcülük, 2015 yılı aktif toplam büyüklüğü ise 592 milyon 956 bin TL olarak gerçekleşirken, aktif toplam sıralaması içerisinde 239'uncu sırada yer aldı. Yine firmanın özkaynak büyüklüğü 203 milyon lira olarak ortaya konurken, listenin özkaynak büyüklüğü sıralamasında 226'ncı sırasına yerleşti. Kadooğlu Yağ'ın 2015 yılı aktif toplam büyüklüğü ise 281 milyon 378 bin TL olarak gerçekleşirken, aktif toplam sıralaması içerisinde 368'inci sırada yer aldı. Firmanın özkaynak büyüklüğü 39 milyon 264 bin lira olarak ortaya konurken, özkaynak büyüklüğü sıralamasında 411'inci oldu.

Kadooğlu Yağ'dan İSO 500 listesinde rekor tırmanış

Kadooğlu Yağ, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından düzenlenen 'Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu' sıralamasında rekor bir yükseliş gösterdi. 2014'te 427'nci sırada yer alırken, 2015'in listesinde 409 milyon 835 bin liralık satışla kamu-özel sektör kuruluşları listesinde 270'inci, özel sektör kuruluşları sıralamasında ise 262'nci sıraya yükseldi. Gıda firmaları içinde en fazla yükseliş gösteren ikinci firma olan Kadooğlu Yağ'ın Yönetim Kurulu Başkanı Celal Kadooğlu, İSO 500'de yer almanın önemine dikkat çekerken, yurtdışında 50 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi. Kadooğlu, "Günlük 600 ton, aylık 18 bin tonluk üretim kapasitemiz var. Hedef ülkelerimiz arasında AB ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri yer alıyor. İhracat yaptığımız ülke sayısını 2016'da 60'a çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca Türkiye'de de iç pazar payımızı artırma çalışmaları kapsamında yeni bir yapılanma içine girdik. Yurtiçi bayi ağımızı geliştirdik. Bizce Yağ, bir Türkiye markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.



Tarkan Kadooğlu, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile toplantıda

Güçlü demokrasi, güçlü ekonomi için 'tek ses'

Türkiye'nin 15 Temmuz gecesi yaşadığı darbe girişimi, uzlaşma kültürüne kapı aralayan bir dönemin de işareti oldu. Yurt dışında Türkiye'ye karşı oluşan negatif algıyı gidermek için topyekûn bir seferberlik başlatan Ekonomi Bakanlığı, Türkiye'nin en önemli sivil toplum kuruluşlarını bir araya getirerek, ortak bir eylem planı üzerine çalışmaya başladı. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin koordinasyonunda 27 Temmuz'da Conrad Otel'de ilki gerçekleştirilen Ekonomi Dünyası İstişare Toplantısı, 'Güçlü Demokrasi, Güçlü Ekonomi Hedef 2023' temasıyla 15 STK başkanını aynı masa etrafında buluşturdu. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'nun yanı sıra TÜSİAD Başkanı Cansen Başaran Symes, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi dâhil olmak üzere Türkiye'nin en güçlü STK'ları, Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda bir araya gelerek "tek ses" olma kararı aldı. Türkiye'nin yurt

dışındaki algısına dönük yapılacak iletişim çalışması ile ilgili STK başkanları görüşlerini aktarırken, TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu da yapılacakların acilen hayata geçirilmesinin önemine değindi. Öte yandan, 7 Ağustos'ta, 12 STK başkanı Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin daveti ile ikinci kez bir araya geldi. Toplantıya halkla ilişkiler ve marka danışmanlığı alanında tanınan isimler de katıldı. Hazırlanan iletişim eylem planının ana hatları STK başkanlarına sunuldu ve görüşleri alındı. STK başkanları, gerçekleştirilecek kampanyada verilecek mesajın tek ses halinde iletilmesinin gerekliliğine vurgu yaparken, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve TÜSİAD Başkanı Cansen Başaran Symes, iletişim kampanyasının rasyonel mesajlarla desteklenmesinin önemine değindi. Bakan Zeybekci de, STK'larla birlikte toplantıların koordineli bir şekilde devam edeceğini, en kısa sürede oluşan negatif algının düzeltilmesine dönük aksiyona geçileceğini ifade etti.

Demokrasi için teröre karşı sivil dayanışma



TÜRKONFED Başkanı ve Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, CNN Türk'te Başak Şengül'ün sunduğu programda ülke gündemine ilişkin değerlendirme yaptı. Kadooğlu, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde yaşanan terör olayları nedeniyle TÜRKONFED'in de aralarında olduğu 61 sivil toplum örgütü temsilcisi, akademisyen, avukat, işadami, sanatçının altına imza attığı ortak bildiri hakkında bilgi verdi. Cizre'de yaşanan terör nedeniyle büyük acı içinde olduklarına işaret eden Kadooğlu, Türkiye'nin şiddet sarmalından

kurtulması için güçlü bir sivil inisiyatif oluşturulmasının önemli olduğunu söyledi ve "Terörü lanetliyoruz. Şiddete hayır diyoruz" dedi. Teşhisi doğru koyup, doğru adımlar atılmasının önemli olduğuna işaret eden Kadooğlu, halkın, devletin ve hükümetin bu sorunu çözmek için ortak bir duygu ile hareket etmesi gerektiğine dikkat çekti ve "15 Temmuz'da ülkemizi üst akıla karşı, darbecilere karşı nasıl savunduysak, bu konuda da dik durarak dayanışma gösterebiliriz" dedi. Bölge insanının tüm terör faaliyetlerine rağmen sağduyu göstererek oyuna gelmediğini belirten Tarkan Kadooğlu, bir arada yaşama ve beraber olma kültürünün, kardeşlik kültürünün buradaki en temel nokta olduğuna işaret etti: "Sayın Cumhurbaşkanımızın barış sürecindeki cesur adımları sayesinde 2 yıl boyunca kan akmadı. Bu en büyük kazanımdır. Biz de sivil inisiyatif olarak, hükümetin karar vermesiyle birlikte, bölgesini ülkesini seven insanlar olarak, her türlü inisiyatifi almaya hazırız. Yeter ki ülkemiz bu şiddet ortamından çıksın." 79 milyonu ilgilendiren sorunun çözümü için milletle diyalogun kurulması, karşılıklı görüşerek, empati kurarak bir çözüm bulunması konusunda adımlar atılması gerektiğine işaret etti ve "Sorundan kaçarak çözüm bulunmaz. Burada sorunu samimi bir şekilde ortaya koyalım. Sorunun temeline inelim" dedi. 35 yıldır süren şiddet olaylarını bitirmek için halkın net bir irade koyduğunu belirten Kadooğlu, "Sivil bir anayasaya ile bunu taçlandırmamız lazım" diyerek bunu ülkenin demokrasi eksikliğini de giderecek adımlar olarak nitelendirdi.

Kadoil'de üst düzey atamalar

Akaryakıt dağıtım sektöründe ilk 10 şirket içinde yer alan ve ülke geneline yayılmış 450'ye yakın akaryakıt bayisi bulunan Kadoil'in Genel Müdürlük görevine Özdilek Coşkun, Genel Müdür Yardımcılığına ise Altuğ Teközgen atandı.



Kadoil Genel Müdürü' olarak atanan Özdilek Coşkun, İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetim Bölümü mezunu. 1982 yılında Opet'de görev alarak akaryakıt dağıtım sektörüne adım attı. 1992 yılında OPET markasıyla dağıtım lisansı alan Opet Grubu'nda İstasyon Satışları Planlama Müdürlüğü, İstasyon Satışları Müdürlüğü pozisyonunda görev yaptı. Son olarak Opet Yatırımlar Direktörlüğü görevini yürüten Coşkun, bir kız çocuğu babası. Kadoil'in sektördeki 10'uncu yılında istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirdiğine dikkat çeken Kadoil Genel Müdürü Özdilek Coşkun, "Kadoil'i tüketici tercihlerinde üst sıralara taşıyacağız. Hissedarların, çalışanlarımızın ve bayilerimizin bu ortak vizyonu paylaşması da bu hedefe varma konusundaki en önemli avantajlarımızdan birisi" dedi.

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı olan Altuğ Teközgen ise İstanbul Teknik Üniversitesi Petrol ve Doğalgaz Mühendisliği Bölümü mezunu. İş hayatına 1995 yılında Total Oil'de başladı. 2000 yılından itibaren OMV Petrol Ofisi'nde Strateji ve Planlama, Perakende Satışlar, Akaryakıt Pazarlama bölümlerinde Koordinatörlük; Özel Projeler, OEM ilişkileri, Ürün, Fiyatlandırma, Kurumsal Marka ve Pazarlama, Performans ve Planlama, İş Geliştirme, Proje ve Proses konularında da Müdürlük görevlerini üstlendi. Altuğ Teközgen, evli ve iki çocuk babası.



Kadooğlu Yağ, cirosunu en çok artıran ilk 25 listesinde

Capital Dergisi, Türkiye'nin En Büyük 500 Özel Şirketi Araştırması 2015 sonuçlarını yayınladı. Türkiye'nin En Büyük 500 Şirketi listesinde 387'nci sırada yer alan Kadooğlu Yağ Sanayi, 2015 yılı verilerine göre 540 milyon 653 bin lira ile cirosunu en çok artıran ilk 25 şirket içerisinde 13'üncü sırada yer aldı. 2015'te cirosunu en çok artıran gıda firmaları içinde ise Kadooğlu Yağ, %96'lık artışla üçüncü oldu.



Bizce Yağ, Sial Paris Fuarı'nda dünyaya tanıtıldı



Celal Kadooğlu,
Sial Paris fuarında



2015 verilerine göre Türkiye'nin en büyük 114'üncü ihracatçı firması olan Kadooğlu Yağ, başarılı büyümesini devam ettirmek amacıyla 2016 yılında da çalışmalarına son hız devam etti. Bu çerçevede Fransa'nın Paris şehrinde bu yıl 16-20 Ekim 2016 tarihleri arasında düzenlenen ve dünyanın en büyük gıda fuarlarından birisi olan "27'nci Sial Paris 2016 Fuarı"na katıldı. Kadooğlu Yağ, Türkiye'nin en modern yağ üretim tesislerinde ürettiği ayçiçek yağı, mısır yağı ve margarin ürünlerini, fuar süresince hem mevcut müşterilerine, hem de dünyanın birçok farklı ülkesinden gelen yeni firmalara tanıttı.



Akköprü Petrol-Çankaya / Ankara



Kadoil, 10'uncu yılında Kadogaz'ı pazara sundu

Türkiye'nin 10'uncu akaryakıt dağıtım şirketlerinden Kadoil, doğa dostu, çevreci ve ekonomik enerji olarak bilinen LPG'yi pazara Kadogaz markasıyla sundu. Kadogaz'da hedef, 5 yıl içinde Türkiye'nin ilk 10 markası arasında yer almak.

Kadooğlu Holding bünyesinde akaryakıt sektöründe faaliyetlerini sürdüren Kadoil, kuruluşunun 10'uncu yılında LPG alanına Kadogaz markası ile giriş yaptı. 22 Eylül 2016 tarihinde EPDK'dan Ulusal LPG Dağıtıcı Firma Lisansını alan Kadoil, Kadogaz'ı kurdu. Çevreci ve ekonomik alternatif yakıt olan LPG otogazı Kadogaz, Türkiye genelinde yaygın olan 450'e yakın Kadoil istasyonlarında kullanıcıların hizmetine sunulacak. Kadogaz, 5 Ekim 2016 tarihinde Ankara-Elmadag'da "Akköprü Petrol" ile yaptığı Otogaz Bayilik Sözleşmesi ile Ulusal LPG Dağıtım Şirketi faaliyetine başlamış, emin adımlarla yoluna devam edecek. 2021 yılına kadar Türkiye'de %2 pazar payı oluşturarak, LPG sektöründe faaliyet gösteren ilk 10 şirket arasında yer almayı hedefleyen Kadogaz, pazardaki gelişmelere paralel yapacağı yatırımlarla, ülke istihdamına katkı sağlamayı amaçlıyor.

Kadogaz'da 'önce güvenlik'

LPG otogaz bayilik sistemi gereği, otogazın bayi istasyonlarına teslim esası (CIF), şirketimize apayrı bir sorumluluk yükleyiyor. Teknik düzenleme ve standartlara uygun LPG taşıma araçları, sektörel deneyimli LPG taşıma operatörleri ile sorumluluk bilinci ve emniyet kuralları disiplini içinde 'Önce Güvenlik' ilkesi ile hizmet vermek şirketimizin vazgeçilemez prensibi ve ortak değeridir.

LPG'nin avantajları

- *Otogaz, benzine göre daha yüksek oktan değerine sahip.
- *LPG, en az alternatifleri kadar güvenli bir yakıt.
- *LPG, yaklaşık %30 seviyesinde yakıt tasarrufu sağlıyor.
- *Alternatiflerine göre daha çevreci bir yakıt.
- *Alternatiflerine göre yaklaşık 6 kat daha kalın tankı ve emniyet valfi,
- *LPG'yi diğer yakıtlardan güvenlik anlamında farklılaştırıyor.

Türkiye'nin LPG pazarındaki konumu

- *Türkiye, LPG otogaz tüketiminde, Avrupa'da ilk sırada yer alıyor.
- *Türkiye, 10 bin 638 istasyon ile otogaz istasyonu sayısında lider
- *Türkiye, dünya otogaz pazarı büyüklüğünde üçüncü
- *Türkiye, dünyada otogazın benzinden daha çok tüketildiği tek ülke.
- *Türkiye, 4.2 milyon araç ile dünyada otogazla çalışan araç sayısı en yüksek ülke
- *Türkiye'de tüketilen LPG'nin %80'i ithal edilirken; %20'si petrol rafinerileri (Tüpraş) tarafından üretiliyor.
- *Günümüzde 10 binek (benzinli) araçtan 4'ünde otogaz kullanılıyor.
- *Türkiye'de her yıl yaklaşık 300.000 yeni kullanıcı, aracını otogaza dönüştürüyor.

LPG'de dikkat edilecek hususlar

Teknik düzenleme ve standartlara uygun kullanılması durumunda güvenilir bir yakıt türü olan LPG, aslında renksiz ve kokusuz gaz türüdür. LPG'nin araç yakıtı olarak kullanılan haline halk arasında 'otogaz' deniyor. Otogaz, propan ve bütan gibi basit hidrokarbonlardan oluşuyor ve doğalgazdan veya petrol damıtımından elde ediliyor. Olası bir gaz kaçağının algılanabilmesi için ethyl mercaptan (etil merkaptan) karıştırılır. Gaz sızması ve gaz kaçağı durumunda çürük yumurta kokusuna benzer bir koku algılanır. Araçlarda kullanılan otogaz tankının ekonomik ömrü 10 yıldır. Araç teknik muayenelerinde, tankın üretim tarihinin kontrol edilmesi önemli. 10 yıldan uzun süreli kullanılmasına izin verilmemesi ve yenisi ile değiştirilmesi şart.

kadoil

10. YIL BAYİ TOPLANTISI
30 EYLÜL- 02 EKİM 2016 ANTALYA

10

yıl

görkemli kutlama

Kadoil'in "10. Yıl Bayi Toplantısı" 30 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında Antalya'da gerçekleştirildi. Birbirinden değerli konuşmacıların katıldığı bayi toplantısında açılış konuşmasını gerçekleştiren Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kadoil'in sektörde 10 yıldır faaliyet göstermesine rağmen tecrübelerinin 40 yıla uzandığını ifade etti. Birçok bayi başvurusu gelmesine karşılık seçici olduklarını ifade eden Tarkan Kadooğlu, "Bizim giriş kapımız dar ama salonumuz ferah. İçeri girinceye kadar sıkı pazarlık ediyor, ince eleyip sık dokuyoruz ama emin olun ki bir kere şu kapıdan girdikten sonra salon o kadar büyük ki çok rahat ediyorsunuz" dedi. Şirketin büyüyen yapısı ve çoğalan iş ortaklarından bahseden Kadooğlu; bizim tamamız 'Güvense Güven, Büyümekse Büyümek' bu düşünce ile yola çıktık böyle büyüyeceğimize inanıyoruz" dedi.



Tarkan Kadooğlu
Kadooğlu Holding
Yönetim Kurulu Başkanı



Volkan Hüner
Kadoil Genel Müdür Yardımcısı



Adnan Bali
İş Bankası Genel Müdürü



Muharrem Yılmaz
Süttaş Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



Sedat Şükrü Ünlütürk
Sun Tekstil A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



Sumer Tömek Bayındır
TAİDER Başkanı



Orhan Turan
ODE Yalıtım A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



Vatan Şaşmaz
Oyuncu/Sunucu



Sibel Can
Sanatçı

Türkiye'nin en büyük dağıtım şirketleri arasında 10'uncu sırada olan Kadoil, 10'uncu yılını 30 Eylül-2 Ekim tarihlerinde Antalya Rixos Premium Hotel Belek'te düzenlenen ve 500'ü aşkın konuyla görkemli bir şekilde kutladı. Kadoil 10'uncu Yıl Bayi Toplantısı'na Kadooğlu Holding Kurucu ve Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu'nun yanı sıra; Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, Süttaş Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz, Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) Başkanı Sumer Tömek Bayındır, Sun Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Şükrü Ünlütürk, ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, Enerji Gaz Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Can da teşrif etti. Tüm Kadooğlu Holding üst düzey yönetimi ve Kadoil bölge müdürlerinin hazır bulunduğu bayi toplantısına, Karadeniz, Akdeniz, Ege, İç Anadolu, Marmara, Trakya, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu bölgelerinden gelen Kadoil bayileri ve iş ortakları katıldı.

Tedarikçisiyle bayisiyle tüm Kadoil ailesini bir araya getiren buluşmanın ikinci gününde gerçekleştirilen etkinliğin sunuculuğunu ünlü oyuncu ve sunucu Vatan Şaşmaz yaptı. Etkinlik, arkasında 40 yıllık bir geçmiş barındıran Kadoil'in kuruluşu, 10 yıllık süre zarfında aldığı yol ve Türkiye'nin sayılı akaryakıt dağıtım markaları içerisinde yer alma hikayesinin anlatıldığı kurumsal film gösterimiyle başladı.

KADOOĞLU HİKAYESİNİN ASIL KAHRAMANLARI

Ardından toplantının açılış konuşmasını yapmak üzere Kadooğlu Holding'in kurucusu Cemal Kadooğlu'ndan bayrağı devralarak şirketin başına 22 yaşında geçen ve ortaya koyduğu vizyon, gerçekleştirdiği olağanüstü çabalarla şirketi Türkiye'de sayılı holdingler arasına getirerek önemli bir

başarıya imza atan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu kürsüye çıktı. Kadoil'in geldiği seviye karşısında duygulu bir konuşma yaptı ve bu hikayenin asıl kahramanlarının Cizre'de terzilik, marangozluk, çamcılık yapan Fettah, Kemal ve Beşir Kardeşler'in itibarlı ve onurlu duruşlarını kendine referans olarak ilerleyen ve Kadooğlu Holding'i kuran Cemal Kadooğlu, kardeşleri ve amca çocuklarının olduğuna vurgu yaptı.

CİZRE'DEN DÜNYAYA ADIM ADIM

Tüm iş yaşamı boyunca dürüstlüğü, samimiyeti, mertliği ilke edinerek kömür, akaryakıt, nakliye ve uluslararası ticarete fark yaratmaya çalışan Cemal Kadooğlu'nun kurduğu işletmeyi Cizre'den Gaziantep'e taşıdığını, kendilerinin ise tüm Kadooğlu yönetimi ve ailesi olarak aldıkları bayrağı aynı ilkelerle daha ileriye taşıyarak önce Türkiye'ye, ardından ülke sınırlarının dışına çıkarma vizyonu ile hareket ettiklerini altını çizdi.

AKARYAKITTA 40 YILLIK TECRÜBE

Kadoil'in görünürde 10, ancak petrol alanında 40 yıllık bir tecrübeye sahip olduğu bilgisini paylaşan Kadooğlu, bu başarının arkasında çok meşakkatli bir süreç olduğunun altını çizdi; "Yıllarca uluslararası firmaların distribütörlüklerini yaptık. Tek hayalim bir akaryakıt dağıtım firması kurmaktır. Bu projeyi ailemle paylaştığımda, ailemi çok heyecanlandırdı. Gaziantep'ten çıkıp, İstanbul'a yerleşmek ve tüm Türkiye'ye yayılmak... Herkeste 'Acaba yapabilir miyiz?' gibi soru işaretleri vardı. Çünkü 100 yıllık markalarla rekabet etmek büyük bir işti. Aileme 'Bu dünya markalarında olmayan bir gücümüz



var' dedim. 'Nedir?' diye sorduklarında, en büyük gücümüzün bayilikten gelmek olduğunu söyledim. 'Her iki koltukta da oturabiliriz ve bayiyle aynı nefesi alabiliriz. En büyük gücümüz budur!' dedim. İlk yıl için 100 istasyon hedefi koymuştuk. Türkiye'nin 81 ilinde ilçelerinde ve köylerinde kendimizi tanıtmaya koyulduk. İlk bayilik görüşmeleri yaptığımızda kataloglardan yapacağımız istasyonları gösteriyorduk. Buna inananlar da vardı inanmayanlar da. Bir yıl içinde ailemin verdiği destek ve çalışanlarımızın gayretiyle 100 değil, 115 istasyonla bitirdik. Çok tavizler verdik, ama bugün kendi standartlarımızdaki bayileri kendimizin seçtiği bir noktaya geldik."

Kadoil'in başarısının arkasında iş ortaklarıyla aynı düşünceye sahip olmanın yattığını belirten Tarkan Kadooğlu, "Kadoil, bayilerimizden aldığımız güçle başladı. Bayilerimizi kendimizden farklı görmediğimiz için başladı" dedi.

KADOGAZ'DA ALTYAPI TAMAM

Uzun bir süredir bayilerinden LPG gaz dağıtımı konusunda kendilerine çok sık talep geldiğini belirten Kadooğlu, LPG gazı konusunda son

3 yıldır çalışma yürüttüklerini ve 80 Kadoil istasyonunda LPG'yi kurmadan Kadogaz'ın altyapı çalışmalarını tamamladıkları bilgisini verdi ve marka çalışmalarını yaptıklarını söyledi: "21 Eylül 2006'da Kadoil lisansını EPDK'dan almıştık. 22 Eylül 2016'da da Kadogaz için LPG lisansını aldık. Önümüzdeki 1.5 yıl içinde 406 bayimizin ve önümüzdeki günlerde lisansı alınacak 25 bayimiz ve yıl sonuna kadar hedeflediğimiz 450 istasyonu Kadogaz'a çevirip, daha çok büyüyen ve daha da güçlenen bir şirket haline gelmeyi hedefliyoruz. Marmara Bölgesi ve Akdeniz Bölgesi'nde iki LPG tesisi kurma arayışı içindeyiz."

AKARYAKIT DIŞI SATIŞLAR İÇİN YENİ ALANLAR

Kadoil'in bu yıl itibarıyla akaryakıt dışı gelirleri devreye soktuklarını belirten Kadooğlu, bunun için yeni bir birim oluşturarak bayilerin, kar edebilecekleri yeni bir alan açtıklarını söyledi ve "Bayilerimizin madeni yağ, oto kokusu, yıkama makinesi gibi akaryakıt dışı satışlardan da kar etmesini istiyoruz. Önümüzdeki süreçte, marketlerle ilgili de ciddi çalışmalar yapacağız. 2017 ve 2018'de tüketici odaklı tanıtımlar yapacağız, sadakat kartlarını güçlendireceğiz. Daha ciddi projeleri bayilerimizle birlikte geliştireceğiz" dedi. Kadoil Oil Master'ın 10 ülkeye ihraç edildiğini belirten Tarkan Kadooğlu, 50 çeşit ürünü bayilerin hizmetine sunduklarını söyledi ve hem Türkiye'de hem de yurtdışında hedef büyüterek 20-25 ülkeye ihracat yapma planlarından söz etti.

'SEKTÖRDE KALICI OLMAYI HEDEFLİYORUZ'

Kadoil'in 10'uncu yılında 40 milyon liralık yatırımla kurumsal kimlik değişimini gerçekleştirdiğini belirten Kadooğlu, "Bu



sektörde kalıcı olmayı planlıyoruz. 5 yıl önce 300 iş ortağımız varken, bugün 435 bayimizden söz ediyoruz. Türkiye genelindeki bayi sayısı 12 binde kalırken, biz iki katlık büyüme gerçekleştirdik. Standartlarımıza uymayan 160 bayimize teşekkür ettik. Bunu yaparken satışlarımız her geçen gün arttı. Biz artık seçici olmaya karar verdik. Sayıdan ziyade nitelikli bayi bizim için daha önemli" dedi.

'BAYİLERİNİ YAŞAT KI, KADOİL YAŞASIN'

"Bizim giriş kapımız çok dar. İçeri girinceye kadar çok ciddi pazarlıklar yapılıyor. Ama emin olun ki salonumuz çok ferah. Bir kere kapıdan girdikten sonra, salonumuzda çok rahat ediyorsunuz. Çok misafirperverizdir. Çünkü bayimizin sorunu bizim sorunumuz, başarısı bizim başarımız" diyen Kadooğlu, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Şeyh Edebali, 'insanı yaşat ki devlet yaşasın'der. Ben de 'Türkiye'nin her bir köşesindeki bayilerini, iş ortaklarını yaşat ki, Kadoil yaşasın' diyorum.

Kadoil, ancak sizlerle yaşayabilir. Siz bize bu gücü verdiğiniz müddetçe, bu ülkenin geleceğine yatırım yapmaya devam edeceğiz." Kadooğlu Holding'in 1 milyar doları aşan ciro, 400 milyon dolarlık ihracat, bin 350 kişisi holding bünyesinde olmak üzere bayilerle birlikte 7 bin kişilik bir aile olduğunu belirten Kadooğlu, son 5 yılda Türkiye petrol sektörünün %35,7 büyürken, Kadoil'in %71,3 ile iki katlık bir büyüme gösterdiğine işaret etti ve "Bu eseri yaratan sizlersiniz. Grubum adına, ailem adına hepinizi sevgiyle saygıyla kutluyorum. Gelecekte daha büyük başarılarla imza atacağımıza yürekten inanıyorum" diye konuştu.



PETROL BİRİNCİ SIRADAKİ KONUMUNU KORUYACAK

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Volkan Hüner, Türkiye'de akaryakıt pazarının geleceği ve Kadoil'in sektördeki konumu üzerine bir sunum gerçekleştirdi. 2015'te %33'lük pazar payı ile enerji tüketiminde ilk sırada olan petrolün, 2035 yılında da %28'lik pazar payıyla yine birinci sırada yer almaya devam edeceğini söyledi ve "Paniğe

'BİRLİK VE BERABERLİĞE OLAN GÜVENİMİZ TAM'

İş dünyasının bu süreç içinde sıkıntıları yaşadığını belirten Kadooğlu, bu süreci atlamak için bayilerle öngörülerini paylaştı: "Türkiye'nin geleceğine, ülkenin dinamiklerine, birlik ve beraberliğine olan güvenimiz tam. Aynı zamanda ayağımızı yorganımıza göre uzatmak zorundayız. Daha tedbirli, daha dikkatli, daha sistemli, daha kısa vadeli metrajlarla planlama yapmamız gerekiyor."

KURUMSALLAŞMA, FİNANS VE VERİMLİLİK

Kadooğlu, ülkede bulunan işletmelerin %97'sinin aile şirketlerinden oluştuğunu ve kurumsallaşma noktasında adımlar atılmasının önemine vurgu yaptı. Yine finansa erişim konusunda da dünyayla entegre olmanın şart olduğunu belirtti ve artık bankaların isme ve itibara değil, rating kriterlerine uygun hareket ettiklerine dikkat çekti. Kadooğlu, "Doğru, istikrarlı ve güçlü bir büyüme için bayilerimize çok iş düşüyor. Bize ve size layık olacak, gücümüze güç katacak yeni bayileri, Kadoil ailesine kazandırmanızı bekliyorum. Sizlerin desteğiyle daha da büyüyeceğimize inanıyorum" diyerek konuşmasını bitirdi.

gerek yok. Petrol, dünyadaki ve Türkiye'deki önemini korumaya devam edecek" dedi.

'SEKTÖR 1 BÜYÜRKEN, KADOİL 2 BÜYÜDÜ'

Kadoil'in pazar içinde gösterdiği büyüme oranıyla ezberleri bozduğunu belirten Hüner, "Son 5 yıllık süreç içinde Türkiye'de dağıtım şirketi sayısı 1.5 kat artıp, bayi sayısı yerinde sayarken, Kadoil'in bayi sayısını ve satışlarını artırmış olması büyük bir başarı. Sektör 1 büyürken, Kadoil 2 büyüdü. Bu, bayilerimizin, iş ortaklarımızın, Kadoil ailesi olarak hepimizin başarısı" dedi. EPDK'nın Ocak-Temmuz 2016 verilerine göre Kadoil'in 252 bin tonluk satış ve %1,83'lük pazar payı ile Türkiye'deki 86 dağıtım şirketleri arasında 10'uncu sırada yer aldığını ortaya koydu ve "Kadoil, daha büyük hedefleri hak ediyor" diye konuştu.

KADOGAZ'DA HEDEF, İLK 10

Hüner, üç yıllık meşakkatli bir çalışmanın sonucunda Kadogaz'ı sektörün hizmetine sunduklarını söyledi: "Tesislerimiz hazır, tankerlerimiz hazır. Hizmet vermeyi bekliyoruz. 2 yıl içinde 2018 sonuna kadar 60 bin tonluk

tüketimiyle Kadogaz, LPG otogazda Türkiye'nin ilk 10 dağıtım markası arasına girecek. Bu konuda iddialıyız. Bayilerimize güveniyoruz."

2016, BİZİM İÇİN DEĞİŞİM VE YENİLEME YILI OLDU

2016'da Kadoil'in yatırımlarına hız kesmeden devam ettiğini açıklayan Hüner, "2016, bizim için değişim ve yenileme yılı oldu.75 adet bayimiz, yeni kurumsal kimlikle yenilendi. Bütün bayilerimizi yeni kimliklerine kavuşturmak için çalışmalarımız son hızla devam ediyor" dedi.

AKARYAKIT DIŞI HİZMETLER ÖNEM KAZANIYOR

Akaryakıt dışı hizmetlerin önem kazandığı sektörde bu hizmetleri yürütecek ayrı bir müdürlük oluşturduklarını belirten Hüner, "Ürün gamımızı çeşitlendirdik. LPG otogaz yatırımlarımız yanı sıra, Adblue'yu sektörün hizmetine sunduk. Kadoil markalı oto yıkama, köpük makineleri, yıkama üniteleri, oto süpürge, oto parfüm, cam suyu ürünleri 2017'den itibaren istasyonlarda satışa sunacağız" dedi.

'KADOOĞLU'NUN BAŞARISI TESADÜFİ DEĞİL'

Türkiye'nin en köklü markalarından biri olan Türkiye İş Bankası'nın Genel Müdürü Adnan Bali, Kadoil'in 10'uncu yılı bayi toplantısında bulunmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek konuşmasına başladı. Kadooğlu Ailesi ile olan ilişkilerinin bankacı-müşteri ilişkisi ile başlasa da, sıcak, samimi, dürüst ve ahlaklı dostluklar üzerine devam etmesinden müteşekkîr olduğunu dile getirdi. Kadooğlu'nun başarısının arkasında gece gündüz, meşakkatle, fedakarlıkla yapılmış çalışmalar olduğunu dile getiren Bali, "Cemal Bey'in elinde gördüğüm küçük defter, koskoca grubun bütün fizibilitesine ne denli hakim olduğunu ve tüm bu başarıların tesadüfi olmadığını gösteriyor. İşte böyle bir anlayışla yönetilen şirket, Cudi Dağları'nı aşır Cizre'den Antep'e de gelir, Gavur Dağları'nı aşır Antep'ten İstanbul'a da gelir. Yolunuz açık olsun" dedi.

Bali, "İş Bankası'nın Gaziantep'te faaliyet gösterdiği ve Kadooğlu'na ait olan binanın 1 dakika dahi konuşmadan yapılmış bir anlaşma olduğunu belirterek, "İşte! İş dünyasında uzun süreli dostluklar ve değer yaratmalar ancak böyle oluyor" diye sözlerini tamamladı.



'KÜÇÜLEN DÜNYADA KADOİL'İN BÜYÜMESİ BÜYÜK BAŞARI'

Kadoil bayi toplantısında konuşan Süttaş Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz ise, dünyada büyüme ile ilgili bir sıkıntı olmasına karşın Kadoil'in gösterdiği performansı övdü ve "Dünya aslında çok cazip bir ortamda değil, büyümeye ilgili sıkıntılar var. Bu konjonktürde, bu inişli çıkışa rağmen siz başarmışsınız. Hepinizi ayrı ayrı tebrik ederim. Başarının arkasında bütün bu dalgaları aşmak konusunda gösterdiğiniz irade, takım olma ruhu ve güç birliğiniz var. Bizim gibi aile şirketleri, ailelerin de şirketi olmayı başardığında başarılı olur. Kadoil ailesi içinde çok geniş bir ekip var. Bu aile şirketi mayayı tutturmuş; profesyonel ve iş ortaklarıyla doğru yola girmiş. Sizi ayakta tutacak yapıyı

sağlamışsınız. 'Kadoil' markası sektörde itibarınızı ortaya koyan hepinizin ortak lakabı. Sektörde güven vermeyi başarmış bir markayı yaratmış olmanızdan dolayı sizi tebrik ediyorum" dedi.

'KADOİL 'GÜVEN'İN TEMSİLCİSİ'

İster gıda, ister akaryakıt olsun tüketicinin en çok aradığı niteliğin 'güven' olduğunu belirten Muharrem Yılmaz, Kadoil'in 10'uncu yılında 'Güvense güven, büyümekse büyümek' sloganının tam da bu noktada çok önemli bir mesaj verdiğine dikkat çekti: "Güven olmadan fiyat değer kazanmıyor, o bakımdan çok doğru bir yol seçmişsiniz. Güven, emeklerinizin gayretlerinizin önündeki çarpan. Bunu ne kadar büyütürseniz, piyasa fiyatını onunla çarpabilirsiniz."

AİLE ŞİRKETLERİNDE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK



ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın yönettiği 'Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma' konulu panelde, Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) Başkanı Sumer Tömek Bayındır ve Sun Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Şükrü Ünlütürk, deneyimlerini bayilerle paylaştı.

Kadoil 10. Yıl Bayi Toplantısı çerçevesinde, moderatörlüğünü TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve ODE Yalıtım Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan'ın yaptığı ve Türkiye Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) Başkanı Sumer Tömek Bayındır ve Sun Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Şükrü Ünlütürk'ün fikirlerini paylaştığı 'Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma' konulu bir panel gerçekleştirildi.



Orhan Turan, Kadoil'in Türkiye'de markalaşmayı başarmış bir aile şirketi olduğunu söyledi ve "Kadoil'in önemli özelliklerinden birisi esnafıktan gelmesi. Tarkan

Kadooğlu'nun da belirttiği gibi samimiyet çok önemli. Özellikle yapılan sosyal sorumluluk projeleri Kadoil'in Türkiye'de bir marka yaratmasının göstergesidir" dedi. Türkiye'de aile şirketlerinin oranının %98 seviyesinde olduğuna dikkat çeken Turan, aile şirketlerinin uzun süre ayakta durabilen yapılar olduğunu belirtirken, aile şirketlerindeki çöküşün %80'lik oranla ailevi konularda alınan kararlardan kaynaklandığına dikkat çekti.

'AİLE ŞİRKETLERİ DÜNYADA BASKIN BİR YAPI'

Genç bir cumhuriyet olan Türkiye'de var olan aile şirketlerinin geçmişinin çok eski olmadığını

belirten TAİDER Başkanı Sumer Tömek Bayındır ise, dünyadaki aile şirketlerinden farklı olarak

Türkiye'de aile şirketlerinin üçüncü nesile devir aşamasında olduğunu söyledi. Türkiye gibi ülkelerde işletmelerin %90-95'inin aile işletmelerinden oluştuğu bilgisini paylaştı: "Aile işletmeleriyle ilgili dünyada yapılan araştırmalar, işletmelerin ancak üçte birinin ikinci nesile geçebildiğini gösteriyor. Üçüncü nesile geçebilen aile işletmelerinin oranı %5-15 seviyesinde." ABD'de yapılan araştırmaların, profesyonelce yönetilen halka açık şirketlerin ömrünün ortalama 15 yıl olduğunu gösterdiğini belirten Bayındır, "Araştırmalar, 21'inci yüzyılın aile şirketlerinin yüzyılı olacağını ortaya koyuyor" dedi.

'AİLE ŞİRKETLERİNDE 'LİYAKAT' ÇOK ÖNEMLİ'

Aile şirketlerinde en başarılı devir işleminin 'babadan kıza' yapıldığını belirten Bayındır, "Şirkette kurumsallaşmayı gözünüzde büyütmenin" derken sorumluluk ve liyakat bazlı bir iş yapısı kurulmasının sorunları aşmaya yardımcı olacağına dikkat çekti.

'KADOİL'İN BÜYÜME PERFORMANSI ETKİLEYİCİ'

Kadoil'in 10'uncu yılı toplantısında ortaya konan performanstan çok etkilendiğini belirterek

konuşmasına başlayan Sun Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Şükrü Ünlütürk, "Böylesine büyük bir büyümenin arkasında bir aile şirketi görmek memnuniyet verici. Sizi yürekten kutluyorum, büyük bir iş başarmışsınız" dedi.

Tarkan Kadooğlu'nu STK'lar sayesinde tanıdığını kaydeden Ünlütürk, "STK'lar sayesinde hem vizyonunuz geliyor, hem de çok iyi dostluklar elde ediyorsunuz. Kadooğlu ailesinde büyük bir saygı ve sevgi ilişkisi var. Aile bireylerine şans tanıma, bu aileyi bugün büyük aile şirketinden büyük kurum haline getirmiş" şeklinde konuştu.

'AİLE İÇİNDEKİ DİRLİĞİN, BİRLİĞİN KORUNMASI ŞART'

Küçük ölçekli işlerde aile şirketi sisteminde kalmak mümkün olurken, işler büyüdüğünde sistemin daha farklı olması gerektiğini belirten Ünlütürk, "Kadooğlu gibi '450 tane istasyonum olsun, 6-7 sektörde iş yapayım' diyorsanız kurumsallaşma kaçınılmaz bir iş haline geliyor" dedi.

'AİLE ANAYASASI, EN BASİT ÇÖZÜM'

Aile anayasasının aile şirketleri için dünyada sıklıkla yapılan bir uygulama olduğuna dikkat çekerken, "Her şirketin kendine göre bir aile anayasası olmalı" dedi.





Tarkan Kadooğlu'na büyük ilgi

Kadoil'in düzenlediği kokteylde Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, bayiler ile fotoğraf çekti. Bayilerin büyük ilgi gösterdiği Tarkan Kadooğlu bayilerle tek tek ilgilenerek onlara Kadoil'in büyüme stratejileri hakkında bilgi verdi. Akşam saatlerinde düzenlenen kokteylde bayiler ve Kadoil ekibi bir araya geldi. Keyifli bir sohbet ortamının olduğu kokteylde bayiler birbirleri ile sohbet ederek Kadoil'in büyüme planları, pazarlama stratejisi, yenilediği kurumsal kimliği, kurulacak yeni tesisler ve Kadogaz hakkında konuştular.





Sibel Can geceye renk kattı

Toplantının ardından düzenlenen gala gecesine ünlü şarkıcı Sibel Can, seslendirdiği parçalarla renk kattı. Sibel Can gecede Kadoil'in 10. yıl kuruluş yıldönümü için hazırlanan pastayı Kadooğlu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile beraber kesti.





Bayiler gala yemeğinde bir araya geldi

Toplantıya katılan bayiler Kadooğlu Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu ve Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Kadooğlu ile beraber bol bol fotoğraf çekti.





Gala yemeği keyifli geçti

Bu keyifli gecede birlikte vakit geçirme şansı yakalayan bayilerimiz güzel bir yemek eşliğinde birlikte sohbet etme şansı buldular.





Kadoil ekibi bayi toplantısı ardından hatıra fotoğrafı çekti.



Nergiz Kadooğlu Çiftçi, Cemal Kadooğlu ve Celal Kadooğlu



Kadoil hatırası

Gece boyunca birlikte eğlenen tüm katılımcı bayilerimiz hatıra fotoğrafı çekilmeyi de ihmal etmediler.



KADOİL 10. YIL ÖDÜLLERİ

Kadoil, 2016 yılı içerisinde başarılı performans gösteren bayilerini ödüllendirken; konuşmacı ve tedarikçilerine teşekkür etti. Plaketlerini Kadoil yöneticilerinden alan bayi ve katılımcılar, Kadoil yöneticileriyle hatıra fotoğrafı çektiler.



KATILIMCI TEŞEKKÜR PLAKETLERİ



İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali'nin teşekkür plaketini Cemal Kadooğlu verdi.



Sütaş Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Muharrem Yılmaz'ın teşekkür plaketini Tarkan Kadooğlu verdi.



İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Ergun Yorulmaz'ın teşekkür plaketini Cemal Kadooğlu verdi.

TEDARİKÇİ PLAKETLERİ



Enerji Yayın Grubu Başkanı A. Sertaç Komsuoğlu ve Alkim Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Altunkaya'ya plaketini Mustafa Kadooğlu verdi.



HCT Kurucu Üyesi ve Genel Müdürü İsmail Özgören ve Turpak Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Önko'ya plaketini Şerafettin Kadooğlu verdi.



Mustafa Karaca'ya plaketini Tarkan Kadooğlu verdi.



Mepsan Satış Müdürü Oğuz Yavuz'a Cudi Kadooğlu, Özmen Makine Genel Koordinatörü Volkan Ocak'a ödülünü İbrahim Çöplü verdi.



Sedat Şükrü Ünlütürk'e teşekkür plaketini Adnan Kadooğlu, Sumer Tömek Bayındır'a Celal Kadooğlu, Orhan Turan'a ise Cudi Kadooğlu verdi.



Sara Madeniyağ Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Balkov ve AMC Mühendislik Satış ve Pazarlama Müdürü Cem Tuğran'a ödülünü Beytullah Kadooğlu verdi.



TÜRKİYE GENELİNDE EN İYİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Türkiye 1.'si Cevdet ve Cezmi Selvi (Selvi Petrol), Türkiye 2.'si Kasım Beyaztaş (İstikrar Petrol) ve Türkiye 3.'sü Enes Tatlıdede'ye (Final Akaryakıt- Mamak) ödülleri Tarkan Kadooğlu verdi.

KADOİL EN İYİ HİZMET ÖDÜLLERİ



Muhammet Şinaforoğlu (Şinaforoğlu Petrol), Osman Atık (Baran Toprak Petrol), Beytullah Çıtak (Redak Petrol), Yavuz Him (Cannes Petrol) ve Orhan Buzkıran'a (Lıkarpa Petrol) ödülünü Celal Kadooğlu verdi.

EGE BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Ergün Şendoğan (Akpert Akaryakıt- Bornova), F. Belma Buran (Odes Petrol) ve Adem Altındağ'a (Metsan Akaryakıt) ödülleri Şanser Kadooğlu verdi.

MARMARA BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Bülent Meral (Netlog Enerji), Enis Tatlıdede (Emre Akaryakıt) ve İmroz Özdemir'e (Hamzaoglu Petrol) ödülleri Nergiz Kadooğlu Çiftçi verdi.

AKDENİZ BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Celal Çalışkan (Ran Pet Petrol), Mustafa Ramiz Hocaoglu (Ramoil Petrol) ve Oktay Küçükduveyki'ne (Amanos Akaryakıt) ödülleri Volkan Hüner verdi.

KARADENİZ BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Cevdet Selvi (Selvi Petrol), Yusuf Gödek (Gödek Petrol) ve Niyazi Aydın'a (Murat Çolak Petrol) ödülleri Tahir Kadooğlu verdi.

DOĞU ANADOLU BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Ebedin Ergün (İshaş Gıda), Osman Akdemir (Feyfer Petrol) ve Seyyat Aslan'a (Nurşah Nakliyat) ödülleri Altuğ Teközgen verdi.

İÇ ANADOLU BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Enes Tatlıdede (Final Akaryakıt - Mamak) ve İbrahim Cangül'e (Cangül Petrol) ödülünü Veli Kadooğlu verdi.

TRAKYA BÖLGESİNDE EN YÜKSEK SATIŞ ÖDÜLLERİ



Kasım Beyaztaş (İstikrar Petrol), A.Kerim Özalp (Onur Petrolcülük) ve Alper Nacar'a (Neft Petrol) ödülünü Yasin Kadooğlu verdi.

GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ SATIŞ ÖDÜLLERİ



Abdürrezzak Yüksel (Çerkezoğlu Petrol), Mehmet Faysal Ayhan (Öz Ayhan Petrol) ve Recep Selvi'ye (Salpet Petrol) ödülleri Burçin Tunca verdi.

İNSANİ DEĞERLERE
DOKUNAN BİR LİDER

ADNAN BALI

3 0 yıldır Türkiye'nin en köklü kurumlarından biri olan İş Bankası'nda görev yapıyorsunuz... Bu hikaye nasıl başladı? 1986 yılında O.D.T.Ü Ekonomi Bölümü'nü bitirdikten sonra o sıralarda mezunlar arasında Ankara'da en prestijli iş imkanı olarak değerlendirdiğimiz 'İş Bankası Müfettişlik Sınavı'na girdim. Giriş o giriş... Hakikaten de bugün çok isabetli bir karar verdiğimi düşünüyorum. Bunu bugün geldiğim pozisyon nedeniyle değil, yaşam prensiplerimle bağdaşan bir kurumda çalışmanın mutluluğu ve gururu ile uzun yıllardır ifade ederim.

Adnan Bali'nin iş hayatındaki başarısının arkasında nasıl bir yaklaşım var? İş hayatındaki temel kıstaslarınız neler oldu bugüne dek?

Disiplinli ve gayretli çalışma, hangi iş olursa olsun fark yaratma çabası, düzgün aile yaşamı ve iş ilişkileri diyebilirim iş hayatındaki başarının temel motifleri. Ancak bunları ne kadar yapabildiğimi bilemiyorum tabii ki.

İş Bankası'nın uzun yıllardır üst düzey yöneticiliğini yapıyorsunuz... İyi ve doğru bir yöneticinin temel kıstasları ne olmalı sizce?

İyi ve doğru bir yöneticinin temel kıstaslarını, etrafında gönüllü çalışma arzusu yaratabilmesi, mekanik bir performans arayışından ziyade insani değerleriyle de kabul görmesi, açık ve şeffaf olması ve insanlara dokunabilmesi olarak özetleyebilirim. Dahili toplantılarımızda da hep ifade ettiğim bir sözüm vardır: "İnsanlara dokunmayan rakamlara dokunamaz."

'Türkiye'nin omurgası' olarak nitelendirdiğiniz İş Bankası kültürü içinde kariyer yaptınız... Onlarca yıllık bu deneyimin, sizin özelinizdeki en önemli öğretisi ne oldu?

Uzun vadeyi kısa vade uğruna feda etmeme; kısa vadeli, tek defalık kazançlar yerine uzun vadeli sürdürülebilir performanslarla, sadece kendi doğrunuz için değil müşterilerinizin iş hayatındaki muhatapların da doğrusunu gözetme; hiçbir paranteze indirgenmeyecek şekilde memleketimizin her yerine hitap eden bir "Türkiye'nin Bankası" olma kavramı benim için en temel öğreti.

Türkiye'nin farklı dönemlerde gerçekleştirdiği ekonomi-politiğini bir bankacı olarak sürekli takip ettiniz... Nasıl bir süreçten geçti ülke ekonomisi 30-35 yıllık süre zarfında? Bugün geldiği noktayı nasıl görmek lazım?

1980'lere kadar giden kapsamlı bir sual... Her şeyden önce 24 Ocak Kararları ile siyasi ve ekonomik bir çalkantı döneminden sonra daha piyasa ekonomisi ve dışı açılma politikalarına doğru yönelen Türkiye'nin

30 yıllık iş hayatında fark yaratma çabası içinde disiplinli ve gayretli çalışmalar yaparak başarıyı yakalayan Türkiye İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, açık ve şeffaf olmanın yanı sıra insani değerlere dokunmanın önemli olduğunun altını çiziyor ve "İnsanlara dokunmayan rakamlara dokunamaz" diyor.

ADNAN BALI KİMDİR?

1962 yılında Gaziantep'in İslahiye ilçesinde doğdu. ODTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden mezun oldu. 1986 yılında İş Bankası Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda Müfettiş Yardımcısı olarak göreve başladı. 1994'te Fon Yönetimi Müdürlüğü'nde Müdür Yardımcısı, 1997'de Grup Müdürü, 1998'de ise Fon Yönetimi Müdürü olarak görev yaptı. 2002 yılında Şişli Şubesi, 2004'te Galata Şubesi Müdürü oldu. 2006'da Genel Müdür Yardımcılığı'na getirildi. 1 Nisan 2011 tarihinde Türkiye İş Bankası'nın 16'ncı Genel Müdürü olarak atandı. Şu an genel müdürlük görevinin dışında Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Üyesi olarak Kredi Komitesi Başkanı ve Risk Komitesi Üyesi olarak görevlerini yürütüyor.

Vatandaş olmak, kurum olmak sadece bu ülkenin refahını paylaşmayı değil, meşakkatini de paylaşmayı gerektiriyor.

büyüme yolculuğu yaşadık. Ancak maalesef orta gelir tuzağı şeklinde de sık nitelenen bir biçimde ekonominin 2012 yılından itibaren %3-4 bandına sıkışan daha düşük büyüme dönemine girmesinin yanı sıra 2013'ün ikinci yarısından itibaren sosyal ve siyasi istikrar anlamında da sorunların ortaya çıktığı bir döneme girdik. Bugün ise, bu kazanımları asla feda etmemek için 2000'lerin başlarında olduğu gibi yine reform odaklı yapısal değişimlere yönelen bir Türkiye ortak hedefimiz olmalı.

Türkiye'nin bankacılık sisteminin çok sağlam temeli olduğunu yaşadığımız onca badireye rağmen görmüş olduk... İş dünyası bölgemizde yaşanan gelişmelerden nasıl etkileniyor? Kendini nasıl koruyor?

Biz her şeyden önce iyi günde de kötü günde de çalışma anlayışını, istikrarını, bu ülkeye olan taahhüdünü koruyan bir banka olarak en yapıcı şekilde bu süreçleri yönetmeye çalışıyoruz. Bu ülkeden aldığımızı bu ülkeye verecek şekilde değer yaratmaya çalışacak isek, bu aynı zamanda mevcut değerleri muhafaza etmeyi de gerektirir. Gelişmelerden doğal olarak olumsuz etkilenmemiz de söz konusu olabilir, fakat unutmamamız gereken kısa dönem değil uzun dönemdir ve bugün zorluklarla karşılaşan müşterilerimiz bizim bugüne kadar işbirliği yaparak kazandırdığımız ve kazandığımız müşterilerimizdir. Bu olgunlukla yönetiyoruz bu süreçleri ve zorlukları.

Türkiye'de bir seferberlik hali var her alanda. Siz de ülkenin bir ekonomik seferberlikten geçtiğini ifade ettiniz... Finans kesimi bu anlamda nasıl bir duruş sergiliyor?

Evet, aynen ifade ediyorum, tam bir seferberlik halet-i ruhiyesi ile çalışmalıyız her alanda. Vatandaş olmak, kurum olmak sadece bu ülkenin refahını paylaşmayı değil, meşakkatini de paylaşmayı gerektiriyor. Bu anlamda münferit hatalar mümkün olsa bile finans sistemi olarak iyi bir sınav verdiğimizizi düşünüyorum. Bu da güçlü bir finans sistemi sayesinde mümkün olabiliyor. Örneğin kendi başımızın derdine düştüğümüz 2001 krizinde bunu böyle yapamamıştık.

Bu seferberlik hali içinde roller nasıl paylaşılmalı? Sanayiciler, ticaret erbabı, ihracat firmalarının, ekonominin paydaşlarının rolü ne olmalı?

Böyle dönemler bütün bir sistemin sağlığının gözetilmesi yönünde birbirini anlayan, birbirini destekleyen koordinasyon içinde yaklaşımlar ve politikalar gerektirir. Bir tarafın diğerinin üzerinden onu zayıflatma pahasına kazanacağı, kazanabileceği dönemler değildir. Geleceği riske etmemek için feragatte yarış dönemleridir bu dönemler. Sadece kendi doğrusunun peşinde olanlar, uzun döneme zarar verdikleri ölçüde kendi doğrularını da muhafaza edemezler.

Türkiye'nin biriktirdiği kazanımlar olduğunu ve asıl bizi ayakta tutanın bunlar olduğunu ifade ediyorsunuz. Bu kazanımları sürdürülebilir kılmak mümkün mü? Nasıl?

Bu kazanımları sürdürülebilir kılmamızın yegane yolu insanoğlunun biyolojik ya da kariyer ömrüne bağımlı olmayacak şekilde kurumsalmaktan, sistem kurmaktan geçiyor. Eğitim, ileri teknoloji, inovasyon, altyapı yatırımları, hukuk ile sistemin kalıcılığını sağlamamız gerekir. Bu sayede, kim tarafından yönetilirse yönetilelim belli ana çizgilerin dışında kalmayacak şekilde yönetme imkanı bulabiliriz. Daha üst bir ülke liginin gerektirdiği kaliteyi yakalayamamız elzemdir bu konuda. Ülkemizin çocukları sadece kendi aralarında değil çağdaş dünyadaki eşlenikleri ile yarışmalıdır.

Önümüzdeki dönem için Türkiye'nin gelişim ve büyüme öngörüleriniz neler? Geleceğe dair bir perspektif ortaya koyabilir misiniz? Türkiye ekonomisini kısa ve orta vadede neler bekliyor?

Türkiye büyümenin gerektirdiği kaynak ve sermaye kısıtlarını aşmak için mutlaka daha katma değeri yüksek alanlara odaklanmalıdır. Makroekonomik temel göstergelerimiz, mesela bütçe açığı ve hükümet borç stokunun milli gelire oranının bugünkü düşük seviyeleri, yine cari açığın %5'lerin altına inen milli gelirdeki son dönemde iyileşen payı, yönetilebilir düzeydeki enflasyon, sağlam bankacılık sistemi bakımlarından hiç de fena değil, özellikle birçok gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere nazaran. O nedenle, özellikle bölgemizdeki

Sadece kendi doğrusunun peşinde olanlar, uzun döneme zarar verdikleri ölçüde kendi doğrularını da muhafaza edemezler.

yükselen jeopolitik tansiyonun ülkemizde beklenmeyen bir olumsuz tabloya yol açmaması halinde bu makroekonomik temeller, bankacılık sistemi, reformlara odaklanma ve düşük enerji ve mal fiyatları ile daha iyi bir büyüme perspektifine sahip olmamız gayet mümkün.

Kadooğlu ailesiyle tanışıklığınız uzun yıllar öncesine dayanıyor... Kadooğlu Holding'in gelişim seyrini nasıl değerlendirirsiniz? Bu konuyla ilgili görüşlerinizi paylaşabilir misiniz?

Bir başarı hikayesi olarak değerlendiririm. Emek, gayret, göz nuru, işini sıkı takip, işine hakimiyet diye görürüm. Prensiplerine bağlılığın yanı sıra değişime uyum sağlama, dönüşüm olarak algılarım. Tecrübe ile dinamizmin mükemmel bileşimi olarak bakarım. Bu düşüncelerle yolunuzun da daima açık olmasını dilerim, öyle olacağına da inanıyorum.

ADNAN BALI'DEN FİNANSAL TAVSİYELER

- Kredi kullanmalısınız ama kredi bağımlısı olmamalısınız.
- Krediyi ihtiyacınız yüzünden ve ihtiyacınız depreştiğinde mecburen kullanmayınız, maliyetinden daha iyi değerlendireceğinizi düşünürseniz kullanın.
- Kredi ilişkisi evlilik gibidir. Uzun süreli karşılıklı bir aittir. Yeter ki güven ve sadakat bozulmasın.
- Kredi isme ve teminata verilmez. Kredi, işe verilir. Teminata veriliyorsa ve o teminat satınla kredi ödenecekse, o teminatı siz satın, daha doğrusu odur.
- Bize emanet edilen kaynakları doğru kullanmak durumundayız, aksi halde doğru bir iş yapmış olmayız.
- Sorunlu kredi oranları düşük olmakla birlikte, sorunlu kredi yüzdesine sadece rakam olarak bakmıyoruz. Bu dağılan ve parçalanmış aileler demek.
- İşinize hakim olmak durumundasınız. İşin mutfağından geleceksiniz. Mutfakından gelmiyorsanız işe hakim olamazsınız.
- İşin teknik kısmına hakim olduğunuz kadar, işin finansına da hakim olmak zorundasınız. Zihninizde o fizibilitenin kısa bir özeti, sağlaması olmalıdır.
- Kasadaki parayı kendinizin sanmayın, o sizin değil.
- İşler ters gittiğinde kol kesmeyi bilmelisiniz. Aksi halde gövdenin tamamı gider. Mal ile vedalaşmayı bilmelisiniz.
- Moda gibi işlere değil, bildiğiniz alanlara yatırımlar yapın. Ezberlerle iş yapmak macera ile sonuçlanır.
- Teknolojide trendleri izleyin. Cep telefonun bütün fonksiyonlarını kullanmak durumundasınız.
- Bankacıların agresif rekabet nedeniyle sizlerin ahlakını bozmasına izin vermeyin.
- Sizin ihtiyaçlarınızı siz yönetin.
- İş adamlığı cazip olabilir, ama sürdürülebilirliği çalışkanlığınızla, yüreğinizi ne kadar koyduğunuzla ilgili.
- İşinizi yaparken önünüze çıkan ilk eşiklerin gözünüzü korkutmasına izin vermeyin. İlk eşikler aldatıcıdır. Israr etmek, üzerine gitmek ve çalışmak lazım.

Kokusuz Mutfaklar, Sağlıklı Sofralar!



‘Kadoil Antalya’da emin adımlarla ilerliyor’

Akaryakıt alanında satış sorumlusu, saha müdürlüğü, bölge müdürlüğü, bölgeler müdürlüğü gibi pozisyonlarda 25 yıllık deneyime sahip Habil Tuna, son 2 yıldır Kadoil Antalya Bölge Müdürü olarak Isparta, Burdur ve Afyon’u da içeren bölgenin Kadoil’e açılmasına katkı sağladı. Kadoil bayisi sayısını bir yıl içinde 16 bayiye çıkardıklarını belirten Tuna, bölgede Kadoil’in kurumsal kimliğine uygun olarak emin adımlarla ilerlediklerini söylüyor.

Son iki yıl içinde Isparta, Burdur, Afyon illeri dahil olmak üzere Antalya Bölgesi’nde kendimizi tanıttık. Bölgedeki bayilerle bir yemek organize ettik. Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Bey’in bölgedeki bayilerle görüşmesi, Kadoil’in vizyonunu aktarması bölge bayileri nezdinde çok olumlu karşılandı. Ardından bizlerin son iki yıldır Antalya Bölgesi’nde gerçekleştirdiği çalışmalar, Kadoil’e olan güveni artırdı. Kadoil’in sözünde duran, güvenilir bir firma olarak bölgede tanınması; 10 yıl içinde Türkiye’nin 10’uncu akaryakıt dağıtım firması konumuna gelmesi, gelecek vaat etmesi Antalya’da hızlı büyümemizi sağladı. Kadoil ailesi olarak Antalya’da emin ve sağlam adımlarla ilerliyoruz. Kadoil’in ülke genelindeki hedeflerine katkı sağlayabilecek çalışmalar yürütüyoruz.

Bayilerimiz Kadoil’in Türkiye’deki gelişimine inanıyor

Kadoil olarak Antalya Bölgesi’nde tanınmak için yatırımlar yapıyoruz. İnsanlar bir yatırım yapıyorsa biz beş yapıyoruz. Düne kadar Afyon’da yoktuk. Şimdi dört bayimiz var burada. Isparta’da, Burdur’da aynı şekilde. Gönül istiyor ki bu sayıyı 30-40’lara çıkaralım. Ama seçici olmak zorundayız. Kurum kimliğine ayak uydurmayan bayilerle yola devam edemeyiz. Nitekim Türkiye’deki hiçbir bayimiz, sözleşmesi bittikten sonra bırakıp da gitmemiştir. Bu da şunu gösteriyor; bayilerimiz Kadoil’in Türkiye’deki gelişimine inanıyor.

Rusya krizi, bölgeyi olumsuz etkiledi

Antalya Bölgesi, Türkiye’nin Rusya ile yaşadığı krizden etkilendi. Bu durum turizm başta olmak üzere birçok sektörde olduğu gibi akaryakıt sektörüne de olumsuz yansıdı. Yıllardır faaliyet gösteren firmaların batışını gördük. Kadoil, bu süre zarfında bölgemize destek oldu. İnşallah ülke olarak 2017’de sıkıntıları atlattmış ve yolumuza devam ediyor olunuz.



Habil Tuna

İnanıyorum ki Antalya Bölgesi olarak 2017’de Kadoil olarak çok büyük bir büyüme kaydedeceğiz.

Bayinin ayakta kalması önceliğimiz

Antalya, sürekli evrim geçiren bir il. Yeni köprüler, inşaatlar nedeniyle bayinin önündeki yol kapanmış olabilir. Günün ve sektörün koşullarına göre önlemler alarak, bayilerimiz için gerekli desteği veriyor. Biz, bayilerimizle bir aileyiz. “Sizinle üç yıl önce bir anlaşma yaptık, siz bu şartlarda çalışmak zorundasınız” gibi bir felsefemiz yok.

İlmek ilmek dokuyarak belli bir noktaya geldik

Bugüne kadar Antalya’da, Burdur’da, Isparta’da, Afyon’da ilmek ilmek dokuyarak belli bir noktaya geldik. Antalya’nın sayılı iş adamlarıyla iş yaptık. İnsanlar bu isimleri duydukça, Kadoil bölgede markalaştı. İstasyonlarımızın müşterilerce arandığı bir marka olması için hizmet veriyoruz. Olmadığımız bazı lokasyonlar var. Ana felsefemiz, “Bayimiz kazansın ayakta dursun, biz de ayakta duralım.” Bunun için de her zaman “kazan-kazan” prensibiyle hareket ediyoruz.

2018 hedefi 60 bayi

Beş yıllık kontrat dönemimizi geçen yıl atlattık. Bölgedeki bayi sayımızı 16’ya çıkardık. Şimdi yeni hedefimiz yeni istasyonlar. 2016 yılındaki bayi sayımızı ise 20-22 bayiye çıkarma önceliğimiz var. Şu anda görüşme halinde olduğumuz bayi adaylarımız var. 2016 yılını 10-12 milyon litrelik satışla kapatmayı hedefliyoruz. İki sene sonra inanıyorum ki bayi sayımızı iki katına çıkartacağız.

Kadoil, mali yapısı güçlü bir şirket

Akaryakıt sektöründe bizim bayilerin tek

baktığı konu dağıtım firmasının mali gücü ve büyüklüğü. Kadoil, maddi gücü yüksek bir marka. 90 dağıtım şirketi arasında 10’uncu sırada yer alıyor. Hedefimiz ilk beş. Kadoil, gerek potansiyeli gerekse maddi gücü ile bunu başarabilecek bir firma. Kadoil’in yönetim kurulundan tüm çalışan ekiplerine kadar bu hedefi gerçekleştireceğimize inanıyorum.

‘Konya’da çevreden merkeze adım adım geliyoruz’

Mersin, Gaziantep, Konya’da üstlendiği farklı görevlerde Kadoil’in 10 yıllık yolculuğuna tanıklık yapan Kadoil Bölge Müdürü Hasan Göktaş, son iki yıldır Konya’da yürüttüğü çalışmalarla Kadoil markasının bölgede yayılmasına katkı sağladı. Göktaş, 20 milyon litrelik akaryakıt satışının olduğu bölgedeki yeni hedeflerini Konya merkeze doğru ilerlemek olarak ortaya koyuyor.

Türkiye’nin en büyük yüzölçümüne sahip bölgesi olan Konya, Türkiye’nin en fazla akaryakıt tüketiminin olduğu bir bölge ve 600’e yakın bayi bulunuyor. Yoğun bir rekabetin olduğu bir bölge. Karlılıkların düşmesi, işletme maliyetlerinin artması bayileri zorladı.

2014 yılı itibarıyla Konya’da yaptığımız yoğun marka tanıtım çalışmalarıyla Kadoil olarak bölgede atılım içinde girdik. Bölgedeki bütün istasyonlarla iletişim kurduk, Kadoil’i tanıttık. Bunu ilk başta hem bayilerimize hem adaylarımıza aşıladık. İlçelerde iyi lokasyonlarda olmaya gayret ettik. Kadoil’in samimi, güvenilir, hırslı ve büyüme odaklı yaklaşımları sayesinde bölgede sözü geçen, ticareti sağlam olan isimleri Kadoil ailesine kattık. 2015 yılındaki yeni sözleşme dönemiyle birlikte Konya bölgesinde 9 yeni bayi ile en fazla bayilik çıkartan dağıtım firması olduk.

‘Karlı anlaşmalarla bayilerimizin yanında olduk’

Kar ortaklığından ziyade, bayilere Kadoil ailesinin bir ferdi olduğunu hissettirmeye çalıştık. Bu güven duygusunu bayimize aşıladık. Onlara yön verdik, yol gösterdik. Hem rakiplerimizden ayrılıp satışlarımızı artırdık, hem de istasyon yönetiminde ciddi katkılar sağladık. Karlı anlaşmalarla bayilerimizin yanında olduk. İstasyon satışlarını artırmak için kampanyalar düzenliyoruz, karlarını artırıyoruz, satışlarını artırıyoruz. Gerekirse karımızın çoğunu bayimize yansıtarak destek veriyoruz. Kadoil’in bölgedeki en büyük avantajı, insanların bize olan güveni. Bayimize verdiğimiz güvenle bu noktaya gelmiş olduk.

‘Konya’da başarırsanız, Türkiye’nin her yerinde başarırsınız’

Türkiye’de 90 akaryakıt dağıtım markası içinde 10. sıradayız. Ülke genelinde 400 tane akaryakıt bayimiz var. Türkiye’nin her noktasında ikmal yeteneğimiz var. Bu da bizi bölgede avantajlı kılıyor. Bayilerimiz, Aliğa’dan, Antalya’dan, Mersin’den alım yapabiliyor. Bunlar çok büyük avantaj. Türkiye’de bu donanım, bu imkana sahip şirket sayısı çok az.

Kadoil’in ülke genelinde yaptığı yatırım hamlesi, Konya bölgesine de yansıdı. Konya bölgesinde başarılsanız, Türkiye’nin her yerinde başarılı olabilirsiniz. Konya’da 2014 yılında gerçekleşen 9-10 milyon litre civarında olan satışımızı 15 milyon litrenin üzerine çıkarmış durumdayız.



Hasan Göktaş

Çok ciddi bir kar marjı elde ettik. İyi lokasyonlarda iyi bayiler kazandık. Karlı anlaşmalar yaptık. Bölgemizde Kadoil’e olan güven arttı. 2015 ve 2016 içerisinde 16 yeni bayimiz oldu. 2017 sonuna kadar Konya ve çevre illerde 40 bayi hedefliyoruz.

‘Biz bayimize, bayilerimiz bize inanıyor’

Konya’da çok seçici davranıyoruz ve bölgede sözü geçen, tanınan, markaya değer katacak bayilerle yürüyoruz. Şu anda Konya’daki bayilerimizin hepsi bu standartlara uygun bayiler. Bundan sonraki süreç, daha fazla nasıl kazanabiliriz, satışımızı nasıl artırabiliriz, araç trafiğini nasıl artırabiliriz, bunun çalışmalarını bayilerimizle yapıyoruz. Biliyoruz ki başarı inançtan geçiyor. Biz bayimize, bayilerimiz bize inanıyor.

‘Hedefimiz, Konya merkeze girmek’

Kadoil olarak Konya bölgesinde şehir merkezinde etkili olmak için ciddi çalışmalarımız var. Şu an itibarıyla çevreden merkeze doğru ilerliyoruz. Hedefimiz yıl sonuna kadar şehir merkezi istasyon sayımızı artırmak. Bu hedefimizi gerçekleştirecek, Konya’daki birinci şirket biz oluruz.

Ünlü bir filozofun “Büyük düşler kuranlar düşlerini gerçekleştirmez, aşarlar” diye bir sözü var. Ben, bunu aştığımızı düşünüyorum. Ama bunun üzerine koymamız gereken daha çok şey var.



FATİH SÜLEYMAN BADEMLİ
FSB PETROL - ISPARTA / KEÇİBORLU

‘Kadoil bizi 3-0 önde başlattı’

Akaryakıt sektörüne girişimiz, Kadoil Bölge Müdürü Habil Bey'in gayretleri ile oluştu. Kadoil, girişimcilik ruhumuzu hayata geçirmemize neden oldu, adım atmamızı sağladı. %100 yerli sermaye olan Kadoil, bizim birinci tercihimiz oldu. Güçlü ve büyüyen bir firma ve çalıştığı bayilere kol kanat geren bir politikası var. Keçiborlu'daki istasyonu aldığımızda faaliyetinde değildi. Kadoil ile birlikte eksiklerini giderdik. Hedefimiz nakliyecilik yapan firmaları, otobüs firmalarını müşteri portföyümüzün içine alabilmek. Yerli bir firma olmamız da müşterilere güven veriyor. Bizim bölgede gördüğümüz eksiklik, diğer istasyonların müşteriye yeterince ilgi göstermemesi.

Biz, bu boşluğu dolduracak çalışmalar yapıyoruz. Sektörde hiç tecrübemiz yoktu. Şimdi fark ediyoruz ki, Kadoil, bu işe başlarken bize gereken her türlü yardımı yapmış. Bize sunduğu anlaşma, ayakta durmamızı sağlayacak. Kadoil bizi 3-0 önde başlattı. Sektörde geçici değil kalıcı olmayı düşünüyoruz. Bunun için de yatırımlarımız devam ediyor. Keçiborlu bölgesinin dışında Eğirdir Bölgesi'nde ikinci bir istasyon daha satın aldık. Onu da Kadoil yaparak gerçekleştirdiğimiz yatırımları bütünleştirmiş olacağız. Hedefimiz günlük 10 bin litre motorin satışı. Beklediğimiz talepler gerçekleşirse, bu hedefi çok çok aşacağımıza inanıyorum.



MUSTAFA DAL
DALOĞLU PETROL - ISPARTA / GÖNEN

‘Kadoil, çözüm odaklı bir firma’

İsparta'da inşaat alanında çalışan 55 yıllık üçüncü nesil bir firmayız. İsparta'da tanınmış firmayız ve ilk üçte yer alıyoruz. Akaryakıt alanına geçişimiz babamın hayaliydi. Bu alana gireli bir buçuk iki yıl oldu. Hem farklı bir arayış içindeydik, hem de karlılığı bizi cezbedti. Yeri ve konumu iyi olduğu için Gönen'de bir istasyon aldık. Daha önceden farklı bir firmaydı, yeni anlaşmamız Kadoil ile oldu. Kadoil, bizim için büyük bir şans. Çözüm odaklı bir firma. Habil Bey'in bizlere çok büyük katkıları var. Bir sıkıntı olduğunda hemen çözebiliyor. Bu anlamda Kadoil ile çalışmaktan mutluyuz ve gelecek için de umutluyuz. Hem bölgede tanınmış bir aile olmamız, hem de Kadoil'in sunduğu yüksek karlılık sayesinde bölgedeki yoğun rekabetin üstesinden gelebiliyoruz. Kadoil ismi de Türkiye'de bilinen kaliteli bir marka. Kadoil markasına gelen insanlar var.

Firmamızın ismiyle beraber birleştiğinde Kadoil gerçekten avantajlı oluyor. Müşterilerimiz memnun ayrılıyorlar. İstasyonumuz Antalya geçiş güzergahında olduğu için en çok kamyon, tır gibi nakliyat araçları geçiyor. Yazın turistik amaçlı çok geçiş oluyor. Bu işlerimize %10-20 olumlu yansıyor. Kış ayları nakliyat açısından iyi bir potansiyel barındırıyor. İsparta'nın öğrenci potansiyeli iyi. Yine memurların bölgede olmasının da bize olumlu yansımaları oluyor. İstasyonumuzda hizmeti üst seviyeye taşımak için her şeyi birinci kalite olarak sunuyoruz. Marketimizi ve tuvaletlerimizi yeniliyoruz. Şu anda günlük 5 bin litre satış yapıyoruz. Satışlarımızı artırmak için bölgedeki firmalarla görüşüyoruz. Şehir merkezinde bir istasyon açma hedeflerimiz var. Arayışlarımız devam ediyor. Çevre yolunun açılmasıyla birlikte böyle bir yatırımı düşünüyoruz.



HALİL GÜVENÇ
DLS PETROL - AFYON / MERKEZ
YENİSARIKAVAK PETROL - AFYON / DAZKIRI

‘Kadoil’in bayrağını yükseklere taşıma hedefindeyiz’



35 yıldır akaryakıt sektöründeyiz. Afyon'da 18 yıldır istasyon işiyle uğraşıyoruz. 17 yıl boyunca farklı bir akaryakıt markasıyla çalıştık. Kadoil ile de son 2 aydır birlikteyiz. Tarkan Bey ile yıllardır tanışıyoruz. Çok değerli bir dostum, iyi bir arkadaşımıdır. Kadoil'e geçişimizde Tarkan Bey'e olan vefa borcumuzu ödemek, Kadoil bayrağını Afyon'daki istasyonlarımıza dikmek istedik. Bir tane Afyon-Konya karayolu üzerinde, bir tane de Afyon-Denizli yolu üzerinde Kadoil istasyonumuz var. Kadoil bizim için ticari anlamda da çok iyi bir firma. İstikrarlı bir marka. Türkiye'de beşinci büyük dağıtım şirketi olma yolunda ilerliyor. Kadoil'in bu atılımını çok çok olumlu buluyoruz ve bu hedefine ulaşacağından da kuşumuz yok. Biz de elimizden geldiğince Kadoil'in bu hedefine uygun hizmetler vermek, Afyon

bölgesinde Kadoil'in bayrağını yükseklere taşıma hedefindeyiz. Kadoil, bütün sıkıntılarımızı gideriyor. Hem bölge müdürümüze hem de Kadoil yetkilileri gece geç saatlerde bile arasak bize destek veriyor. Saha müdürü, bölge müdürü, genel müdür herkes sıkıntılarımızla bire bir ilgileniyor. Önemli olan da bu. Önceki firmalarda yetkililere ulaşmak mümkün değildi. Kadoil her anlamda avantajlı, yakıtı çok kaliteli, karlılığı süper. Finansman anlamında, yakıt anlamında bizlere yardımcı oluyor. Kazanmadan karını veriyor. Yapabileceği her konuda destek oluyor, bayilerine hizmet veriyor. Kadoil bayiliğimiz ile birlikte satışımız çok daha iyi olmaya başladı. Bölgeden geçen Gaziantepi kamyonlar, bizim istasyonumuzu görünce hemen giriyor. Afyon'da çok fazla istasyon var. Yoğun rekabete karşı hizmetimizle öne çıkıyoruz.

Kadoil ile birlikte artık fiyat konusunda da rekabet gücümüz arttı. Belli aylarda bölgedeki çiftçilere de hizmet veriyoruz. Toptan satışlarımız olabiliyor. Kadoil'in bayrağını yükseltmek, insanlara Kadoil'i tanıtmak şu anda öncelikli hedefimiz. Bu yüzden günü kurtarmak değil, uzun vadeli müşteri memnuniyeti yakalamaya hedefiyle çalışıyoruz. Her iki istasyonumuzda toplam 20 kişilik ekibimizle hizmet veriyoruz. Kadoil'i insanlara anlatıyoruz. Sadece Yenısarıkavak Petrol'de günlük 15 bin litre yakıt satıyoruz. Müşterilerimiz verdiğimiz hizmete geliyor. Sadık müşterilerimiz var. Hedefimiz, yıllık 2 milyon 500 bin litre akaryakıt satmak. Kadoil çok istikrarlı bir şekilde ilerliyor. Güven çok çok önemli. Kadoil'e bu anlamda güvenimiz sonsuz. Şu anda bizim için önemli olan Kadoil'in yükselişidir.



TAHSİN SEVER

ÖZPOYRAZLAR PETROL
AFYONKARAHİSAR / MERKEZ

‘Hem Kadoil’i temsil ediyor, hem de kazanıyoruz’

Akaryakıt alanında 20 yıllık bir geçmişimiz var. Afyon ve Balıkesir olmak üzere iki tane Kadoil istasyonumuz var. Kadoil bayilik süreci, Antalya’da şirket tanıtım yemeği ile başladı. Çok rekabetçi bir ilde hizmet veriyoruz. Rakip istasyonlarla aramızda farklılık yaratmak için haftada iki gün halk günü yapıyoruz. Halkımız buna alıştı. Mevcut fiyatlarımızı minimuma düşürüp hem kazanıyoruz, hem de Kadoil’i tanıtıyoruz. 1 TL kendi kendine yıkama sistemini getirdik. İstasyonumuz müşterilerimizin vakit geçirmekten keyif aldığı bir tesis kalitesinde.

Kadoil dağıtım şirketimizden aldığımız iskontonun %90’ını müşterilerimize yansıtıyoruz. Yıkama hizmetimizle de insanların istasyonumuza girmesini sağlıyoruz. Bölge Müdürümüz Habil Bey’in katkılarıyla kısa sürede 5 istasyona çıktık. Tüketicilerden elde ettiğiniz geri dönüşler olumlu. İnsanlar aldıkları üründen memnun. Kalite, hizmet unsurlarını ön plana çıkarıyoruz. 2015 yılı, kontratların yenilenme yılıydı. Afyon’da tüm Kadoil bayileriyle birlikte her geçen gün hızla büyüyüyoruz. Biz dağıtım şirketimizle birlikte ilk 5 büyük arasına gireceğimize inanıyoruz.



İSMAİL ALTIÖK

ALTINOKLAR PETROL - KONYA / ILGIN

‘Kadoil ile rekabet gücümüz çok çok iyi’

1993 yılından bu yana akaryakıt alanındayım. Nakliyecilikten geliyorum, lastik satışı yapıyorum. Bölgedeki müşterilerimizin çoğu bizleri tanır. Bize güveniyorlar, güvendikleri için bizden akaryakıt alır. Son bir buçuk yıldır Kadoil’e geçtik. Akaryakıt işiyle oğlum ilgileniyordu. Oğlum 2 yıl önce rahmetli olduktan sonra bu işe torunumla birlikte devam ettim. Tabi burada Kadoil Bölge Müdürü Hasan Bey’in bize büyük katkıları oldu. Oğlumdan kalan borçların ödenmesi konusunda bize her türlü kolaylığı gösterdi. Borçlu olarak işe başladık. Kadoil sayesinde borcumuzun

çoğunu kapattık ve şu anda bizim alacağımız var piyasadan. Kadoil bize çok avantajlı bir durum sunuyor. Kadoil ile bizim rekabet gücümüz çok çok arttı. Çiğli’deki satış potansiyelimiz çok daha iyi. Yıllık 2 milyon litre satış yapıyoruz. Kadoil’den önce 900 bin litreydi satışımız. 2016 sonunda da 2 milyon litrelik satışla kapatmayı hedefliyoruz. Müşterinin ayağına tankerlerle mal götürüyoruz. İndirim yapmadan ürünlerimizi müşterilerimize sunmamız bizim en büyük avantajımız.



MÜCAHİT TURGUT

MAYTUR PETROL - ANTALYA / MURATPAŞA

‘Kadoil’i Antalya merkezde en iyi temsil eden bayi olduğumuza inanıyoruz’



Sektörde 15 yıllık bir firmayız. Kadoil ile olan bayiliğimiz üç yıldır var. Kadoil’i Antalya merkezde en iyi temsil eden bayi olduğumuza inanıyoruz. Bu istasyonda çok emek verdik ve iyi işler başardık. Yaptığımız çalışmalarla Kadoil’in bir Türk markası olduğunu anlattık ve Kadoil’in bölgedeki marka bilincini artırdık. İstasyonu aldığımız noktadan çok daha iyiyiz. Bu yıl, Antalya’daki turizmin kötü olmasından kaynaklı işlerimizde biraz sıkıntılar yaşadık. Rusya kriziyle birlikte turist sayısında çok büyük düşüş oldu. Haliyle bu bize de yansıdı. Antalya’nın elit bir bölgesi olan Lara Bölgesi’nde bulunan istasyonumuzda yeni atılımlar içindeyiz.

Lara’daki müşterilerimiz marka konusunda hassaslar. Biz de bütün çalışmalarımızı bunu dikkate alarak yapmaya başladık. Kadoil markasına olan güveni sağlamaya yönelik tanıtım çalışmaları yaptık. Antalya’lı olduğumuz için, eş dost, bizi tanıyan sivil toplum örgütleri, bizden yakıt almaya başladı. İstasyonumuza bir kez gelen müşteri, istasyondan memnun kalıyor ve bir kez daha geliyor. Bu bölge için bunu yapabilmek bir başarı. Yine istasyonumuzda gaz yoktu, şimdi müşterimize LPG gaz hizmeti de sunacağız. Bunun satışlarımızı artıracığını düşünüyoruz. Kışa doğru işlerimiz daha da iyi olacak. Ticari müşterileri çekmek için

çalışmalar yapıyoruz. Müşterilerimize özel sadakat programları ve indirim kampanyaları gerçekleştiriyoruz. Bunun meyvelerini kısa vadede aldık. Hiç gelmeyen müşteriler gelmeye başladı istasyona. Bunun sürekliliğini sağlamak için çalışıyoruz. Belli oranda yakıt alana ücretsiz yıkama hizmeti vereceğiz. İstasyonu canlandıracağız. Kadoil, bayilikten gelen bir şirket olduğu için bayinin sıkıntılarını da iyi bilen bir firma. Çok güzel işler başardı. O anlamda bundan da çok büyük bir keyif duyuyoruz. Kadoil’in yükselişinin Antalya’ya olumlu yansımalarının olacağına inanıyorum.



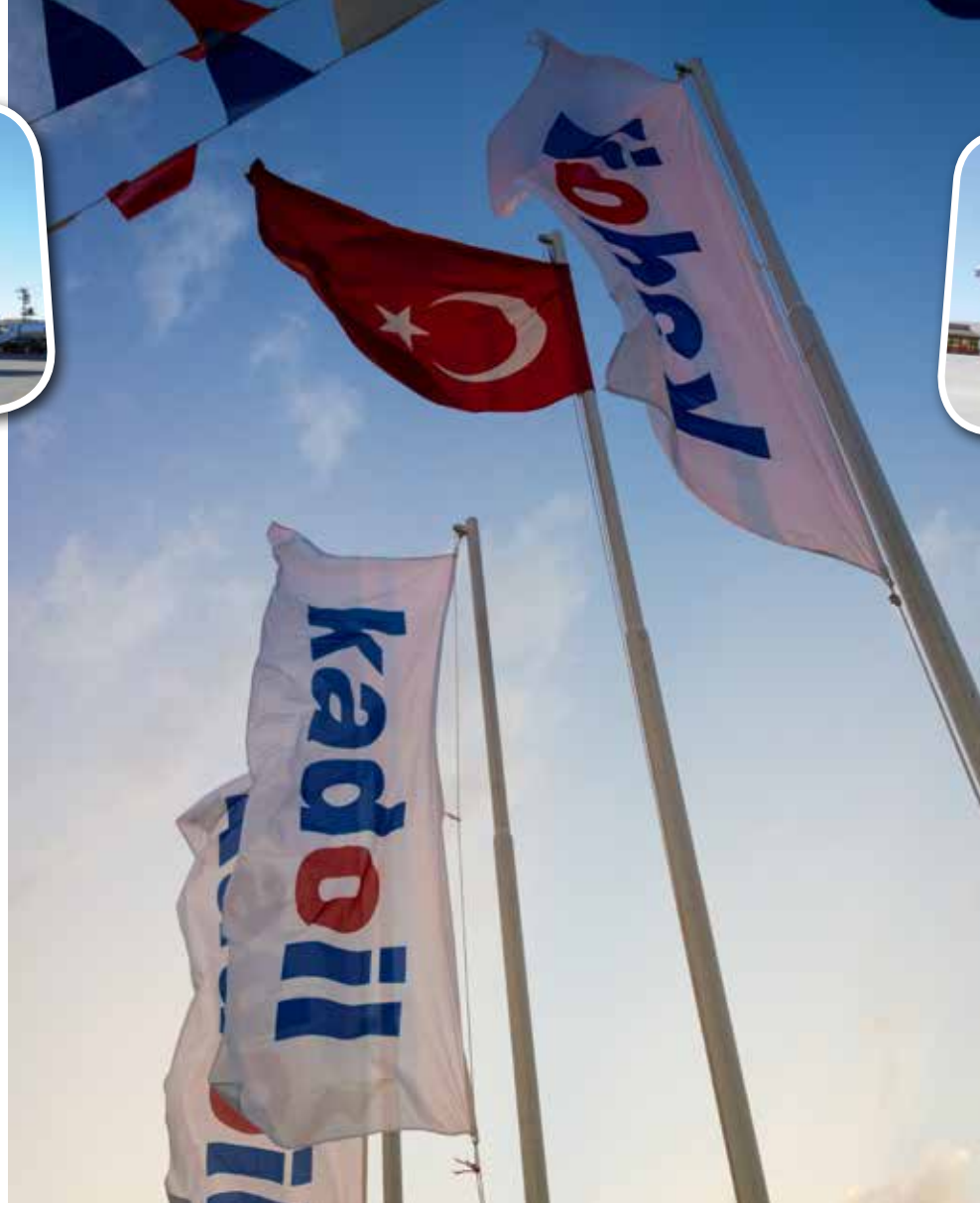
RIFKI KURŞUN

ATAK TAVUKÇULUK PETROL
KONYA / SARAYÖNÜ

‘Bölge insanı Kadoil markasına güveniyor’

Akaryakıt alanında 5 yıllık bir geçmişimiz var. İki yıldır Kadoil bayiliği olarak devam ediyoruz. Hasan Bey’in bizlere yol göstermesi sayesinde yüzümüzün ağıyla bu işi sürdürüyoruz. Sarayönü bölgesinde ağırlıklı olarak kamyonlarla, tırlarla çalışıyoruz. Bölgede tarım ve çiftçilik kaynaklı işlerimiz de oluyor. Köylere akaryakıt götürüp hizmet veriyoruz. Doğu’dan Batı’dan gelen müşterilerimizin hepsi Kadoil markasını biliyor. Kadoil markasıyla ilgili herhangi bir kuşku yok, insanlar markamıza güveniyor. Akaryakıtta bir sıkıntımız yok. Biz de çok memnunuz, bizden akaryakıt alan müşterilerimiz de çok memnun. Hasan Bey sürekli bir kontrol halinde. Bizi haftanın 3-5 günü ziyaret eder, onun sayesinde

bugünlere geldik. Hedef kota 750 metreküptü, biz bunu 2 milyon metreküpe taşıdık. Destek verilirse 4 milyon metreküplük satış yakalamak işten bile değil. İstasyonumuzda müşteri çekmek için yaptığımız bir takım çalışmalar var. Öncelikle güler yüzlü ikramda bulunmak, istasyonu temiz tutmak gerekiyor. Ticarete dürüst olursanız, kazanırsınız. Bölgemizde fiyat rekabeti var. Ama bizler fiyatları düşürerek değil, müşteriye vadeli satışlar yaparak bu rekabetin önüne geçiyoruz. Aylık 8 tanker yakıt satma kapasitemiz var. Vadeli satışlardan dolayı kapasitemizin tamamını kullanıyoruz. Kadoil desteği ile, bu sıkıntıları aşacağımıza inanıyoruz.



MEHMET YILDIZ

YENİCEOBA PETROL
KONYA / CİHANBEYLİ

‘Kadoil, bölgemizde kalite, güven ve dostlukla anılıyor’

Yeniceoba’da otel işletmeciliği, kuyumculuk, halı saha ve restaurant işletmeciliği ile uğraşmaktayız. Akaryakıt sektörüne Kadoil’in Yeniceoba’da bulunan istasyonunu satın alarak başladık. İyi ki de başlamışız. Kadooğlu ailesiyle yöremiz ve kültürümüz aynı. Kardeşlerimizle yola devam etmek bizim için bir onurdur. Aile şirketiyiz. İlçede bulunan diğer istasyonumuzu, bölge müdürümüz Hasan Bey ve Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Bey’in yakın ilgisi ve samimiyeti

doğrultusunda gönül rahatlığı ile Kadoil yaptık. Markamızın tanıtımını, verdiğimiz kaliteli ürün ve hizmetle yapıyoruz. Bunu radyo reklamlarımız ve promosyonlarımız ile destekliyoruz. Çiftçilerimize uzun vadede destek oluyoruz. Herkes Kadoil’den ve ürünlerinden çok memnun. Kadoil, bölgemizde kalite, güven ve dostlukla anılıyor. Kadoil’i sektörde ilk beşin içerisinde görmek istiyoruz. Kadoil’in daha da ileriye gitmesi, bizi daha avantajlı hale getirecektir.



METİN SAK

SAK TİCARET - KONYA / TUZLUKÇU

‘25 yıldır satışlarımız aynı, ama karlılığımız Kadoil ile arttı’

Tuzlukçu’da 25 yıldır petrolcülük işiyle uğraşıyoruz. Bölgede tanınan bir aileyiz. Farklı sektörlerde bayiliklerimiz var. Tuzlukçu’daki tek petrol istasyonu olarak faaliyet gösteriyoruz. Kadoil’in Türkiye’de yükselen grafiği, yakın bölgelerde Kadoil bayiliği yapan arkadaşlarımızın verdiği bilgiler Kadoil bayiliğine geçmemizde etkili oldu. 25 yılın sonunda Kadoil ile doğru bir bayilik yaptığımızı düşünüyorum. Bölge insanı da Kadoil’i sevdi. Kadoil’in yakıtı çok beğeniliyor. Tarım potansiyeli belli olduğu için bölgede satış rakamları yıllık ortalama 700-750 ton arasında değişiyor. 25 yıl önceye göre aşağı yukarı aynı satış

yapıyoruz. Ama karlılığımız daha yüksek. Bu da Kadoil ile birlikte oldu. Bölgede en büyük rekabeti dışarıdan gelip çiftçiye mazot satan akaryakıt tankerlerine karşı yapıyoruz. İndirimler yaparak, vadeli satışlar yaparak rekabet ediyoruz. Bölgedeki en büyük sıkıntı, nakit para sıkıntısı. Müşteri kazanmak için peşin parası olan müşteriye indirim yapıyoruz; parası olmayanlar da altı ay sonra verdiği için vade farkı olmadan satış yapıyoruz. Şu anda istasyonumuzda oto yıkama, madeni yağ satışı, lastik hizmetleri veriyoruz. Yine istasyonumuzda açtığımız bir su kuyusuyla çiftçilere ücretsiz su hizmeti veriyoruz.



DURMUŞ KALE

DOST PETROL - KONYA / BEYŞEHİR

‘Kadoil’in kar marjı diğerlerine göre yüksek’

Konya Beyşehir bölgesinde 18 yıldır akaryakıt alanında faaliyetler yürütüyoruz. Kadoil ile tanışmamız bir yıl önce Hasan Bey’in aracılığıyla oldu. Kadoil’den aldığımız destek sayesinde rekabette güçlüyüz. Kadoil, diğer markalara göre kar marjımızı yüksek tutan bir firma. Fiyatlarımız avantajlı. Müşteriye karşı yüzümüz güzel, kalitemiz güzel. Kadoil ile hiçbir şekilde sorun yaşamıyoruz. Kadoil ekibine çok rahat ulaşıyoruz. Bölgedeki müşterilerimiz hem Kadoil markasından, hem de mazotumuzdan son

derece memnunar. Turistlerin Beyşehir’e geldiği yaz dönemi, festivallerin olduğu dönem; bölgemizde akaryakıt açısından en iyi dönem. Bölgedeki diğer kasabalara toptan satışlar yapıyoruz. Köylülerimize peşin satışlarımız, vadeli satışlarımız oluyor. Kışın çok fazla hareket yok, sadece bölgedeki vatandaşımıza hizmet ediyoruz. Müşteri odaklı bir satış politikamız var. Beyşehir’de satışımız her geçen gün artıyor. İstasyonu hareketlendirmek, satışlarımızı artırmak için bir takım çalışmalar ve kampanyalar yapıyoruz. Hem işletmenin kendi, hem de dağıtım firmasının kazanacağı bir çalışma yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde yeni bir Kadoil bayisi açmak gibi bir hedefimiz de var.



Sahnelerin pozitif enerjisi

Büründüğü her bir karakterin hakkını verebilen bir kişilik... Bazen sunucu, bazen oyuncu, bazen reklam yüzü... Gösterdiği performansla sahnelere daima pozitif enerjisini katmayı başarmış bir isim Vatan Şaşmaz...

Vatan Şaşmaz



Gençlik yıllarında fotomodellik, ardından televizyonda çeşitli programların sunuculuğu, dizi ve sinema filmlerinde oyuncu... Vatan Şaşmaz'ı bazen sabah programlarının sunucusu, yarışma programı veya magazin programı sunucusu, bazen reklam yüzü, bazen önemli etkinliklerde boy göstermiş bir sunucu olarak gördük. Ama bunların ötesinde 'Çocuklar Duymasın'ın Engin'i, 'Keloğlan Kara Prense Karşı' filminin 'beyaz atlı prens'i veya 'Akşemsaddin Hazretleri' rollerinde büründüğü her bir karaktere hayat veren ve rolünün hakkını veren bir isim olarak izledik onu. Türkiye'nin idol sunucularından Halit Kivanç'ı kendine rol model aldığını söyleyen ve kariyerini bu çizginin de ötesine taşıyan Vatan Şaşmaz ile mesleğine ve hayatına dair sohbet ettik...

Fotomodel, oyuncu, sunucu, yazar ... Birbirini bütünleyen, hatta birbirinden beslenen farklı şapkalarınız var... Siz kendinizi nasıl nitelendirirsiniz?

Benim kartvizitim de sunucu, oyuncu ve yazar. Kendimi öncelikle bir sunucu, ardından da oyuncu olarak tarif edebilirim.

Kendiniz hakkında biraz bilgi verin lütfen...? Çocukluğunuz nasıl geçti, eğitiminiz, mesleki yaşamınız nasıl şekillendi?
İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunuyum. Gençken üniversitede arkadaşların gazıyla fotomodellik ile başlayan serüven, daha sonra sunuculuk ve oyunculukla devam etti.

Yaklaşık 18 yıldan beri beni ekranda da farklı projelerde izliyorsunuz.

Oyunculuğa uzanan mesleki kariyeriniz tesadüf eseri mi gelişti, yoksa çocukluğunuzun hayali ve hedefe doğru adım adım ilerlediğiniz bilinçli bir tercih miydi? Nasıl başladı bu yolculuk?

Biraz tesadüf, bolca emek, çalışma ve sabır... Elbetteki kendini geliştirme de var. Bir bakmışsınız ki hızla ilerliyorsunuz. Hayatın akışına bırakınca kendinizi, daha hızlı ilerliyorsunuz.

Sizi tv dizilerinde, sinema filmlerinde, yarışma programlarında, etkinlik sunumlarında görüyoruz... Bunların hangisi sizleri daha çok heyecanlandırıyor?

Elbetteki benim için öncelik sunuculuk. Sahne ve televizyon fark etmez; bir programa hakim olup onu sunuyor olmak, o akışı yönetiyor olmak benim asıl mesleğimdir.

Mesleki yaşamınızda sizi en çok etkileyen çalışma hangisiydi?

Benim için on yıl boyunca süren 'Çocuklar Duymasın' serüvenindeki 'Engin' karakterinin yeri her zaman ayrıdır.

Önemseydiğiniz, içinizden geçen ve 'keşke içinde olsam' dediğiniz bir proje var mı?

Aslında dürüst olmak gerekirse yok diyebilirim; çünkü istediğim hemen hemen bütün projelerde yer aldım.

İş hayatında zor biri misinizdir? Hassas olduğunuz bir takım prensipleriniz, olmazsa olmazlarınız, tolerans göstermeyeceğiniz durumlar var mıdır?

Her işte olduğu gibi bizim işte de hata göturmeyen bir taraf var. Eğlencenin bittiği ciddiyetin arttığı, prensiplerin katı olduğu kırmızı çizgilerim vardır elbet. O da zaten sizin profesyonelliğinizi yansıtır.

Bugün mesleki yaşamınızda geldiğiniz noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz? Hedeflerinize ulaştığınızı söyleyebilir misiniz?

Hem evet, hem hayır... Çünkü -Allah uzun ömür verirse- henüz kariyerimin yarısında olduğumu düşünürsek, daha yapacak çokooook da iş var.

Her işte olduğu gibi bizim işte de hata göturmeyen bir taraf var. Eğlencenin bittiği ciddiyetin arttığı, prensiplerin katı olduğu kırmızı çizgilerim vardır elbet. O da zaten sizin profesyonelliğinizi yansıtır.



Kısa zamanda hızla büyüyen ve büyük başarılarla imza atmış Kadoil ile gurur duyuyorum. Çünkü dünya markalarına kafa tutup çok güzel yere geldiniz. Ve bu başarının sırrının 'samimiyet' olduğunu, tüm yönetim kurulu üyelerinden -başta Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Bey olmak üzere- gördüm.



Bugüne kadar çok fazla sayıda projede yer aldığınız. Hiç unutamadığınız, sizi en çok etkileyen ve bizlerle paylaşabileceğiniz bir anınız var mı? Yine yaklaşık on yıl boyunca süren Türkiye'de ekol olmuş bir magazin programı olan 'Özel Hat' programının yeri bende ayrıdır. Öyle kaliteli programı sunmak ayrıcalıktı doğrusu.

Gündelik yaşamınızda nasıl bir portre çiziyorsunuz? Eşiniz, ailenizle olan ilişkileriniz iş yaşamınızdaki portrenizden ayrışıyor mu?

Hayatını iyi programlayan biri olarak hem işine, hem kendisine, hem eşine, hem ailesine ve çocuklarına vakit ayıran biri olmaya çalışmışımdır her zaman. Umarım başarıyorumdur... :)

İş yoğunluğunun dışında kendinizle baş başa kaldığınız zamanlarda neler yaparsınız? Hobileriniz, uğraşlarınız var mı?

Deniz seven biri olarak teknede vakit geçirmek, köpeklerle vakit geçirmek ve Bobol da seyahat etmek; en büyük keyfim diyebilirim

Şehir içinde veya farklı şehirlere otomobilinizle yolculuk ederken, girdiğiniz benzin istasyonlarında en çok ne ararsınız? Benzin istasyonlarından beklentiniz ne olur genelde?

Hem işi hem özel hayat gereği çok seyahat eden biri olarak benzini her zaman bildiğim markalardan almaya gayret gösteririm. Benim için temizlik ve hizmet ön plandadır.

Kadoil'in 10. Yılı Bayi Toplantısı'nın sunuculuğunu yaptınız. Kadooğlu ailesini ve Kadoil'i yakından tanıma fırsatını buldunuz. 'Kadoil' markası üzerine nasıl bir izleniminiz var veya oluştu?

Kısa zamanda hızla büyüyen ve büyük başarılarla imza atmış Kadoil ile gurur duyuyorum. Çünkü dünya markalarına kafa tutup çok güzel yere geldiniz. Ve bu başarının sırrının 'samimiyet' olduğunu, tüm yönetim kurulu üyelerinden -başta Yönetim Kurulu Başkanımız Tarkan Bey olmak üzere- gördüm. Tüm bayilerimizle tek tek tanışarak buradaki başarının sırrının 'samimiyet' olduğunu keşfettim diyebilirim. Başarılarınızın devamını diliyorum.



K
kadoil

Kadoil 95 4.29

Motorin 3.49

Otogaz 1.89

Kadoil
Kadoil

KadoGaz

LPG

No Entry



‘Yoğun rekabetin olduğu akaryakıt sektöründe Kadoil yükselen bir yıldız’

Bergama’da 12 dönümlük alan içinde Kadoil’in akaryakıt istasyonu bayiliğini yapan Hitab Petrol’den Ali Barış Şener, iş hayatındaki sistemli, disiplinli ve düzenli iş prensiplerini eşi, baldızı, kuzeni ve amcasıyla birlikte istasyonculuğa taşıyarak, bölgenin turistik yapısına uygun, tesis kalitesinde bir akaryakıt istasyonculuğu hedefliyor.

Ali Barış Şener, Kadoil’in İzmir bayilerinden. Bir ayağı Bergama istasyonunda, bir ayağı Buca ofisinde, ayrıca elektrik işlerini yaptıkları inşaat taahhüt işleri dolayısıyla şantiyelerde. Gününün 20 saatini iş koşuşturması içinde geçiriyor. Tabiri caizse tam bir işkolik. Hatta eğitimini dahi bu nedenle yarıda bırakmak zorunda kalmış. Esas işi, baba mesleği olan yapı elektrik taahhüt işleri. Bu, toplam iş hacminin %80’ini kapsıyor. Akaryakıt istasyonculuğu ise kendisi için yeni. Yakın bir zamanda Kadoil Bölge Müdürü Taylan Bora’nın önerisiyle akaryakıt istasyonculuğu işine giriyor. Şener, bu alana girmesinden dolayı mutlu. Çünkü istasyonculukta nakit para akışı ve operasyonunun çok kolay yönetilir olması kendisini cezbetmiş. Bu durum gelecekteki yatırım planlarını da etkilemiş. Önümüzdeki dönemde atacağı ikinci bir adım yeni bir istasyon kurup, akaryakıt işini esas işi haline getirmek. Böylece kızına hamile olan eşine ve iki oğluna daha fazla vakit ayıracağını düşünüyor.

Kadoil’in İzmir Bergama bayisi Hitab Petrol’ün sahibi Ali Barış Şener, şirketinde birlikte çalıştığı eşi Ayşe Şener, oğulları Yağız Batur ve Sanberk Saner ile bir buluşma gerçekleştirdik. Şener ailesiyle, gündelik yaşamlarına ve iki yıl öncesine uzanan Kadoil bayiliğine uzanan hikayelerini konuştuk.

Barış Bey, sizi biraz tanıyabilir miyiz?

İzmir’de doğdum. Açıköğretim Fakültesi’nden mezun olmadan bıraktım. Baba mesleği olan elektrik malzemesi imalat ve toptan satışı sürdürüyorum. 2000 yılında elektronik işini de ekledik.

Akaryakıt işi nasıl girdi hayatınıza?

Elektrik malzemesi işinde piyasa şartları çok ağırlaştı. Çok fazla çek senet dönüyordu. Ayrıca, elektrik elektronik işinde insanlar bir doyuma ulaştı. Büyük teknoloji marketleri bu işi esnafın elinden aldı. Akaryakıt işinde ise nakit paranın dönmesi, fazla risk olmaması bu dönemde bizi cezbetti ve bir arkadaşımın 2012 yılında akaryakıt işine kısa bir dönem için ortak oldum. Ardından Haziran 2015’te Bergama’da kendi Kadoil istasyonumu açtım.

Peki öngördüğünüz gibi risksiz bir alan mıydı akaryakıt sektörü?

Diğer çalıştığımız alanda vadeler havada uçuyor. Böyle olunca akaryakıt işinde daha az risk olduğunu söyleyebilirim. Bir takım handikapları var tabi.

Akaryakıt alanı, iş hacminizin yüzde kaçını teşkil ediyor?

İş hacmimizin %20’sini akaryakıt; %80’ini ise yapı inşaat, taahhüt, elektrik elektronik işi oluşturuyor. Tamamiyle akaryakıt işine yönelmeyi düşünüyoruz.

Bir aile şirketi olarak yapıyorsunuz bu işleri sanırım...

Evet. Buca’daki ofisimizde eşim, kuzenim, baldızım, amcam ile birlikte bir aile şirketi gibi sürdürüyoruz işlerimizi. Eşim işin muhasebesiyle ilgileniyor baldızımın birlikte. Kuzenim ise ağırlıklı olarak şirketimizdeki inşaat işleriyle ilgileniyor. Ben de ofiste, istasyonda, şantiyelerde işleri sürdürmeye gayret ediyorum.

Tabi bir de çocuklar var...

Çocuklar da ofisimizin yakınında bulunan okula giderken, zamanlarının bir bölümünü de ofiste geçiriyorlar.



HİTAB PETROL-BERGAMA

Kadoil ile yollarınız nasıl kesişti?

Bergama’da devraldığımız istasyon Kadoil bayisiydi. Taylan Bey ile görüşmelerimiz oldu ve Kadoil ile devam etme kararı aldık. Bilmediğimiz bir iş süreciydi. Sisteme ayak uydurmaya çalıştık. Koç, Sabancı, Sanko gibi büyük holdinglerle daha önce çalışma deneyimimiz vardı. Kadooğlu Holding ile de bu anlamda uyumlu bir çalışmamız var. Kadoil’den çok memnunuz. Kadoil bu işi çok kurumsal yapıyor. Türkiye’de büyüme odaklı bir yaklaşımı var. Daha modern bir konsept üzerine ilerliyorlar.

Kadoil ile hayatınızda ne değişti?

Kadoil’in bölgedeki bayi sayısı artıyor. Bu, bizim iş hacmimize de olumlu yansır. Şu anda yıllık 1 milyon litre satışımız var. Hedefimiz 2 milyon litre satış.

Kısa bir süre içinde edindiğiniz izlenimler neler sektöre dair?

Akaryakıt alanı hem zor hem kolay bir sektör. Zorlukları; sistem geç işliyor. İniş çıkışları çok fazla. Rekabet had safhada. Avantajları ise, takibi kolay, işletmesi kolay bir sektör. Nakit para döngüsü yüksek bir alan. Son 10 yıldır sektörde birçok dağıtım firması ortaya çıktı. Haksız rekabet var ve önüne geçilmesi lazım. Bunun için şartları zorlaştırmak, sistemi katı hale getirmek bu işin önünü keser. Burada EPDK’nın işi daha sıkı hale getirip haksız rekabetin önüne geçmesi lazım. Bu şekilde sektörde bir istikrar yakalanacağını düşünüyorum. Öte yandan sektörün yavaş yavaş el değiştirdiğini ve daha küçük ölçekli firmaların pazarda çoğalmaya başladığını görüyoruz. Kadoil, yoğun rekabetin olduğu bu sektörde iyi bir noktaya geldi.



HİTAB PETROL
ALİ BARIŞ ŞENER

Akaryakıt alanı hem zor hem kolay bir sektör. Zorlukları; sistem geç işliyor. İniş çıkışları çok fazla. Rekabet had safhada. Avantajları ise, takibi kolay, işletmesi kolay bir sektör. Nakit para döngüsü yüksek bir alan.

Bergama gibi yerli ve yabancı turistin yoğun olduğu bölgede istasyonculuk işi, nasıl bir çalışma prensibi gerektiriyor?

Bölgemiz, turizmin gözde bölgelerinden biri. Bergama ve Ayvalık çok yakın. Gezip görülecek birçok tarihi mekan var. Turizmin yanı sıra, tarım ve sanayi gibi alanlarda da gelişmiş bir bölge. Yılın 7 ayı turizm ağırlıklı. Bergama'da 12 dönüme sahip bir alandayız. İstasyonumuzun tertipli ve düzenli olması için bir takım çalışmalar yapıyoruz. Benzin istasyonundan ziyade insanların dinlenebileceği bir tesis haline getirme gayretimiz var. İstasyonumuzda hijyenik ve kaliteli vakit geçirecekleri bir ortam hedefliyoruz. Kafeterya, restoran, çocukların vakit geçireceği oyun parkı ile insanların seyahatlerini keyifli hale dönüştürmeyi hedefliyoruz. Yakıtımızın kalitesiyle ilgili olarak insanlara bilgi veriyoruz. Biz kendimize dair çıkış noktasını bu şekilde formülize ediyoruz.

Peki akaryakıt istasyonculuğunun sizi keyiflendiren tarafları var mı?

Günlük ortalama 100 arabaya yakıt satıyoruz. Bazen tavan yapıyor. Emegimizin karşılığını aldığımızı düşünüyoruz. Bu da bize keyif veriyor.

Zor yönleri var mı bu işin?

Sektörde uyulması gereken bir takım kurallar var. Mümkün olduğunca buna dikkat ediyoruz. Kuralları uygulamak ve zamanla yarışmak gerekiyor. Bazen elektrikler kesildiğinde dolum yapamıyoruz. Tedirgin olduğumuz bir başka nokta, yanıcı madde satıyor olmamız. Bunun büyük riskleri var.

Eşinizle aynı zamanda iş arkadaşısınız. Sıkıntılı tarafları var mı?

Zorluklarından ziyade, güzel tarafları var. Eşim küçük yaşta bu yana iş disiplini edindiği için zorlanmıyoruz. İş ortamında birbirimize kolay alıştık. Karşılıklı bir hassasiyet var. Sorunların üstesinden gelmeyi seviyoruz ikimiz de. İş ortamı keyifli geçiyor.



'Barış, işine aşık bir adam'

Ayşe Hanım sizleri biraz tanıyalım?

1980 İzmir doğumluyum. Köken olarak eşim de ben de Yugoslav göçmeni bir aileden geliyoruz. Ticaret Meslek Lisesi mezunuyum. Şirketin ön muhasebe işlerine bakıyorum. Eşim ile 17 yaşında tanıştık. 20'li yaşlarımdayken de nişanlandık. 2003 yılında büyük bir aşkla evlendik. 2004 yılında Yağız Batur, 2009 yılında ise Sanberk Saner dünyaya geldi. Allah izin verirse, 29 Ekim'de bir kızımız olacak.

Gün nasıl başlar Şener ailesi için?

Barış için gün, erken bir saatte başlar. Çok yoğun çalışır. Ofiste birkaç saat finans işleriyle ilgilenir, satışları, tahsilatları organize eder. Ardından sahada mobil olarak işleri organize eder. Ben, hamileliğimin 7'nci ayında olduğum için biraz daha geç gidiyorum ofise. Kız kardeşim de bizimle birlikte olduğu için, ofiste yokluğumu aratmıyor. Büyük oğlum 7'nci sınıf öğrencisi. Babaannesiyile birlikte okula veya dershaneye giderler. Küçük oğlumla da ablam ilgileniyor. Ofisteki mesaim bittikten sonra, akşam 19.00 civarında çocuklarla birlikte eve gidiyoruz. Barış'ın işleri daha geç saatlerde bitiyor.

Hem iş hayatını hem de ev hayatını yakından biliyorsunuz... Nasıl tarif edersiniz Barış Bey'i?

Barış, işine aşık bir adam. İş aşkını bildiğim için de çok fazla müdahale etmem ona. Akaryakıt istasyonu, diğer çalışma alanımıza göre daha rahat geçiyor. Zaman zaman stres yaşar. Sistemin getirdiği aksaklıkları sevmeyiz. Sistemli, disiplinli ve düzenli çalışmayı çok sever. İşin dışında ise çok eğlenceli biridir.

Hem iş ortamında hem de ev ortamında birliktesiniz. Zor olmuyor mu?

Ofis ortamında ciddiyetimizi koruyoruz. Her ikimiz de iş prosedürü içinde profesyonel olarak, çalışma arkadaşı şeklinde hareket ediyoruz. Zor bir patron, ama işimi severek yaptığım için herhangi bir şikayetim yok.

Kendinize vakit ayırdığınız anlar neler yaparsınız?

İki tane çocuk olunca, ağırlıklı olarak çocuklara yönelik aktiviteler yapıyoruz. Büyük oğlum voleybol ile ilgileniyor. Kursa gidiyor. Onun bu çalışmalarıyla ilgileniyoruz. Onun dışında dostlarımızla birlikte yemekte bir araya gelmek, misafir ağırlamaktan hoşlanırsınız. Ailecek tarihi yerleri gezmeyi çok severiz. Hafta sonlarımızda İzmir çevresinde olmayı seviyoruz.

Şener Ailesi'ne yeni bir bebek geliyor. Nasıl bir heyecan yaşıyor evde?

İki erkek çocukta sonra, ailemize bir kız gelecek olmasından dolayı hepimiz çok tatlı bir heyecan yaşıyoruz. Özellikle küçük oğlum, bir kardeşi olacağı ve 'Alisa Su'ya abilik yapacağı için çok heyecanlı. Belki bu sayede eşim de, bir sürpriz yapar ve mesai saatlerini düşürebilir.

Kadoil tarafında nasıl gidiyor işler?

Kadoil'in farklı rafinerilerden dolum yapması, büyük bir avantaj. İyi kalitede bir akaryakıt ve iyi kalitede bir hizmet verdiğimizize inanıyoruz. Kadoil, istasyonumuza giren araç sayısını artırırsınız durumda. Her geçen gün satışlarımız artıyor.

Kişisel olarak ilgilendiğiniz uğraşlarınızı, hobileriniz var mı?

Yüzmeyi ve spor yapmayı, kitap okumayı seviyorum. Ama ne spor yapmaya, ne de kitap okumaya çok fazla zaman ayırabildiğimi de söyleyemem.

İzmir'de yaşam üzerine neler söyleyebilirsiniz?

İzmir'i seviyoruz. Buca, keyifli bir bölge. İzmir'in en eski yerleşim yerlerinden. Bu bölgede yaşıyor ve çalışıyor olmak çok keyifli.



Yağız Batur Şener

13 yaşındayım. 7'nci sınıfa gidiyorum. Kitap okumayı çok seviyorum. Daha çok macera kitaplarını tercih ediyorum. Ayrıca karikatür çizmeyi de severim. Okulda ise matematik en sevdiğim ders. Annem ikinci sınıftayken beni voleybola başlattı. O zamanlar ne için

gittiğimi bilmiyordum. Ama artık çok seviyorum. Arkasspor'da eğitim alıyorum ve Arkasspor'un bütün maçlarına gidiyorum. Henüz takıma seçilmedim, ama oynamak istediğim mevki libero. Hayalim, ileride bu işi profesyonel olarak yapmak.



Sanberk Saner Şener

7 yaşındayım. İkinci sınıfa gidiyorum. Yüzmeyi çok seviyorum. Matematik çok seviyorum. Bana çok eğlenceli geliyor. Babam genelde geç geldiği için en fazla annemle vakit geçiriyorum. Annemle

birlikte futbol oynuyoruz evde. Hayal gücümü kullanarak resim yapmayı seviyorum. Amerika'yı merak ediyorum. Orada güzel okullar var. En büyük hayalim büyüyünce otel açmak. Okulumu bitirdikten sonra Londra'ya gitmek ve otelimi orada açmak istiyorum.

AKDENİZ'İN HARİKALAR DİYARI ANTALYA



KALEİÇİ

Kuşkusuz Antalya denince akla kum ve deniz gelir... Haksız sayılmazsınız ama, tarihi geçmişi, antik kent kalıntılarıyla, doğasıyla, yaylalarıyla, kayak merkezleriyle, doğa ve su sporlarıyla zengin alternatifleri olan bir Antalya'yı da kaçırmamak lazım.

H itit, Pamphylia, Lykia, Kilikia, Pers, Büyük İskender, Antigonos, Ptolemais, Selevkos ve Bergama Krallığı, Roma İmparatorluğu, Bizans İmparatorluğu, Selçuklu İmparatorluğu, Hamitoğulları ve Osmanlı İmparatorluğu'nun hüküm sürdüğü Attalos'un yurdu Antalya... Milyonlarca yerli ve yabancı turistin gitmekten kendini alıkoyamadığı bir kent.

630 kilometrelik kıyı uzunluğuyla 'Türkiye'nin Rivierası' olarak nitelendirilen kent, 2 milyonu aşkın nüfusuyla Akdeniz'in en güzide şehirlerinden biri. Sadece Türkiye için değil, yakın komşu ülkelerin, Avrupa'nın, Rusya'nın, İran'ın, Körfez ülkelerinin, hatta uzak ülkelerde yaşayanlar için de harikalar diyarı. Alternatif bir turizm merkezi, bir başka deyişle turizmin başkentidir. Kuşkusuz Antalya denince akla kum ve deniz gelir... Ama, Antalya'da turizm; deniz turizminden kültür turizmine kadar pek çok farklı alanda ve çeşitte yapılabiliyor. Bu çeşitlilik içinde doğa yürüyüşleri, doğa sporları, deniz sporları, su altı dalışı, rafting, plaj voleybolu, av turizmi, golf turizmi gibi zengin alternatifleri olan bir Antalya'yı da kaçırmamak lazım. Kent, yaz turizmi ile ün salmış olsa da; kış turizmi ile de öne çıkmaya başlıyor. Kışın bölgede bulunuyorsanız, Saklıkent'in en yüksek noktası olan Bubi Dağı'ndaki kayak pistinde harika bir kayak yapabilirsiniz.

GEZELİM: Kaleiçi, Likya Yolu, Xanthos Antik Kenti, Termessos Antik Kenti, Aspendos Antik Kenti, Antalya Müzesi, Konyaaltı Plajı, Lara Plajı, Antalya Hayvanat Bahçesi, Saklıkent Kayak Merkezi, Adrasan Koyu, Köprüçay, tarih ve doğa buluşması için birkaç seçenek.

GÖRELİM: Muratpaşa Camii, Yivli Minare, Hadrian Kapısı, Karain Mağarası, Gelidonya Feneri, Düden Şelalesi, Manavgat Şelalesi, Köprülü Kanyon, Kurşunlu Şelalesi, Oymapınar Gölü, Antalya Akvaryum ve Expo2016'yı görmenizi tavsiye ediyoruz.

YAPMADAN DÖNME! Adrasan'da dalış, Olimpos'ta yamaç paraşütü, Dim

Çayı'nda rafting, Antalya'nın sıcakına inat Bezirgan, Gömbe, Üçoluk veya İbradı'da yayla keyfi, Bubi Dağı'nda kayak, Gebiz'de doğa yürüyüşü, doğa içinde kamp çadırı, Antalya'da deneyimleyebileceğiniz aktiviteler.

NE YİYELİM? Domates civesi, kölle, testi kebabı (kaynama), kekikli çorba, göçe çorbası, yarpızlı çorba, şilofta, alafaşı, ilibada, tahinli piyaz, hibeş, bastarya yöresel yemekler içinde yer alır. Yine tatlı olarak da sarıburma, patlıcan tatlısı, bergamut pekmezi, turunc reçeli, muz tatlısı, kirkitle, bademli keşkül, yayla dondurması önerilebilir.



ANTALYA'DA AYRICALIKLI KADOİL HİZMETİ

Bölgede 2010'dan bu yana aktif olarak çalışmalar yürüten Kadoil, hem bölge halkına, hem de bölgeyi ziyaret eden yerli yabancı turistlere Muratpaşa, Aksu, Serik ve Alanya Gazipaşa'da bulunan bayileri ile ayrıcalıklı bir hizmet sunuyor. Antalya Bölgesi'nde toplam 13 istasyon ile yürüttüğü nitelikli akaryakıt hizmetiyle bölgede kısa süre içinde bölge insanının sevgisini kazanmış ve markalaşma noktasında belli bir seviyeyi yakalamış durumda.



KURŞUNLU ŞEHALESİ



OLİMPOS



TERMESSOS ANTİK KENTİ

TABİAT ANANIN ARMAĞANLARI

Antalya, doğanın bütün cömertliğini gösterdiği, ne ararsanız bulabileceğiniz ender kentlerden biri. Uzun kıyı şeridi içerisinde çok sayıda doğal plajı var. Konyaaltı Plajı, Lara Plajı, Karpuz Kaldıran Plajı, Adalar Plajı şehrin en bilinen plajları. Bir başka zenginlik ise bölgenin de simgelerinden olan Düden Şelaleleri. Yemyeşil bir vadinin içinde yer alan Kurşunlu Şelalesi ve Manavgat Şelalesi Antalya'nın doğa harikaları.

ANTALYA'NIN ANTİK KENTLERİ

Antalya, bölge olarak büyük bir tarihsel birikime sahip. Kent çevresinde geçmişten bugüne gelen çok sayıda tarihi yapıya rastlarsınız. Antalya'da milattan önce 700'lü yıllara uzanan tarihi şehir kalıntıları 'Perge' ile günümüze kadar gelir. Türkiye'nin en önemli antik kentlerinden biri olan 'Termessos', hamamları ve kaya mezarlarıyla dikkat çeken 'Ariassos', bölgenin tarihi zenginliğini öne çıkaran antik kentler. Yine, Antalya'da bulunan Karain Mağarası'nda Paleolitik, Mezolitik, Neolitik ve bronz dönemlerine ait tarihi kalıntılara rastlamak mümkün. En güzel antik eser de, eski limanı çevreleyen surların park dışındaki kısmında restorasyonu yapılan Hadrian Kapısı'dır.

ESKİ ANTALYA'DA KALEİÇİ

Antalya iç limanı ve Kaleiçi, 1972 yılından bu yana SİT alanı olarak koruma altında. Eski Antalya'nın mimari karakterini ve kültürel birikimini yansıtan Kaleiçi evleri, bugün turizme dönük otel, pansiyon, restoran ve bar gibi eğlence merkezleriyle varlığını sürdürüyor. Anadolu Selçuklu Sultanı Alâeddin Keykubat zamanından kalma Yivli Minare, Antalya'nın ilk Türk yapısı olarak görebileceğiniz bir eser. Selçuklular ve Osmanlılar döneminde yapılmış birçok medrese harap olmuş, ama 1250 yılında Selçuklu Veziri Karatay tarafından yaptırılan Türk İslam yapılarından biri olarak kabul edilen Karatay Medresesi ile Elmalı'daki Osmanlılar döneminde Ömer Paşa tarafından yaptırılan medrese, sapasağlam duruyor.



MURAT EKİNCİ

‘Kadooğlu, aile şirketim gibi’

Kadooğlu Holding’in bütün mali ve finansal denetiminin sorumluluğunu üstlenen Murat Ekinci, 4 yıllık görev süresince Kadoil’i hayatını değiştiren bir firma olarak nitelendirirken, şirkette kendisini bir çalışan gibi değil, şirketin bir parçası, bir ortağı gibi gördüğünü söylüyor.



Kadooğlu Holding bünyesindeki denetim departmanının başında görev alan Murat Ekinci, son 4 yıldır Kadooğlu’nun mali ve finansal denetimine yönelik gösterdiği yoğun çabalarla şirketin gelişimine katkı sunmuş isimlerden biri. Kadooğlu Holding’te gece gündüz demeden yaptığı çalışmalarla şirketin bir ferdi olmayı başaran Ekinci, aslen Kastamonulu olsa da benzerliği nedeniyle çoğu zaman Kadooğlu ailesiyle akrabalık bağı olup olmadığıyla ilgili sorulara muhatap kaldığını anlatıyor. 16 yıllık çalışma hayatında Kadoil’in kendisine çok büyük katkıları olduğunu söylüyor Ekinci ve “Biyolojik bir bağım yok, ama manevi olarak kendimi aileden biri olarak görüyorum” diyor.

Kadooğlu Holding İç Denetim Müdürü Murat Ekinci, evin bütün yükünü sırtlayan eşi Defne Ekinci, çocukları Oğuzhan, Batuhan ve en minikleri Ömer Mete ile evlerinde samimi ve keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.

Kimdir Murat Ekinci, sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul’da 1979 yılında doğdum. Baba tarafım Kastamonu’dan geliyor. Lisans eğitimimi Dumlupınar Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi’nde İktisat Bölümü’nde yaptım. Üniversitenin dördüncü sınıfındayken evlendim ve hayattaki bazı manevraları erken yaşta yaptık. Şu anda üç oğlum var. 37 yaşındayım, ama 13 yaşındaki en büyük oğlumun boyu şimdiden beni geçti bile.

Kariyerinizin gelişimi nasıl oldu?

Üniversiteden sonra hemen iş hayatına atıldım. İlk olarak yurtdışından kağıt ithal eden bir şirkette çalıştım. Burada finans ve muhasebe alanında 2 yıl çalıştım.

Akaryakıt sektörüne adım atmanız Kadoil ile mi oldu?

13-14 yıldır akaryakıt sektöründeyim. Kadoil’den önce iki farklı akaryakıt dağıtım şirketlerinde finans, denetim, istasyon denetimi alanında çalışmalarım oldu.

Kadoil ile tanışmanız nasıl oldu?

Kadoil ile tanışmam önceki şirkette birlikte çalıştığımız Şahin Kardaş aracılığıyla oldu. 4 yıl önce denetim pozisyonunda bir açık vardı. Şahin Bey, beni Tarkan Kadooğlu ile tanıştırdı, ardından ‘İç Denetim Müdürü’ olarak başladım Kadoil’e. Türkiye genelinde şirketin tüm hesaplarını alan ve yönetime sunan bir departman pozisyonundayız bugün.

Görev alanınız konusunda bizi bilgilendirir misiniz?

Kadooğlu Holding’in tüm iç denetim işleri benim sorumluluğumdadır. Şirketin bütün mali ve finansal denetimiyle ilgileniyorum. Kadoil’e bağlı istasyonlar, Kadoil’e bağlı HES santrallerinin kurulması, Gaziantep’teki yağ fabrikasının mali ve finansal denetimi, Mersin tesisindeki mali hesapların denetim ve kontrolünü ekibimle birlikte sağlıyoruz. İstasyonların röntgenini çekip, mali boyutu inceleriz, gelir-gider tablosunu çıkarırız. Kısacası, Kadooğlu Holding’in satınalmasından yatırımlarına, insan kaynaklarından sosyal sigortalara kadar olan bütün mali yapısını, finansal ve muhasebe yapısını denetliyoruz.

Kaç kişilik bir ekip var departmanınızda?

Şirketimiz büyüdükçe bizim ekibimiz de büyüdü. Gaziantep’te 1, Ankara’da 1, İstanbul’da 3 ekip arkadaşım var. Yakın zamanda ekibimizin sayısını artırıyoruz. Her ay tüm şirketlerimizdeki hesapların kontrolünü yapıp rapor hazırlıyoruz. Kars’taki enerji santralimizin karını zararını, istasyonlarımızın karını zararını, yağ firmamızın karını zararını çıkarıp yönetime rapor olarak sunuyoruz.

Kadoil, bu yıl 10’uncu yılını kutluyor. Şirkette bulunduğunuz son 4 yılı da değerlendirecek olursanız, nasıl bir gelişime şahit oldunuz?

Kadoil ailesine dahil olduğumda 300 bayimiz vardı. Bugün itibarıyla bayi sayımızı 400’ün üzerine çıkardık ve bu yılı 500 bayi ile kapatmayı hedefliyoruz. Bu dönem bir durağanlık yaşadık tabii. Dövizde hareketlilik olması yatırımları erteledi biraz. 2 yıl içinde yaptığımız en büyük



yatırım Ankara Çukurambar'a büyük bir istasyon açılması oldu. Yine buradaki yönetim binamızı da 2-3 ay içinde faaliyete geçirmeyi planlıyoruz.

16 yıldır iş hayatınızdasınız. Kadoil'in çalışma yaşamınızdaki yeri nedir?

Kadoil, hayatımı değiştiren bir firma. Şirket benim aile şirketim gibi. Şirketin menfaatlerini, kendi menfaattimmiş gibi düşünüyorum. Şirkette kendimi bir çalışan gibi değil, şirketin bir parçası, bir ortağı gibi görüyorum. Zarar etmesinden rahatsızlık duyacağım kadar, kar etmesinden de çok büyük keyif alıyorum.

Güne nasıl başlarsınız, mesainiz kaçta başlar, kaçta biter?

Mesai kavramı benim için çok farklı. Hesapların başında olmak, eğitim sürecini yürütmek gibi bir takım zorunluluklarım var. Şirkette Ankara, Mersin, Gaziantep ve Kars gibi farklı lokasyonlarda faaliyet içinde olduğumuz için,

Bir şirketin başarısı için devamlılık esastır. Şahıslara dayalı değil, sisteme dayalı bir iş prensibi benim bir numaralı önceliğim.

ayın 10-15 günü seyahat halinde olurum. Yalnız bu sıralar yeni bir yapılanma içinde departmanımız. Bu olursa işleri sahadan değil de genel merkezden yürütmem mümkün olabilecek.

Sanırım bu durum ailenize daha fazla vakit ayırmanızı da sağlayacak...

Merkezi ve daha sistematik işleyen bir yapı kurmayı hedefliyoruz. Bu olunca seyahatlerim azalacak. Dolayısıyla aileme ayıracağım daha fazla vaktim olacağını düşünüyorum.

İş alanında hassas olduğunuz prensipler neler?

Bir şirketin başarısı için devamlılık esastır. Şahıslara dayalı değil, sisteme dayalı bir iş prensibi benim bir numaralı önceliğim. Sistemin de çarkın dişlileri tarafından kontrol edilmesi gerektiğini düşünüyorum, ki bunun da başarıyı getireceğine inanıyorum.

Kadoil'de çalışmanın keyifli yanları neler?

Şirkette hepimiz bir aile gibiyiz. Tarkan Bey'in yaklaşımları her zaman abi kardeş ilişkisi şeklinde oldu. Bu çok anlamlı benim için. Bir de her gören, beni Kadooğlu Ailesi'nin akrabası sanıyor. Biyolojik bir bağım yok, ama manevi olarak kendimi aileden biri olarak görüyorum.

İş hayatı sizin için çok yoğun ve sürekli seyahat içinde geçiyor. Bu, özel yaşamınıza nasıl yansıyor?

Ev yaşamımızda bütün yük, eşimin üzerinde. Benim işte gösterdiğim çaba kadar, eşim de -en az benim kadar- evde efor sarfediyor. Çocukların bakımı, eğitimi, aktiviteleri, evdeki işlerin hepsiyle eşim ilgileniyor. Bu çok büyük bir

fedakarlık örneği. Bu konuda eşime minnettarım. Tabi çocuklarımın benim sürekli iş seyahatlerinde olmamdan çok hoşnut olduklarını söyleyemem.

Nasıl telafi ediyorsunuz peki?

Maalesef yeterince telafi edebildiğimi söyleyemem. Haftalık ve yıllık tatil dönemlerinde onlarla vakit geçirmeye özen gösteriyorum.

Birlikte neler yaparsınız?

Çocuklarla çoğunlukla eşim ilgileniyor. Ben bu konuda maalesef ikinci plandayım. Ama fırsat buldukça hafta sonlarında pikniğe gitmeyi seviyoruz. Büyük oğlumla birlikte futbol maçlarına gidiyoruz.

Mesleki hedefleriniz var mı?

Mesleki kariyer anlamında bazı hedeflerim var. Kendi departmanımızdaki yapılanmayı belli bir noktaya getirmek ve ardından mali koordinatörlük rolünü üstlenmek istiyorum. Tarkan Bey'in de bu konuda önümüzü açan bir anlayış içerisinde olması, bu hedefleri gerçekleştirmeyi mümkün kılıyor.

Geleceğe yönelik nasıl hayalleriniz var, işe, aileye, çocuklarınıza dair?

Kalabalık bir aile olduğumuz için hayallerimizi de eşim ve çocuklarım üzerine kuruyorum doğal olarak. Çocuklar büyüyor. Kısa vadede eşimin de üzerindeki yükü bir nebze de olsa hafifletmek adına, çocukların rahat edebileceği, site içinde çocukların bir arada olduğu, spor yapabildiği, yüzebildiği, aktivitelerin olduğu, yeşil alanı ve parkı olan daha geniş, daha ferah ve bahçeli bir eve çıkma planlarımız var.



DEFNE EKİNCİ

Defne Hanım kendinizden bahseder misiniz?

Trakyalıyım. Ailem Arnavut göçmeni. Ben de eşim gibi Dumlupınar Üniversitesi'nde İşletme Bölümü'nde okudum.

Eşinizle nasıl tanıştınız?

Eşimle Kütahya'da üniversitede olduğum dönemde tanıştım. Okul bitmeden dördüncü sınıftayken evlendik.

Eş ve anne olarak sizin sorumluluklarınız...

Evdeki bütün düzen bana ait. Ev işleriyle ilgileniyorum, çocukların bakımı, çocukların okula ve kursa getirilip götürülmesi işleri bende.

Murat Bey'i sizin gözünüzden tanıyalım...

İşine çok bağlı ve disiplinli biridir eşim. Bu da onu işinde başarılı kılıyor. Çocuklara karşı çok sevecendir. Çok rahattır. Ben çocuklarla ilgili stres yaşadığımda, o sakin duruşu ile dengeyi kurabilen biridir.

Murat Bey'in yoğun bir iş temposu içerisinde olması, özel yaşamınıza nasıl yansıyor?

Eşim, şirketini bir aile şirketiymiş gibi görüp mesai saatlerine bağlı kalmadan çalışan biri. Dolayısıyla ailecek yeterince vakit geçirdiğimizi söyleyemem. Ama bizlerle birlikte olduğunda ise elinden geldiğince kaliteli vakit geçirmeye gayret ediyor.

En çok ne yapmaktan hoşlanır?

Yemek yemeyi çok sever. Farklı lezzetleri denemeyi sever. Ama mutfağa da girmesini pek istediğimi söyleyemem.

En sevmediğiniz huyu?

Telefonuyla fazla ilgilenmesi. Herşeyin dozajında güzel olabileceğini düşünenlerdenim.

Birlikte yapmaktan hoşlandığınız şeyler neler?

Birlikte tatil yapmayı seviyoruz. Fırsat bulabilirsek, ailecek sinemaya, tiyatroya, konsere gitmekten hoşlanıyoruz.

Oğuzhan Ekinci



13 yaşında. Sekizinci sınıf öğrencisi. Profesyonel olarak hentbol ile ilgileniyor. Okul takımında lisanslı bir hentbol oyuncusu. Milli takım seçmelerini bekliyor.

Batuhan Ekinci



9 yaşında. İlkokul dördüncü sınıfta. Spor yapmaktan hoşlanıyor. Beden eğitimi dersinde arkadaşlarıyla oynamayı seviyor. Matematik ve Türkçe en favori dersleri.

Ömer Mete Ekinci



3 yaşında. Evde annesiyle vakit geçiriyor. Kitapları karıştırmayı, kendi kendine oyun oynamayı ve parkta vakit geçirmeyi çok seviyor.

Kuzey ışıklarının Tromsø'daki dansı

Alpler'in sarp zirveleri ve vahşi doğanın modern yaşam alanları ile iç içe geçtiği dünyanın en kuzeyindeki Kuzey Avrupa kenti Tromsø, kutup çemberine uzanan eşsiz güzellikleri eşliğinde rengarenk ışıkların gökyüzünde dans ettiği 'Aurora Borealis' gecelerine davet ediyor.

60

61

Kutup ışıkları, hem kuzey hem de güney yarım küredeki kutup daireleri bölgesinde görülen muhteşem bir doğa olayı. Kuzey yarımkürede 'Aurora Borealis' (Kuzey Işıkları), güney yarımkürede ise Aurora Australis (Güney Işıkları) olarak adlandırılır. Kanada'da yaşayan Kriler'in 'Ruhların Dansı' olarak tanımladığı kutup ışıkları, bilimsel olarak güneş rüzgarının dünya manyetiğiyle etkileşimi olarak açıklanmasına kadar, bölgede yaşayanlarca çok farklı anlamlarla betimlenmiş. Kimileri 'tanrının insanlara gönderdiği mesajlar'

olarak görmüş, kimileri de 'yaşayan tüm canlıların atalarının ruhları' olarak tasvir etmiş aurorayı.

Aurora'nın dansı

En çok kutbun çevresindeki 2500 kilometre çapındaki dairede, kutupların manyetik çekimine yaklaştıkça oluşan Kutup Işıkları, kutupların karanlık gecelerinde ve gündönümlerinde daha iyi görünürler. Dünyanın ekinoks konumunda olduğu 21 Mart ve 23 Eylül dönemlerinde belirginleşir. Kutup atmosferinde bazen soluk

kırmızısı ve yeşilimsi, bazen kahverengimsi kırmızı ve mavi renklerde doğu-batı yönünde uzanan ışınım salınımını görmek mümkün. Yeşil, kutup ışıklarının en yaygın rengi. Ardından açık yeşil ve kırmızı karışımını içeren pembe, kırmızı ve yeşil karışımını içeren sarı, saf kırmızı ve saf mavi 'aurora'nın gökyüzündeki dansını gösterir.

Gökyüzünde görsel şölen

Hani vardır ya güzelliğiyle insanı büyüleyen anlar... İşte İskandinavya'nın ve Alaska'nın kuzey ışıkları da öyle büyüler sizi... Doğanın

görmekli ve muhteşem anlarını seyretmeye doyamazsınız. Kuzey Avrupa'nın İskandinav ve Nordik bölgeleri olarak adlandırılan Norveç, İsveç, İzlanda, Finlandiya yakınlarında rengarenk ışıkların gökyüzünde dans ettiği bu doğa olayı, hayatta görmeye değecek doğa olaylarından biridir. Kuzey Yarımküre, 'Aurora Borealis' olarak adlandırılan kuzey ışıklarının görülebileceği geniş bir alanı içeriyor. İzlanda'nın başkenti Reykjavik ve Jokulsarlon'un buz dağları ile çevrili Buzul Lagünü; Finlandiya'nın Laponya bölgesinde bulunan -Paatsjoki Köprüsü,

Muonio ve Kilpisjärvi'deki gözlemci kulübeleri seçeneklerden birkaçı. Ama Kuzey Avrupa'daki kutup çemberi içinde bu özel anlara şahit olacağınız en doğru yerlerden birinin Norveç'in Trom Eyaletine bağlı Tromsø kasabası olduğunu belirtmek gerekir.

Tromsø'da Aurora Borealis akşamları

Dünyanın Kuzey Kutup Dairesi'ne en yakın şehri olarak bilinen Tromsø, çok fazla adanın anakaraya köprüler ve tünellerle bağlandığı bir bölge. Alpler'in sarp zirveleri ve vahşi

doğanın modern yaşam alanları ile iç içe geçtiği, büyüleyici bir kent. Nüfusu 75 bin civarında olan ve öğrencilerin rağbet ettiği kent, Norveç'in kuzey ucunda birçok kıyı şeridi ve fiyortlarla kaplı.

Türkiye'ye olan uzaklığı uçakla aktarmalı olarak en az 8 saat sürüyor. İstanbul'dan Oslo veya Frankfurt aktarmalı olarak Tromsø'ya ulaşmak mümkün. Kutup daireleri sınırları içinde olan bölgeye yapılacak seyahatte öncelikle giyiminizin bölge şartlarıyla uyumlu olması her



NELER YAPABİLİRSİNİZ?

- > Geceleri Kuzey Işıkları'nı izlemek
- > Doğa ve vahşi yaşam turları
- > Kar motoru ile keşif gezileri
- > Ren geyiği kızıağı eşliğinde orman gezisi
- > Sibiry Kurdu köpeklerinden oluşan kızak ekibi arabasını sürmek
- > Kutuplarda King Crab Safarisi
- > Kuzey ışıkları altında yamaç paraşütü
- > Kayak ve kar turları
- > Kiyı Ekspresiyle tekne turları
- > Tromsø Birahane Turları

GÖRMEDEN DÖNME

- > Kuzey Işıkları
- > Kuzey Norveç Bilim Merkezi
- > Tromsø Müzesi
- > Polar Müzesi
- > Tromsø Fiyordları
- > Arctic Katedrali
- > Polaria
- > Arktik-Alp Botanik Bahçesi
- > Kuzey Norveç Sanat Müzesi

şeyden önde geliyor. Kışın soğuk yazın ise ılık geçen bölgede, sizlere tavsiyemiz, İskandinav iklimine uygun termal giysiler edinmeniz. Bu sizleri soğuktan koruyacak ve bölge yaşamını keşfetmenin keyfini daha iyi almanızı sağlayacak.

Kuzey Kutbu dairesi içinde kalan bölge içinde gerçekleşen kuzey ışıkları, bölgeye yapılan turistik amaçlı gezilerin de ana eksenini oluşturuyor. Bölgede kutup ışıkları, mart ve nisan ayları ile eylül, ekim aylarında, gün gece eşitliğinin olduğu ekinoks dönemlerinde gökyüzünde görsel bir şölen sunuyor. Dolayısıyla birçok bölgeye nazaran Tromsø için böyle bir ana şahit olunma şansı çok daha fazla.

Tabi doğru zaman ve doğru yerin dışında, Kuzey ışıklarını gözlemlemek için Dünya'nın elektromanyetik hareketliliğinin de yüksek olduğu ve havanın açık olduğu bir dönemde orada bulunmanın isabetli olacağını hatırlatmakta yarar var. Birçok değişkene bağlı olduğundan kuzey ışıklarını görmek biraz şans işi. Ama yanınızda deneyimli rehberler varsa bu şansı artırabilirsiniz.

Bol seçenek eğlenceli deneyimler

İskandinav bölgelerinde kutup dairesi içinde anı görebilmek için yapmayı düşündüğünüz seyahat, sizi sadece aurora'nın doyumsuz güzelliğine değil, bölgenin aurasının da büyüleyici etkisine alabilir. Bu anlamda Tromsø, Kuzey ışıklarının yanı sıra, doğal güzellikleri ile de görülmeye değer bir kent. Kuzey ışıklarını izlemenin dışında

Kutup Bölgesi'nin dingin yapısı ve olağanüstü manzarası içinde başka yapılabilecek çok etkinlik olabileceğini de hatırlatmakta fayda var. Bölgede turistik amaçlı olarak gerçekleştirilecek etkinlikler içinde birçok seçenek var. Kıyı ekspresiyle Buzul Deniz'de küçük bir gemi yolculuğunda eşsiz fiyord manzarasının tadını çıkarmak veya buz tutmuş göllerin üzerinde kar motoru ile keşif gezileri yapmak bunlardan birkaçı mesela. Yine Ren Geyiği kızıağı eşliğinde orman gezisi gerçekleştirmek, Sibiry Kurdu köpeklerinden oluşan kızak arabasını sürmek, eğlenceli deneyimler sunacak. Kutuplarda kral yengeç yakalamak için 'King Crab Safarisi' ile gezinizi renklendirebilirsiniz. Geleneksel bölge halkı Samiler'in yaşamını kalacağınız kütük kulübelere veya yerel çadırlarda daha yakından tanıma fırsatı bulmanız mümkün.



Bölgeye dair ipuçları

Bölgede kültürel ve tarihi birikimler için de seçenekleriniz fazla. Tromsø Üniversitesi Müzesi, Sami halkının izlerine rastlayacağınız eserlerin yanı sıra; jeoloji, botanik, zooloji, arkeoloji bölümleriyle bölgenin tarihsel ve kültürel birikimine dair ipuçları veriyor. Tromsø'daki Arktik-Alp Botanik Bahçesi ise, Kuzey Norveç'in florasının en iyi görülebileceği yer. Dünyanın en büyük gözlemevi konumunda olan Kuzey Norveç Bilim Merkezi, kuzey ışıklarının yanı sıra kutuplara dair her türlü keşfin yapılabileceği en doğru merkezlerden biri olarak ziyaret edilebilir. Arktik buzullar esas alınarak inşa edilen Polaria; buzullar, kutup akvaryumu, kutup fırtınası, kutup ayları, aurora yaşamının panoramasının görüleceği bir sergi alanı. Kırmızı ahşap Elverhoy Kilisesi, modern Norveç mimarisinin

Buz Otel

NEREDE KALABİLİRSİNİZ?

Tromsø'da Bispegata, Bruvegen, Grønnegata, Stargata, Skippergata caddeleri üzerinde bulunan oteller, konaklamak için çok fazla seçenek sunuyor. Yine farklı bir deneyim için kütük kulübede veya Sami çadırında konaklamak da yerel bölge yaşamını gözlemlemek için seçenekler arasında. Bir başka konaklama şekli de 'Hurtigruten' adlı Kıyı Ekspresi gemisinde seyahat. Böylece eşsiz Tromsø fiyordlarını kamaranızdan veya güverteden izleyebilirsiniz. Ya da Kirkenes'de bulunan Buz Otel, size sıradışı bir deneyim yaşatabilir.



Hurtigruten



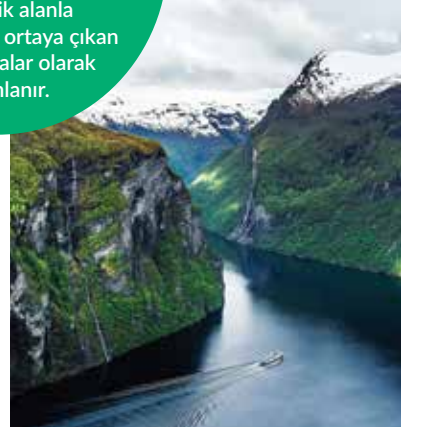
NE YEMELİ?

Denizle çevrelenen Norveç'te doğal olarak somon, kral yengeç bacağı, karides, balık çorbası, gibi lezzetleriyle deniz ürünleri çeşitliliği fazla. Tromsø'da kent merkezinde farklı mutfak örneklerine de rastlamak mümkün. Hildr Gastro Bar, Mack's Brewery, Vulkano, Ra Sushi Bar, Kaffebonna yemek, kafe ve bar mekanlarının en popüler olanları. Tromsø'nun ünlü bira fabrikasının da lezzetlerini tatmanızı öneririz.



KUTUP IŞIKLARI

Kuzey ve Güney Kutbu dairesi içinde görülen, Güneş'ten gelen yüklü parçacıkların Dünya'nın kutup bölgelerindeki manyetik alanla etkileşimi ile ortaya çıkan doğal ışımalar olarak tanımlanır.



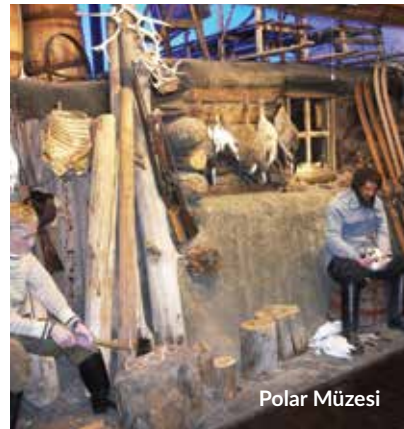
Polaria



Arktik Katedrali

eşsiz örneği Arktik Katedral, dünyanın en kuzeyinde bulunan Tromsø Katedrali de görmeniz gereken yerler.

Öğrencilerin yoğun olarak yaşadığı Tromsø'da yılın ilk aylarında gerçekleşen Tromsø Kuzey Işıkları Festivali'ne de denk gelirseniz de, gezinin sırasında edineceğiniz harika bir deneyim olacağını söyleyebiliriz. Dünyayı Kuzey üzerinden yeniden görmek ve keşfetmek isterseniz Norveç'in kutup çemberine uzanan kuzey kenti Tromsø, size bunu fazlasıyla verecek bir kent.



Polar Müzesi



İstanbul Üniversitesi



Fener Rum Lisesi



Kadoil Genel Müdürlük çalışanları Cumhuriyet Gezisi'nde

Zeyrek'ten Balat'a Cumhuriyet Bayramı kültür turu

Kadoil Genel Müdürlük ekibi, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı Zeyrek'ten Balat'a uzanan bir kültür turu ile kutladı.

Kadoil Genel Müdürlük çalışanlarının şirket içi iletişim, motivasyon ve birlikteliğini artırmak adına 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nda Tarihi Yarımada'ya bir kültür turu düzenlendi. Kadoil Genel Müdürü Özdemir Coşkun'un önderliğinde gerçekleştirilen İstanbul turunda Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Kadooğlu ve Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Teközgen de ekiplerini yalnız bırakmadılar. Sabahın erken saatlerinde Beyazıt'ta toplanan grup, tarih kokan dokusu ve dillere destan Türk kahvesi ile meşhur Çorlulu Ali Paşa Medresesi'nde yapılan kahve keyfi ile tura başladı. Mimar Sinan'ın kalfalık eseri kabul edilen

Süleymaniye Camisi ve Mimar Sinan Türbesi'ni ziyaret eden ekip, tura Ramazan eğlencelerinin vazgeçilmezi olan Direklerarası ile devam etti. Şehzade Camisi ve Yavuz Sultan Selim Camisi'ni de görme şansı yakalayan grup, Zeyrek'te İstanbul'un eşsiz manzaraları eşliğinde çay ve simit molası verdi. Haliç'in tarihi deniz surlarına tanıklık eden Fener Rum Erkek Lisesi ve İstanbul Fener Rum Patrikhanesi'ni de ziyaret eden Kadoil ekibi, Balat'ın merdivenli yokuşlarında bol bol fotoğraf çekti, keyifli mekanlarında mezat izlediler. Gün boyu İstanbul'un tarihi mekanlarında vakit geçiren Kadoil çalışanları, akşam yemeği ile yorgunluklarını giderdiler.

Cumhuriyet Bayramı'na Özel Kampanya

Kadoil, Ankara Yenimahalle ve Çankaya istasyonlarında 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı şerefine motorinde %10, benzinde ise %5 oranında indirim kampanyası gerçekleştirdi. Günün anlamına uygun marşlar çalınan istasyondan akaryakıt alan müşterilere gün boyu limonata ve kurabiye ikram edildi.



Kadoil bayileri Kiev ve Odessa'da buluştu



Akaryakıt dışı ürün satışında yüksek performans göstererek karlılıklarını artıran Kadoil bayileri, 2016 Mayıs ayında Kiev, Eylül ayında ise Odessa gezileriyle ödüllendirildi.

Kadoil, gerçekleştirdiği madeni yağ kampanyasında yüksek satış performansı gösteren bayilerini mayıs ayında Ukrayna'nın başkenti Kiev'e, eylül ayında da ülkenin Karadeniz kıyısındaki liman kenti Odessa'ya götürdü. Kadoil Akaryakıt Dışı Satışlar Müdürü Hakan Taşel ve bölge müdürlerinin eşlik ettiği gezilere Türkiye'nin farklı şehirlerinde Kadoil bayiliği yapan firmaların temsilcileri katıldı. Bayilere alternatif kar alanları geliştirerek, akaryakıttan kaybettikleri karlılıklarını artırmak için yeni iş alanları oluşturmaya başladıklarına işaret eden Hakan Taşel, hedeflerinin



istasyon networkünü artırmanın yanı sıra akaryakıt dışı satışlar ile istasyon başına karlılığı da artırmak olduğuna vurgu yaptı. Taşel, bu tür kampanyaların bayilerin Kadoil'e olan sadakatini artırmada da önemli bir rol üstlendiğini söyledi ve "Bu tür organizasyonlara sadece madeni yağda değil, diğer faaliyet alanlarında da bayileri ödüllendirmeye devam edeceğiz" dedi.

KİEV VE ODESSA'DA TARİHİ GEZİLER

Kiev gezisine katılan Kadoil bayileri, kentin önemli tarihi yapıları olan Altın Kubbeli Ayasofya Kilisesi, Aziz Andrew Kilisesi, Podol tarihi binaları, Nazi soykırımında ölen 10 bin kişinin anısına yapılmış olan 'Yar Bebek Anıtı'nı gezdiler. 16 tematik ekspozisyonda sergilenen 15 bin eserin bulunduğu '2. Dünya Savaşı Müzesi'ni ziyaret ettiler. Odessa kentinde plajların keyfini çıkarma şansını yakalayan Kadoil bayileri ise 'Katakomp' ismiyle bilinen 70 metre derinliğinde ve 200 km uzunluğundaki meşhur yeraltı şehri ve labirentlerini görme fırsatı buldu.

KİEV GEZİSİ'NE KATILAN BAYİ GÖRÜŞLERİ

Bilgin Çağlaroğlu (İzmir-Akpet Akaryakıt): Kadoil'in Kiev gezisi mükemmel geçti. Hatıralarımızda unutulmaz bir anı bıraktı. Bu vesile ile organizasyonların devamını diliyor, emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.

Bilal Tepeli (Edirne-Edirne Akaryakıt): Şirketimizin düzenlenmiş olduğu bu keyifli organizasyon sayesinde harikulade 3 gün geçirdik. Kadoil'e çok teşekkür ederiz.

Veysel Tüysüz (Düzce-Tepekent Petrol):

Kadoil'in düzenlenmiş olduğu bu gezi ile gerek şirket çalışanları, gerekse hiç tanımadığımız bayi arkadaşlarımız ile tanışma fırsatı bulduk. Bu sayede şirketimize olan güvenimiz ve inancımız tam. Dört gözle bir sonraki seyahati bekliyoruz.

ODESSA GEZİSİ'NE KATILAN BAYİ GÖRÜŞLERİ

Metin Sak (Konya-Sak Ticaret): Bayiler ve çalışanlar arasında çok güzel bir kaynaşma oldu. Emeği geçen herkese ve Kadoil ailesine teşekkür ederim. Devamını bekliyoruz...

Burhan Baykara (Konya-Yiğit Baykar Petrol): Samimi, sıcak ve dostça bir ailenin içinde olduğumu fark ettiğim bu gezide Kadoil ailesinin bir ferdi olduğum için kendimi çok şanslı hissediyorum.

Erol Meral (Aksaray-Erkollar Tarım): Kadoil'in yapmış olduğu bu güzel seyahatte gösterilen ilgi, geziler, yemekler hepsi de birbirinden harika ve unutulmazdı. Dört gözle bir sonraki seyahati bekliyoruz.

Mehmet Kılıç (Şanlıurfa-Özkılıçlar Petrol): Ukrayna'ya yaptığımız iki gezi de çok güzel ve unutulmazdı. Yaratılan atmosfer tüm iş stresimizi aldığı gibi, ruhen de dinlendiğimizi hissederek döndük. Kadoil ailesi olarak bizlere aynı ortamda görüşme fırsatı tanıyıp, kaynaşmamıza vesile olduğunuz için de çok teşekkür ederim.

Ali Erdem (Şanlıurfa-Suruç/Doğan Akaryakıt): Katıldığım iki gezide de en az bir önceki gezi kadar muhteşem 4 gün geçirdim. Kadoil'e ve bizlerle her konuda ilgilenen değerli müdürlerimize çok teşekkürler. Bir sonraki gezimizde görüşmek üzere...



"Şehreküstü Devekapılı Ev" Gaziantep



"Gençlik ve Kaderi"



"Uzayın Kuşları" "The Bird of Space"



"Barış ve Terörizm"



"Gothik Çatılı Ev" Eblehan Gaziantep



"Mahmut Dai Konağı" Bey Mahallesi-Kavacık

"Renklerle oynamayı, tuvalerde bambaşka düşler yaratmayı kendime mutluluk yolu olarak görüyorum"



Halil Rahman'da Camide Alışveriş-Urfa



Antep Surp Asdvadzadzin Kilisesi-Tepebaşı Mahallesi

Evren Gezgini Murat Güneyligil

Ressam, tasarımcı, iç mimar, müzisyen, şair ve yazar... Güzel sanatların neredeyse her alanına dokunmuş, on parmağında on marifet olan bir isim Murat Güneyligil... 1956'da Gaziantep'te doğan Güneyligil, ilkokulu Gaziantep Koleji'nde, ortaöğrenimini ise İstanbul Site Koleji'nde tamamlıyor. Ardından 1976'da İngiltere Harrogate Art & Design College'de resim sanatı, tasarım, iç mimari, seramik, grafik, serigraf baskı litografi, kuyumculuk tasarımı eğitimi alıyor. Türkiye'ye döndükten sonra 1981'de Gaziantep'te 'Güney Dekorasyon' adlı firmasını kuruyor ve yapı alında dekorasyon iç mimarlık işleriyle uğraşıyor. Paralelinde görsel sanat

alanında da çalışmalar yapıyor ve ilk resim sergisini 'Bediz' adıyla açıyor. 'Antep Evleri'ni fotoğrafladığı çalışmalar büyük ilgi görüyor ve kendisine Dünya Çevre Günü'nde mansiyon ödülü getiriyor. 'Görsel Resim Sanatı Teknik Sözlüğü' ve 'Resmin Sırları' kitapları ile de akademik hayata önemli bir katkı sunarken, 'fırçasız transparan yüzeye resim yapma tekniği'ni geliştiriyor. Emekli olduktan sonra 2007'de İzmir'e yerleşen Murat Güneyligil ile sanat yaklaşımına ilişkin hikayeyi konuştuk.

Görünenin dışındaki bilinmeyenleri sanat yaklaşımının ardındaki temel konular olarak ortaya koyan Güneyligil, yeni bir resim dili

Görünenin dışındaki bilinmeyenleri sanat yaklaşımının ardındaki temel konular olarak ortaya koyan Murat Güneyligil, resimde insan, doğa, dişi, erotizm, evren, kozmos ve uzay gibi konuları klasik ve modern bir dil ile harmanlayarak yeni bir anlatım peşinde koşuyor ve sonuç olarak özgün bir dil yakalamayı başarıyor.



ve özgünlük anlayışıyla yeni bir anlatım peşinde koştuğunu söylüyor. Anadolu'nun çok katmanlı kültürünü, yok olmaya yüz tutan kültürel ve doğal değerleri tuvallerindeki çıkış noktalar olarak tarif ediyor: "Maya, İncä, Aztek, Mısır, Sümer, Hitit, Pers, Afrika uygarlıkları, Türk mitolojisi, yazıtlar, mezar taşları, Orta Asya Türk boyları, Osmanlı, İslam sanatı ve kültürünün yanı sıra, Anadolu'dan besleniyorum. Bu karışım bana özgü ve benzersizdir."

KÜLTÜREL VARLIKLARI GELECEĞE TAŞIMAK
Neşe, hüzn, masumiyet, öfke, gurur, ihtiras, aşk, tutku, özlem, şefkat gibi duygu ve düşünceleri figüratif soyutlamalarla ele alan Güneyligil; sosyal hayattaki çarpıklıkları resimlerin arka planında konu ediyor. Kültür varlıklarının korunması, geleneksel sanatların yaşatılması ve bunun gelecek nesle aktarılmasını en temel kaygısı olarak ortaya koyuyor.

Sanatçının yaşadığı coğrafyayı ve zamanı özümseyerek sanatına yansıtmışının önemine dikkat çekiyor sanatçı ve "Eski zamanların kayıplara karışmış ruhlarını yakalamak için, Anadolu'nun, dünya medeniyetlerinin, erotizmin yollarına pusu kuruyorum. İnsan, doğa, dişi, erotizm, evren, kozmos ve uzaylılara dair ne varsa benim konularımı oluşturuyor" diyor.

Gaziantep, Arsuz, Antakya, Adana, Bodrum, İstanbul, İzmir ve yurtdışında geçen bir yaşamın izlerinin eskiyle yeninin bütünleşmesi şeklinde sanatına yansıdığını anlatan Güneyligil, geleneksel ve çağdaş yaklaşımları bir araya getiren bir anlayışla hareket ettiğine işaret ediyor: "Eserlerimde hedeflediğim nokta, geleneksel sanata çağdaş bir yorum getirmek ve bunu sanatseverlere sunmak."

RESİM VE RESSAM ARASINDA İKİ KİŞİLİK AŞK
"Sanatın sezgisel ve coşkulu etkinliğinin niteliğini de taşıyarak kafamdaki estetiği ve erotizmi arıyorum" diyen Murat Güneyligil, 'resim ve ressam arasında yaşanan iki kişilik bir aşk' olarak tanımladığı resimlerinin dilini şöyle özetliyor: "Resim, benim sessiz haykırışımın renklerdeki sesidir. Bazen coşkulu, bazen hırçın, bazen de melankoliktir fırçam. Armonik, ritimsel ve içseldir resimlerim. Kendi içsel gelişimimin çizgisi içerisinde bir kimliği kişiliği vardır resimlerimin. Lirik şiirlere benzer resimlerim. Vurgu, ahenk, kafiye benim resimlerimin şiirsel bir parçasıdır adeta..."

TRUVALI HELEN'DEN AFRODİT'E ESTETİK, EROTİK VE EGZOTİK
Henry Ward Beecker'in "Her sanatçı fırçasını ruhuna daldırır ve resimlerine kendi doğasını aktarır" sözüne atıfta bulunan sanatçı, destanlarda ve

mitolojide geçen 'Truvalı Helen', 'Afrodit', 'Venüs' gibi dişi unsurları kendi sanatının ilgi odağına koyuyor. Doğal ve samimi bir dil ile erotizmi kesin ve net çizgilerle eserlerine yansıtan sanatçı, "Erotizm, tanrının yarattığı güzelliğin ön plana çıkmasıdır. Dişi güzelliği benzersizdir, bir Afrodit-Venüs heykelinde olduğu gibi. Tüm geometrik formları üstünde taşıyan dünya üstündeki estetik, erotik ve egzotik tek varlıktır" diyor.

TUVALERLE MUTLULUĞA UZANAN YOL
"Renklerle oynamayı, tuvalerde bambaşka düşler yaratmayı kendime mutluluk yolu olarak görüyorum" diyen Murat Güneyligil, sanatla kurduğu ilişkiyi "Resim yapmak, konsantre olmayı resmin içine girmeyi gerektirir. Peyzajlarımın çoğunda bana içimdeki okyanusları açtıran su var, deniz var; dört elementle de hayatın ta kendisi var" diyor.

Güneyligil, sanatı, insanla arasındaki en değerli, en mükemmel paylaşımcı kan dolaşımı olarak nitelendirirken, sanatçıyı da toplumun erken uyarı sistemine benzetiyor ve "Sanat ve sanatçı içinde bulunduğu toplumu bilgi düzeyine çekmeye çalışır, geleceğe dair fikirlerin doğmasını sağlar. Sanat, insanoğlu için dünyadaki en büyük nimettir" şeklinde nitelendiriyor.

Eyişim	Kuzu sesi	Yapılan işler, uygulamalar	Geleneksel	Kulağın duyabildiği titreşim	Unutma	"Sükrü ..." (Yaşıyoruz Sessizce kitabının şairi)
Resimdeki şarkıcı	Kadırga balığı, falyanos	Dar ve kalınca tahta	Beyaz		Rusça'da evet	Valide
				Bir ilimiz		
				Neon'un simgesi		
Hayret ünlemi		ABD'nin bir eyaleti				Hicap
Yardımcı yemek						Resimdeki sanatçının bir albümü
			Bir soru sözü		Lokmanruhu	Sayıları göstermek için kullanılan işaretlerden her biri
"Jet ..." (Aktör)		İsviçre'de bir nehir		"Oğuz ..." (Unutulmaz karikatürist)	İtberiyum'un simgesi	
"Eski" karşıtı		Barındırma			İnsan bedeni çevresindeki manyetik alan	
		Kazaklarda seçimle gelen başkan	Yurttaş			
			Giyisi			
Özensiz, gelişigüzel yapılmış					Akarsu yatağı, mecra	İlave
Bir binek hayvanı			Bir sayı			
						Gerçek
		Mercan Adası		Fasıla		
		Güney Asya'da bir ülke		Ekleme, katmak		Ahmet Mithat Efendi'nin bir romanı
Nüfusça en kalabalık ilimiz					İklimleme cihazı	Lityum'un simgesi
Bir erkek adı					Latife	
				Şiir yazarı kimse		
			Vilayet	Bir master eki		Sevi
Erden Kural'ın bir filmi	Yaşar Kemal'in bir romanı	Hafifce topallamak				Eski dilde "dua eden"
		Oduncu alınan ya da verilen şey				Su
			Emile Zola'nın bir romanı		Resimdeki sanatçının bir albümü	
Bir meyve		Felsefede "gizemci"	Bir pamuk türü			Bir bağlaç
Yabancı		Berilyum'un simgesi				
			Kurçatov-yum'un simgesi	Resimdeki sanatçının bir albümü		
İlave		Eskişehir (Kısaltma)		Radyum'un simgesi		
Bir cins cila		Fayda				
			Metal paranın resimli yüzü			
			Kent, şehir			
Bir kıta adı	Başkaldıran		Kırmızı			
	Tavır, davranış		Her yanı suyla çevrili kara parçası			
				Akıl		
İlgeç			Bir meyve			
Yönetme, yönetim						
			Kaba baston			

Sudoku

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

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

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

Çözümler

[illegible]

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

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



KADOİL GENEL MÜDÜRLÜK

KADOOĞLU PETROLÇÜLÜK 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 KADOİL AKARYAKIT DEPOLAMA VE DOLUM TESİSİ

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

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 çalışanımız, 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.

