

GELECEĞE YATIRIM YAPIYORUZ!

Ülkemiz için, ileriye dönük vizyonumuzla akaryakıtтан gayrimenkule, gıdadan enerjiye, dış ticaretten Türkiye'nin en büyük tesislerine kadar, çok büyük yatırımlar yapıp sürekli büyümeye devam ediyoruz.



kadollife

Kadoll'in ücretsiz yayımıdır



**EN
İYİNİN
DAHA
İYİSİNE**

BÜTÜN İLLERİMİZLE 400 BAYİMİZLE...

400 bayinin Kadoil çatısının altında toplanmasının en büyük nedeni, verdiğimiz sözlerin arkasında durmamızdır. Bayilerimiz bizim yanımızda, biz her zaman sözümüzün arkasında durduk.



GÜVEN YOLUNUZUN
ÜZERİNDE



TARKAN KADOOĞLU
KADOOĞLU HOLDİNG
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

DÜNYA DÖNÜŞÜRKEN, DEĞİŞİMİ İYİ ANLAMAK

Holding olarak; değişime, dönüşüme ve bunun yaratacağı dinamizme inanan yapımızla hız kesmeden katma değer yaratıyoruz.

Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir. Bu sözü M.O. 535-475 yılları arasında Efes'te yaşamış olan filozof Herakleitos söylüyor. Ondan önce de dünyada dönüşüm ve değişimin sürekliliği, hayatın normal akışının bir parçasıydı. O yıllardan bugüne, bu değişimin kendisini her dönem hissettirdiğini fark eden; değişime kendini, kurumunu ve toplumunu hazırlayan kurum, kuruluş ve yapılar sürdürülebilirliğini sağlıyor. Dünyada taşlar yerinden oynarken sadece siyasette değil, ekonomide de bu değişim ve dönüşüm süreçleri her zamankinden daha yoğun ve hızlı bir şekilde hissediliyor. İletişim ve bilgi çağına artık temel parametre, paylaşıldıkça çoğalan bilginin, yerinde ve doğru kullanımı ile dönüşüme ayak uydurmaktan hatta o sürece hazırlıklı olmaktan geçiyor.

Türkiye, 17 Nisan sabahına uzun süreden beri hazırladığı bir değişim ve dönüşüm süreciyle girdi. 16 Nisan'da gerçekleştirilen Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi ile ilgili Anayasa Değişikliği Referandumu, büyük bir katılımı toplumun özgür iradesini sandığa yansıttığı bir süreç oldu. Artık referandum geride kaldı. Ekonominin önünün açıldığı bu yeni dönemde hükümetimizin, iş dünyasının ve ilgili otoritelerin daha fazla sorumluluk almaları gereken zamanları yaşıyoruz. Ekonomiye ve özellikle büyümenin kalitesine odaklanmak gerekiyor. Üretim, yatırım ve ihracatın önünü açacak; istihdamı artıracak; katma değerli yüksek teknoloji üretimini geliştirecek bir ekonomik sistemin, reformlarla harekete geçirilmesi önem kazanıyor. Siyaseten yaşanan değişim ve dönüşümün, ekonomide de ayak seslerini besleyecek adımların atılması gerekiyor.

Türkiye ekonomisinin geçtiğimiz yıl zor şartlar altında yüzde 2,9'luk bir büyüme gerçekleştirmesi, ekonomimizde istenen sıçramayı yaratacak etki yaratamasa da, yaşanan onca badireye rağmen ne kadar dirençli ve dayanıklı olduğunu gösterdi. Bu yıl Dünya Bankası ve uluslararası kuruluşlar, ülkemizin yüzde 3 olan büyüme tahminlerini yüzde 3,5'e revize etmiş durumda. Son gelen sanayi üretimi verisi, son beş aydır ihracatta yaşanan artış, özellikle ekonomimizin dış piyasalar ve ihracat odaklı bir seyir izleyeceğini de gösteriyor. Bütün bu gelişmelere, kararlı bir şekilde reformların da hayata geçirilmesi eklendiğinde, 2017 yılının geçtiğimiz yıldan daha olumlu ve pozitif geçeceğini düşünüyorum.

DEĞİŞİME ZİHİNSEL DÖNÜŞÜMLE BAŞLADIK

Her değişim ve dönüşüm süreci sancılı olsa da değişimi zihinsel bir dönüşümla başlatmak, yolun yarısını almanızı sağlıyor. Kadooğlu Holding olarak petrol, LPG-otogaz, enerji, gıda, inşaat/gayrimenkul ve dış ticaret sektörlerinde bu değişimi ve dönüşümü geçtiğimiz yıl başlatmıştık. Planlarımızı ve uygulamalarını 2017 yılı içinde hızlı bir şekilde gerçekleştiriyoruz. Yeni pazarlardan inovasyona, Ür-Ge'den AR-Ge'ye, Sanayi 4,0'dan kurumsal yönetim anlayışına kadar, yeni ekonomik sistemin iş yapma modeline, teknolojinin sağladığı imkânları da fazlasıyla dâhil ederek bir süreç yönetiyoruz.

Petrol sektöründe Kadoil bayi yapımızı her geçen gün planlı ve sağlıklı bir şekilde artırıyoruz. Kadoil istasyonlarımızın KadoGaz'a dönüştürülmesi süreci de verimli bir şekilde ilerliyor. Ülkenin ihracatına katma değer sağlamak amacıyla doğrudan 1350, dolaylı

olarak da 7 bin kişiye istihdam sağlıyoruz. Kadooğlu Yağ, Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşları listesinde istikrarlı bir şekilde gelişmesini sürdürüyor. Bugün hem ülke genelinde hem de Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve Uzakdoğu'da 50 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Kadooğlu Enerji ile yenilenebilir ve çevre dostu enerjiye yaptığımız yatırımlarımız artıyor. 17,8 megavatlık enerji tesisimizi Aras Nehri üzerinde kurduk. 45 milyon kilovat saat enerji üreten bir yapıya sahibiz.

GÜÇLÜ VE DÜRÜST ÇALIŞANLAR KALICI OLUR

İş dünyasında güçlü olmanın yolunun, dürüst çalışmaktan geçtiğini düşünüyorum. Zira güçlü ve dürüst çalışanlar kalıcı olur; kısa vadeli çalışanlar, kendini yenileyemeyenler, değişime kendini hazırlayamayanlar ayakta kalamaz. Bu nedenle dünya dönüşürken değişimi iyi okumak, anlamak ve hazırlanmak gerekiyor. Büyük balığın küçük balığı değil, hızlı balığın yavaş balığı yediği bir çağ içinden geçiyoruz. Holding olarak; değişime, dönüşüme ve bunun yaratacağı dinamizme inanan yapımızla hız kesmeden katma değer yaratıyoruz.

Bu değişimi aynı zamanda kurumsal yayınlığımız olan Kadolife dergimizde de başlattık. Yeni bir ses ve soluk getirecek içeriği, modern ve keyif veren tasarımıyla değişimin tatlı heyecanını yaşıyoruz. Kadolife'in yeni sayısını beğeniyelim okuyacağımıza eminim. Birlikte büyüyecek, birlikte üretecek ve birlikte paylaşacağız. Paylaştıkça çoğalan değerlerimiz yolunuzu aydınlatmaya devam edecek.

Saygılarımla,

"Şu akıp giden kum seline bak; ne durması var, ne dinlenmesi. Bak birdenbire nasıl bozuluyor dünya, nasıl atıyor bir başka dünyanın temelini..." - Mevlana

4 MERCEK

- ORTAK AKIL, ORTAK GELECEK
- KOBİ'LER KSS İLE BÜYÜYECEK
- KADOOĞLU: "KADIN GÜÇLENİRSE, TOPLUM GÜÇLENİR"

7 HABER POSTASI

- TARKAN KADOOĞLU ANADOLU'NUN EN ETKİN 6. İŞ İNSANI OLDU
- ANADOLU 500'E KADOOĞLU YAĞ DAMGASI
- BİZCE YAĞ, İSO 500'DE

11 GÖRÜŞ**12 BİLİRKİŞİ SEDAT ŞÜKRÜ ÜNLÜTÜRK**

"KURUM KÜLTÜRÜMÜZÜN TEMELİNDE İNSAN VAR"

17 AKARYAKIT**18 ARAMIZA KATILANLAR**

AİLEMİZE HOŞ GELDİNİZ!

22 BAYİLERİMİZ

KADOİL'DEN KADİM İŞBİRLİKLERİ

26 SOSYAL SORUMLULUK

YEŞİL-BEYAZLILAR ŞAMPİYON!

28 OTOMASYON ALTUĞ TEKÖZGEN:

"KADOMATİK, MAKSİMUM TASARRUF, MAKSİMUM KONTROL, MAKSİMUM KOLAYLIK SAĞLIYOR."

31 GIDA**32 BİZ BİZE CELAL KADOOĞLU**

"AMACIMIZ, TÜKETİCİMİZE EN İYİNİN DAHA İYİSİNİ SUNABİLMEK."

34 ETKİNLİKLER**36 BAYİMİZİN SESİ YAŞAR ERGÜN**

"TÜRKİYE'DE GELECEĞİN YAĞINI, BİZCE YAĞ OLARAK GÖRÜYORUM"

40 PROFİL İHSAN MERT

"HEDEFLERİMİZE EMİN ADIMLARLA ULAŞIYORUZ"

44 FOCUS SÜHEYL AYGÜL

İŞ HAYATININ MEVSİMLERİ

45 KEYİF DURAĞI**46 SEYYAH**

AFRİKA'NIN EN GÜNEY UCU: CAPE TOWN

50 YAKIN PLAN

POP MÜZİĞİN RENKLI İSMİ: KENDİ

54 MOLA

İÇ ANADOLU'DA BİR AVRUPA ŞEHİRİ: ESKİŞEHİR

56 OTO-STİL

YENİ SUBARU XV

58 LEZZET DURAĞI

SOĞUK LEZZET BOMBASI: DONDURMA

60 KEŞİF

TÜRKMEN GURURU: ALABAİ

63 BULMACA

12



60



50



56



54



32



17

kadoLife

KADOOĞLU HOLDİNG ADINA İMTİYAZ SAHİBİ

TARKAN KADOOĞLU

GENEL KOORDİNATÖR

ALTUĞ TEKÖZGEN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

UYUM VAROL KEBABCI

uyum.varol@kadoil.com.tr

YAYIN KURULU

CELAL KADOOĞLU, YASİN KADOOĞLU,
ÖZDİLEK COŞKUN, NERGİZ KADOOĞLU ÇİFTÇİ,
ALTUĞ TEKÖZGEN, VOLKAN HÜNER,
UYUM VAROL KEBABCI

YAYINA HAZIRLAYAN

AJANS BAŞKANI

TUGAY SOYKAN

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

HÜSNE PAMUK

husne@origamimedya.com

EDİTÖR

MÜGE EMİRGİL

muge@origamimedya.com

GÖRSEL YÖNETMEN

MURAT CERİT

YAYIN ADRESİ

Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok.

No: 6/7 Şişli / İstanbul

T: 0 212 252 8776-77 F: 0 212 211 4070

www.origamimedya.com

YAYIN TÜRÜ

Yaygın, süreli dergi.

KADOİL

İstanbul Dünya Ticaret Merkezi,

A1 Blok Kat: 10 Yeşilköy - Bakırköy / İstanbul

T: 0 212 465 5556 info@kadoil.com.tr

www.kadooglu.com

BASKI VE CİLT

APA Uniprint

Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Ömerli Köyü, Hadımköy - İstanbul Caddesi, No: 159

34555 / İstanbul

Telefon: 0 212 798 28 40 pbx

www.apa.com.tr

KadoLife Dergisi'nde yer alan yazı, fotoğraf ve makaleler izin alınmadan yayımlanamaz, çoğaltılamaz. Kaynak gösterilmek kaydıyla yayımlanabilir.

ORTAK AKIL, ORTAK GELECEK

TÜRKONFED 39. Girişim ve İş Dünyası Konseyi Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci'nin de katılımıyla Diyarbakır'da düzenlendi.



Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) 39. Girişim ve İş Dünyası Konseyi, bu yıl Diyarbakır Sanayici ve İş İnsanları Derneği (DİSİAD) ev sahipliğinde Diyarbakır'da gerçekleştirildi. Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Gıda Tarım ve Hayvancılık Önceki Dönem Bakanı Mehdi Eker, Diyarbakır Valisi Hüseyin Aksoy, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, DOĞÜNSİFED Yönetim Kurulu Başkanı Şahismail Bedirhanoglu ve DİSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Burç Baysal'ın açılış konuşmaları ile başlayan Konsey toplantısında TÜRKONFED üyeleri arasında etkin bir işbirliği kurulmasını amaçlayan "Ticaret Köprüsü Görüşmeleri" de yapıldı. Konsey kapsamında, TÜRKONFED ve İstanbul Politikalar Merkezi (İPM) işbirliği ile hazırlanan ve Türkiye'de kentler bağlamında gelişim dinamiklerini ortaya koyan "Kent Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler-Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiyesi'ne" raporu da açıklandı.

KADOOĞLU: "İÇ GÖÇÜN MALİYETİ 70 MİLYAR TL"

Konseyde yaptıkları konuşmada Diyarbakır'ın Cazibe Merkezleri Programı'nda yer almasının önemine değinen Bülent Tüfenkci ile Mehdi Eker, 376 yatırımcının kentte yatırım yapmak için başvuruda bulunduğunu ifade etti. Bölgelerarası gelir dağılımındaki adaletsizliğin giderilmesinin ülkemizin kalkınma hamlesinin de lokomotif olabileceğinin altını çizen ve bu bakış açısıyla Türk iş

dünyasını Diyarbakır'da, "ortak akıl ve ortak gelecek vizyonu" ile bir araya getirdiklerini belirten TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu: "Doğu ve Güney-

doğu Anadolu'da başlatılacak kalkınma hamlesi, Türkiye'nin geleceğinde önemli bir sıçrama yaratacaktır. Siyasi ve ekonomik olarak bu kalkınma hamlesini Diyarbakır'dan başlatmak anlamlı bir etki olacaktır. TÜRKONFED'in hazırladığı 81 ili kapsayan Rekabetçilik Endeksi'nde 71'inci sırada yer alan Diyarbakır'ın üretim yapısı ve dolayısıyla dış ticareti; katma değer, verimlilik ve istihdam yaratma kapasitesi bakımından düşük sektörlerle dayanmaktadır. Bölgesel ve kentsel ölçekte yaşanan siyasal/askeri çatışma ve belirsizlikler, kentin dış ticaretini doğrudan olumsuz yönde etkilemektedir" dedi.

Tarkan Kadooğlu, son dönemde yaşanan çatışmaların 20 binden fazla insanın kenti terk etmesine yol açtığına ve iç göç için uygun politikalar geliştirilmesinin kritik önemde olduğuna değindiği konuşmasında, Diyarbakır, Mardin ve Şırnak gibi bölgenin önemli illerinden 300 bin insanın göç etmesinin kamuya maliyetinin ortalama 70 milyar TL'lik bir kayıp yarattığını belirterek, "Bu parayı göç nedeniyle harcayacağımıza, Doğu ve Güneydoğu'da istihdama ve yatırıma harcamış olsak, inanın ne dış borç ne de cari açık sorunumuz kalırdı" dedi.



KOBİ'LER KSS İLE BÜYÜYECEK

TÜRKONFED'in AB-Sivil Toplum Diyaloğu Programı kapsamında geçen yıl başlattığı, yedi ilde 500'e yakın KOBİ'ye ulaşan KSS projesi İstanbul'daki kapanış etkinliği ile tamamlandı.



TÜRKONFED'in Avrupa Birliği - Sivil Toplum Diyaloğu Programı kapsamında geçen yıl başlattığı KOBİ'ler için Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) Projesi,

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'nun ev sahipliğinde, Hollanda İstanbul Başkonsolosu Robert Schuddeboom, TC Avrupa Birliği Bakanlığı Proje Uygulama

Başkanı Bülent Özcan, AB Türkiye Delegasyonu Başkan Yardımcısı Gabriel Munuera Vinals, MVO Hollanda Uluslararası İlişkiler ve İş Geliştirme Direktörü Bernedine Bos'un katılımıyla

İstanbul'da düzenlenen kapanış etkinliği ile tamamlandı. Program kapsamında hayata geçirilen ve yedi ilde 500'e yakın KOBİ'ye ulaşan "KOBİ'ler için KSS Projesi"nin kapanış etkinliğinde konuşan Kadooğlu, "KOBİ'lerimize gelişen ve dönüşen dünyanın dinamiklerini ve kurumsal sosyal sorumluluk aracılığıyla bu dinamikleri yakalamanın yollarını anlattık. Kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle işleyen ve sürdürülebilir bir rekabetçilik becerisi kazanmalarının yanında, istihdamı artırabilmelerinin ve büyümelerinin mümkün olduğunu da örneklerle gösterdik. Kültürel yapıları gereği zaten hayırsever olan KOBİ'lerimizde önemli bir farkındalık yarattığımızı düşünüyor, akabinde onlar aracılığıyla tüm toplumda dalga dalga yayılacak olan bir farkındalık hareketini başlattığımızı inanıyoruz" dedi.

ÜRETEN TÜRKİYE; VAN, BURSA VE ADANA'DAN KONUŞMAYA BAŞLADI

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın koordinasyonunda başlatılan Üreten Türkiye Konuşuyor Toplantıları, Van, Bursa ve Adana'da başladı. TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu da toplantılara katılarak bölge iş insanlarının sorunlarını dinledi.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın öncülüğünde 15 STK'nın katılımıyla 12 ilde gerçekleştirilecek "Üreten Türkiye Konuşuyor" toplantıları Van, Bursa ve Adana'da gerçekleştirildi. Toplantılara katılan TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu da bölge iş insanları ile bir araya gelerek sorunlarını dinledi. Yoğun bir katılıma sahne olan toplantının açılışında Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Van, Bursa ve Adana'nın dış ticaretteki etkinliğine, ekonomiye katkısına vurgu yaparken, Tarkan Kadooğlu ise son iki yıldır Türkiye'nin içeride ve dışarda pek çok sorun ile uğraştığına dikkat çekerek, "Özellikle son bir yılda yaşadığımız, birçok ülkenin 50 yılda yaşayacağı sorunlara bedeldir. Buna rağmen ülke ekonomimiz, iş insanlarının da olağanüstü gayreti ile üretmeye, yatırım yapmaya, istihdamı artırmaya ve büyümeye odaklanmıştır. İş insanları olarak en zor günlerde elimizi taşın altına koymakta çekinmedik.



Bugün de burada, üreten Türkiye'nin sesini dinlemek için geldik. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınması için teşvik ve destek paket-

leri bir can suyudur ancak esas olan yapısal ve ekonomik reformların bir an önce hayata geçirilmesidir.

KADOOĞLU: “KADIN GÜÇLENİRSE, TOPLUM GÜÇLENİR”

TÜRKONFED İDK Komisyonu tarafından yürütülen “Kadının Çok Yönlü Güçlendirilmesi Projesi” kapsamında gerçekleştirilen yılın ilk toplantısı Kayseri’de düzenlendi.

Çatısı altındaki 32 kadın derneği ile Türkiye’nin en büyük örgütlü kadın gücü olan TÜRKONFED İDK Komisyonu tarafından yürütülen “Kadının Çok Yönlü Güçlendirilmesi Projesi” kapsamında 2017 yılının ilk toplantısı ORSİFED ve KİGDER ev sahipliğinde Kayseri’de düzenlendi. Abdullah Gül Üniversitesi’nde gerçekleştirilen toplantıya, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Abdullah Gül Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İhsan Sabuncuoğlu, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve İDK Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Yasemin Açık, ORSİFED Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Yılmaz ile KİGDER Başkanı Dr. Sema Karaoğlu katıldı. Toplantının açılışında konuşan TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu: “Türkiye’nin



dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer alabilmesi, nüfusun yarısını oluşturan kadınların ekonomik ve sosyal hayata aktif katılımı ile mümkün olabilir. Uluslararası ortalamaların gerisinde kalan kadın istihdamı oranımızın artması, ilgili politikaların bütüncül ve eşzamanlı ola-

rak hayata geçmesi ile yaratılabilir” dedi. Rekabetçilikte kadınların olduğu her alanda şirketlerin, kentlerin ve ülkelerin rakipleriyle arayı açtığını belirten TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, kadınların iş hayatındaki varlığının bir kalkınma göstergesi olduğunu vurguladı.

EGD’DEN KADOOĞLU’NA TEŞEKKÜR PLAKETİ

EGD tarafından her yıl düzenlenerek geleneksel bir kimliğe kavuşan “Yaza Merhaba” etkinliği bu yıl da iş ve basın dünyasından çok sayıda ismi bir araya getirdi.



Ekonomi Gazetecileri Derneği tarafından her yıl düzenlenen “Yaza Merhaba” etkinliği 14 Haziran’da Cemile Sultan Korusu’nda iftar organizasyonu ile birlikte yapıldı, gecede aynı zamanda 2017 yılı Ekonomi Basını Başarı Ödülleri Töreni de düzenlendi. Törene TÜRKONFED

Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TUSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı & SEDEFED Yönetim Kurulu Başkanı Ali Avcı, Türkiye Moda ve Hazır Giyim Federasyonu Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Öztürk ile iş ve medya dünyasının

önemli isimleri katıldı. Gecede TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu’na EGD tarafından teşekkür plaketi takdim edildi. 2017 yılı Ekonomi Basını Başarı Ödülleri jürisinde yer alan Kadooğlu, gece de aynı zamanda bir de ödül verdi. Dünya Online muhabiri Emre Eser, En İyi İnternet Haberi Ödülü’nü, TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu’ndan aldı.



TARKAN KADOOĞLU ANADOLU’NUN EN ETKİN 6. İŞ İNSANI OLDU

Ekonomist dergisinin belirlediği “Anadolu’nun En Etkin 50 İş İnsanı” araştırmasının 2017 sonuçlarında Tarkan Kadooğlu ilk sıralardaki yerini aldı.

Ekonomist’in geleneksel hale getirdiği ve bu yıl altıncısı gerçekleştirilen “Anadolu’nun En Etkin 50 İş İnsanı” araştırmasının 2017 sonuçları belli oldu. “En Etkin 50” listesinde İstanbul, Ankara ve İzmir haricindeki kentlerde kurdukları şirketlerle buldukları kentleri zenginleştiren, ekonomiye yön veren, istihdam yaratan, vergi rekortmeni olan, bölgelerini kalkındıran isimler bir araya getiriliyor. Listede yer alan isimlerin iş dünyasındaki etkilerinin yanı sıra sosyal çabaları ve sivil toplum kuruluşlarındaki faaliyetleri de dikkate alınıyor. Türkiye’nin tüm kentleri göz önünde bulundurularak ve yüzlerce isim arasından Anadolu’nun iş dünyasına liderlik eden 50 ismin tespit edildiği listede Kadooğlu Holding Başkanı Tarkan Kadooğlu 6. sırada yer aldı.



TÜGİK YENİ BAŞKAN YARDIMCISI ŞANSER KADOOĞLU OLDU

TÜGİK 3’üncü Olağan Genel Kurul Toplantısı, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu’nun katılımıyla Antalya’da gerçekleşti.

Türkiye’nin dört bir yanından yüzlerce iş insanının katılımıyla gerçekleşen Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu (TÜGİK) 3’üncü Olağan Genel Kurul Toplantısında üç dönemdir TÜGİK Genel Başkanlığı yapan Erkan Güral, bu göreve tekrar seçildi. Şanser Kadooğlu da TÜGİK yönetimine yeniden girerek, başkan yardımcılığı görevini üstlendi. Genel kurulda, yeni dönemde TÜGİK’in çok önemli bir misyon üstlendiğinin altını çizen Şanser Kadooğlu: “Yeni yönetimimiz birbirinden önemli isimlerden oluşmaktadır. Bu güçlü yapı ile Türkiye’nin en önemli ekonomik çatı örgütlerinden olan TÜGİK, birbirinden önemli

projeleri bu dönem hayata geçirecek. Temsil ettiğimiz iş dünyasının tüm sorunlarına ve çözüm önerilerine ilişkin çalışmalarımız olacak” dedi. TÜGİK Genel Başkanı Erkan Güral, bu sene 7’ncisi düzenlenen TÜGİK İş Zirvesi kapsamında, 18 Mart Cumartesi günü Antalya- Belek’te düzenlenen genel kurulda, yüzlerce iş adamına hitap ederek yaptığı konuşmasında Türkiye’nin geleceğine ilişkin vatansever işadamları olarak ayrıca bir sorumluluk taşıdıklarının altını çizdi. Güral’ın, programın sonunda plaket takdim ettiği Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, TÜGİK’in üyelerine sahip çıkan çok saygın bir konfederasyon olduğunu ifade etti.



KADOOĞLU TESİSLERİNE
MİGROS JET

Migros Jet, Gaziantep Başpınar 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde Kadooğlu tesisleri içinde bir şube açtı. Kadooğlu tesislerinde yer alan Migros Jet açılışına, Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu ve Kadooğlu Otelcilik Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu katıldı.

MİLLİ BAYRAMLARA
ÖZEL KAMPANYA

Kadoil, Ankara'da faaliyet gösteren istasyonlarında, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ile 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'na özel kampanyalar düzenledi. Türk bayraklarıyla süslenen istasyonlarda ikramlarda bulunulurken etkinlikler renkli animasyonlara da sahne oldu. Kadoil istasyonlarında ayrıca o günlere özel, motorinde yüzde 10, benzinde yüzde 5, LPG'de ise yüzde 20'ye varan indirim kampanyası gerçekleştirildi. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Baki Kadooğlu, özel günlere yönelik kampanyaların devam edeceğini söyledi.

KADOİL'DEN ANKARA
ŞEHİR MERKEZİNDE
14. İSTASYON

Ankara'daki bayi ağını genişletmeye devam eden Kadoil, başkent önemli semtlerinden biri olan Mamak'ta yeni bir istasyonunu daha faaliyet geçirdi.



Ankara'da; Çankaya, Yeni Mahalle, Mamak, Kazan, Dışkapı semtlerinde yeni istasyonlarını sırasıyla hizmete sunan Kadoil, şehir merkezlerindeki bayi ağını genişletmeye devam ediyor. Zeypet Petrol'un 1 Nisan Cumartesi günü gerçekleştirdiği açılış törenine; Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu, Kadoil Genel Müdürü Özdilek Coşkun ve Genel Müdür Yardımcısı Volkan Hüner ile bölge yöneticileri katıldı. Protokol katılımının da yüksek olduğu açılışta ayrıca Mamak Belediye Başkanı Mesut Akgül, Haymana Belediye Başkanı Özdemir Turgut, Bala Belediye Başkanı Arif Kaplan, Elmadağ Belediye Başkanı Gazi Şahin, AKP Mamak

İlçe Başkanı Mehmet Yiğiner ile büyükşehir belediyesi bürokratları, oda başkanları ve meclis üyeleri yer aldı. Açılışa özel uygulanan indirimle istasyon önünde uzun kuyruklar oluşurken Zeypet Petrol'ün sahibi Fatma Yazar açılışa gösterilen ilgiden dolayı tüm katılımcılara ve Kadoil yönetimine teşekkür etti. Kadoil Genel Müdürü Özdilek Coşkun ise "Bugün Türkiye genelinde yayılmış 400 istasyonumuz faaliyet gösteriyor. Ankara'da 14. istasyonumuzu açmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Bu büyük kalabalık ne kadar değerli bir iş ortağı seçtiğimiz en güzel göstergesi. İstasyonumuzun başkentimize ve ülkemize hayırlı uğurlu olmasını dilerim" dedi.

ETUS, KADOİL İLE EL SIKIŞTI

Edirne Toplu Ulaşım Sistemi (ETUS) işletme giderlerinde tasarruf yapmak amacıyla çalışmalarına başladığı, tesis içinde kurulacak akaryakıt istasyonu için Kadoil ile anlaşma imzaladı. Kadoil Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen imza törenine ETUS Başkanı Hakan Giyik, Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Yasin Kadooğlu, Kadoil Genel Müdürü Özdilek Coşkun, ETUS Yönetim Kurulu Üyeleri Olcay Korkmaz, Ali Şahin ve Sezer Turgut katıldılar. ETUS Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Giyik,



"ETUS olarak ağırlaşan işletme giderleri nedeniyle tasarruf yoluna giderek ayakta kalmaya gayret ediyoruz. Geçtiğimiz aylarda kurduğumuz araç tamir ve bakım atölyesiyle bunun ilk bölümünü tamamlamıştık. Şimdi yeni hazırladığımız tesise kendi araçlarımızın ihtiyacını karşılayacak bir akaryakıt istasyonu kuruyoruz. Anlaşmamız gereği Kadoil tarafından kurulmuş yapılacak istasyonun camiamıza hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

ANADOLU 500'E
KADOOĞLU YAĞ DAMGASI

Kadooğlu Yağ, 'Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi Araştırması' kapsamında cirosunu ve ihracatını en çok artıran beş şirket arasında yer aldı.

Türk Ekonomi Bankası ile Ekonomist Dergisi işbirliğinde gerçekleştirilen araştırmada sıralamaya giren şirketler, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü'nün katılımıyla gerçekleştirilen 13'üncü 'Anadolu'nun En Büyük 500 Şirketi Araştırması Ödül Töreni'nde buluştu. Törende, 'En Büyük 5 Şirket', 'İhracatını En Çok Artıran 5 Şirket', 'İstihdamını En Çok Artıran 5 Şirket', 'Cirosunu En Çok Artıran 5 Şirket', 'Karını En Çok Artıran 5 Şirket' ve 'Anadolu 500'e En Fazla Şirket Gönderen Gruplar' olmak üzere altı kategoride toplam 29 şirkete ödül verildi.

Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu, "Ülkemizin dünya ekonomisinden daha fazla pay alması, şirketlerin özverili çalışmalarıyla mümkün olacaktır. Biz de Kadooğlu Grup şirketleri olarak faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde en iyisini yapmak için mücadele veriyoruz. Bu mücadelenin karşılığını da alıyoruz" dedi. İki farklı kategoride ödül almanın mutluluğunu yaşadıklarını ifade eden



Kadooğlu, araştırmanın bütün sektörler için çok önemli olduğunu kaydetti. Anadolu'dan dünyaya açılan şirketlerin her alanda boy gösterdiğine dikkati çeken Kadooğlu, araştırmada yer alan Anadolu şirketlerinin

gelecek yıllarda daha iyi yerlere geleceğine inandığını dile getirdi. Kadooğlu, 13 yıldan beri devam eden bu araştırmanın bir anlamda şirketlerin başarısının tescillenmesi anlamına da geldiğini vurguladı.

BİZCE YAĞ, İSO 500'DE

Bizce Yağ "Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu" arasında yer aldı.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından düzenlenen "Türkiye'nin En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu" araştırmasında İSO 500'de yer alan Bizce Yağ pazar payını yükseltmek içinde çalışmalarını sürdürüyor. Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu İSO 500'de Gaziantep'te bir firma olarak yer aldıklarını ve Bizce Yağ'ın bir Türkiye markası olma yolunda emin adımlarla ilerlediğini belirterek, gerek iç piyasalarda gerekse dış piyasalarda pazar payının artırılması yönünde ki çalışmaların olumlu sonuçlar verdiğini ifade etti.

GAZİANTEP'İN YILDIZI:
KADOOĞLU YAĞ

Gaziantep Sanayi Odası (GSO) tarafından düzenlenen "Gaziantep'in Yıldızları Ödül Töreni", geçtiğimiz Aralık ayında Şehitkamil Kongre ve Kültür Merkezi'nde yapıldı. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun da katılımıyla gerçekleştirilen törende GSO tarafından, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu sıralamasında ilk 500'e giren firmalar ödüllendirildi. Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu'na ödülünü, Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci takdim etti.

ESKİ DOSTTAN
ANLAMLI ZİYARET

Selami Şahin, eski dostu, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu'nu ziyaret etti. Selami Şahin, Gaziantep seyahati sırasında başarılı iş insanı Sedat Akyazıcı ile beraber, Kadoil Gaziantep Emek istasyonunda, Kadooğlu Otelcilik Yönetim Kurulu Üyesi Veli Kadooğlu'nu ziyaret etti. Kadooğlu, ünlü sanatçı ve iş insanına bu anlamlı ziyaretleri için teşekkür ederek Selami Şahin'e, Şehri Antebi Cihan kitabını hediye etti.



SON SİSTEM SON TEKNOLOJİ



ÖZDİLEK COŞKUN
KADOİL GENEL MÜDÜRÜ

GELECEĞE GÜVENLE VE EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ

Dünya ve Türkiye değişirken, Kadoil olarak biz de bu değişimin kendi iç dinamiklerimizi daha da hızlandıracağı önemli projeler üzerinde çalıştık. Kadoil'i, toplam kalite prensibiyle, tüketici tercihlerinde ön sıralara taşımaya odaklandık.

Dünya değişirken, oyunun kuralları yeniden yazılıyor. Sadece siyasette değil, makroekonomiden mikro ölçekte sektörel politikalara, küresel sistemin yeni dinamikleri ışığında sağlam, geleceğe emin adımlarla ve sürdürülebilir bir şekilde hazırlanmak önem kazanıyor. İşte Kadoil, dünyada bu baş döndüren gelişmeler yaşanırken, sektördeki ikinci 10 yılına toplam kalite prensibi, tüketici memnuniyeti, yeni yönetim dili ve yapısı, yatırımları, bayi ve hizmet ağı ile ürün çeşitliliği gibi kurumsal yapısında değişime ve gelişime açık öncü bir şekilde girdi. Dünya siyaseti ülkelerin iç dinamiklerine göre yeniden yazılırken, petrol üreten ülkelerin konjonktürel olarak yaşadıkları sorunlar da bu siyasetin ekonomik olarak dalgalarını fazlaca hissetmemize neden oldu. Ekonomimiz tüm yaşananlara rağmen direnci korurken, anayasa referandumunun geride kalması, iş dünyasına 2019'a kadar kısa bir soluklanma ve planlarını revize etme imkânı tanıdı. Son olarak ilk çeyrek büyüme rakamının yüzde 5 gibi piyasa tahminlerinin de üstünde gelmesi sadece sektöre değil, ekonomimizi taşıyan diğer endüstrilere de pozitif bir moral aşıladı.

2017'YE 100'E YAKIN PROJE İLE GİRDİK

Dünya ve Türkiye değişirken, Kadoil olarak biz de bu değişimin kendi iç dinamiklerimizi daha da hızlandıracağı önemli projeler üzerinde çalıştık. 2017 yılına, hayata geçirmeyi planladığımız 100'e yakın yeni projeye girdik. Akaryakıt sektöründe ilk 10 yılda, etkili 10 oyuncu arasında yer almayı başardık. Bu noktalara hissedar, çalışan ve bayilerimizin ortak vizyonumuzu paylaşması ve etkinliği

ile ulaştık. Kadoil'i, toplam kalite prensibiyle tüketici tercihlerinde ön sıralara taşımaya odaklandık. Sağlam stratejik planlama temelimiz, güçlü finansal yapımız, deneyimli üst yönetimimize paralel geliştirmekte olduğumuz saha teşkilatımız ile insan kaynakları süreçlerimiz de hedeflerimize uygun şekilde ilerliyor. Teknoloji ve otomasyon tarafında Kadomatik ve sadakat programları, akaryakıt dışı gelirler tarafında istasyon karlılığını artırıcı projeler ve madeni yağ satış kampanyaları, mühendislik tarafında ise SEÇ-G tedbirleri gibi toplam kaliteyi artırma adına çalışmalarımıza son hızla devam ediyoruz.

Doğaya ve çevreye duyarlı, insan sağlığına zarar vermeyen bir yakıt olan otogaz, KadoGaz markamızla, verimli ve ekonomik yanı sıra artık istasyonların vazgeçilmez oldu. Otogaz faaliyetlerimizi geçen yıl Eylül ayında lisans alarak başlattığımızdan bu yana gerek lojistik araç filosu gerek servis hizmetleri gerekse satış ekibi olarak sahamızı çok hızlı bir şekilde hazırladık. KadoGaz markasını Ankara, Gaziantep, Mersin ve İstanbul'da tanıtarak, Türkiye geneline yaygınlaştırmaya devam ediyoruz. Şu ana kadar 70 bayimizin lisansı çıktı ve ürün tedarik hizmetini sağlamaya başladık. Bu yıl sonuna kadar istasyonlarımızın çoğunu KadoGaz markası altında toplayarak hizmet ağımızı genişleteceğiz.

Ürün geliştirme konusunda yakıt tasarrufuna vurgu yapacağımız "Katlı Motorin" uygulamasını "Kadoil EcoMax Dizel" ismi ile hayata geçiriyoruz. Yeni istasyonların yanı sıra ikmal ve lojistikte mevcut yapımızı güçlendirecek yeni yatırımlar

planlıyoruz. İkinci bir akaryakıt depolama ve LPG depolama tesisi projelerimize dönük hazırlıklarımız söz konusu. Gerek yeni yatırımlarla gerekse muhtemel satın alma fırsatlarını değerlendirerek sektördeki yerimizi yükseltmeyi ve pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz.

ÖNCELİĞİMİZ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Teknoloji konusunda hem tüketici hem de bayi nezdinde yatırımlarımız mevcut. Müşterilerimizin Kadoil istasyonlarında yakıt alımını hızlı ve pratik bir şekilde gerçekleştirebilmesini sağlayan taşıt tanıma sistemimiz Kadomatik ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Kalite ve müşteri memnuniyeti standartlarımızı korumaya yönelik gizli müşteri uygulamasına da başladık. Bununla birlikte bayilerimizi teşvik etmek, motivasyonlarını artırmak için yeni bir ödüllendirme sistemini hayata geçiriyoruz. En başarılı bayilerimizi 2018 yılında yurt dışı gezi organizasyonuna davet edeceğiz.

Kurulduğu günden itibaren her yıl siz değerli iş ortaklarımızın desteği ve katkıları ile büyüyen ve daha da güçlenen şirketimiz, Kadoil markasına yaptığı yatırımlar ile tüketici bilinirliğini artırmaya hızla devam ediyor. Son tüketici nezdinde markamızı üst seviyelere çıkarmak için gerek kampanyalar gerekse reklam ve iletişim çalışmalarımıza hız verdik. Yılın ilk yarısını sağlıklı bir değişim ve gelişim sürecinde tamamlarken, projelerimizi de adım adım gerçekleştiriyoruz. Kurumsal ve ilkel duruşumuzu samimiyetle birleştirerek geleceğe güvenle ilerlemeye devam ediyoruz.

Saygılarımızla

Akaryakıt sektöründe ilk 10 yılda, etkili 10 oyuncu arasında yer almayı başardık. Bu noktalara hissedar, çalışan ve bayilerimizin ortak vizyonumuzu paylaşması ve etkinliği ile ulaştık.



SEDAT ŞÜKRÜ ÜNLÜTÜRK: “KURUM KÜLTÜRÜMÜZÜN TEMELİNDE İNSAN VAR”

İşleri para, fabrika ya da binaların değil insanların yaptığını belirten Ünlütürk, Sun Tekstil kurum kültürünün temelinde insan odaklı bir anlayışın yattığını vurguluyor.



Ünlütürk, TÜRKONFED-TÜSİAD işbirliğiyle hayata geçirilen BORGİP'in İstanbul'daki toplantısında mentor ve mentileri bilgilendiriyor.

Kamu ve özel sektörde başarılı bir profesyonel hayatı takiben ailesiyle birlikte kurduğu Sun Tekstil'in uzun yıllar yönetim kurulu başkanlığını yürüten, halen grup şirketlerinden Ekoten'in Yönetim Kurulu Başkanı olan Şükrü Ünlütürk, iş dünyasındaki kimliğinin yanı sıra birçok sivil toplum kuruluşunda da yönetici olarak aktif rol alıyor. Cansen Başaran Symes'in başkanlığı döneminde TÜSİAD'ın başkan yardımcılığı görevini üstlenen Ünlütürk, aynı zamanda iki yıldır TÜRKONFED başkan yardımcısı olarak sivil toplum çalışmalarına devam ediyor. Sivil toplum çalışmalarını bir vatan borcu olarak gören Ünlütürk ile aile şirketlerinin yapısını, kurumsallaşmanın yollarını, ülke ekonomimizin gelişimi için neler yapılması gerektiğine dair fikirlerini ve sivil toplum faaliyetlerini konuştuk.

Yıllardır başarıyla sürdürdüğünüz bir kariyeriniz var. İş hayatında yola çıkış hikayenizi sizden dinleyebilir miyiz?

Kardeşim ve ben dar gelirli bir ailenin çocuklarıyız. İkimiz de orta ve lise eğitimimizi Devlet Parasız Yatılı sınavlarını kazanarak, üniversite eğitimimizi de yine burs alarak ve çalışarak tamamladık. Ben, 1979 yılında ODTÜ Maden Mühendisliği, kardeşim ise 1981 yılında Ege Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği bölümlerinden mezun olduk. ODTÜ Metalürji Mühendisliği mezunu olan eşimle 1980 yılında evlendik ve İzmir'e yerleştik. Çalışma Bakanlığı'nda yaklaşık dört sene iş güvenliği müfettişi olarak çalıştıktan sonra bir sene de özel bir firmada iş makineleri satışında çalıştım. Daha sonra kendi işimizi kurabilmek arzusu ile bir tekstil, konfeksiyon firmasında eşimle birlikte çalışmaya başladık. Yaklaşık dört sene çalıştıktan sonra, kardeşim ve eşim ile birlikte 1987 yılında Sun

Tekstil Anonim Şirketi'ni kurduk. İlk ihracatımızı 1990 senesinde gerçekleştirdikten sonra hızlı bir büyüme ile yeni yatırımlar yaparak bugün tekstil ve konfeksiyon alanlarında beş şirkette toplam 1300 çalışanı olan bir grup haline geldik.

Bir aile şirketleri grubu olan Kadooğlu Holding'in, kurumsallığa verdiği önem ve bugün geldiği noktada yakaladığı başarıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sevgili dostum Tarkan Kadooğlu'nu yaklaşık dört senedir tanıyorum. Kadooğlu Holding hikayesini kendisinden dinleme şansım oldu. Müthiş bir başarı hikayesi. Başarı ve delegasyonun çok önemli bir örneği. Kendisine genç yaşlarda güvenilip o görevin verilmiş olması son derece isabetli olmuş ve kendisi de bunu büyük bir başarı ile devam ettirmiş. Tarkan Kadooğlu'nun kurumsallaşma ile ilgili fikirlerini son derece önemli ve doğru buluyor, bu anlamda doğru bir yolda gittiklerini düşünüyorum. Hepimiz bu yolu olabildiği kadar doğru bir biçimde kat etmeye çalışıyoruz. Hayranlıkla izlediğim grup şirketlerinden bir tanesi Kadooğlu Grubu.

Kariyer yolculuğunuzda sizin için kilometre taşı sayılabilecek, değişimi yarattığınızı düşündüğünüz dönüm noktalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Hayatımda birden fazla çok önemli ve tüm yaşamımı belirleyen dönüm noktaları var. Maden mühendisi olarak çalışırken, kendi işimi yapmak arzusuyla ayrılıp tekstil- konfeksiyon endüstrisinde çok sıradan bir mühendis olarak çalışmaya başlamam, ortaklık önerilerini reddedip kendi şirketimizi kurma kararı almak ve sonrasında önümüze tekrar gelen ortaklık tekliflerini de kabul etmeyip kendi şirketimizde ısrar etme ve kendi şirketimizi büyüme kararlarımız, iş haya-

kadoLife
“Aile şirketlerinin başarılı ve sürdürülebilir olması yolunda en önemli boyut kurumsallaşmaktır.”

SEDAT ŞÜKRÜ ÜNLÜTÜRK KİMDİR?



TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sedat Şükrü Ünlütürk, uzun yıllar Sun Tekstil yönetim kurulu başkanlığı görevini yürüttü. Halen grup şirketlerinden Ekoten'in Yönetim Kurulu Başkanı olan Ünlütürk, 1995-1998 yılları arasında, Ege İhracatçılar Birliği (EİB) Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Ege İhracatçılar Birliği Başkanlar Kurulu Başkanlığı görevlerinde bulundu. Tekstil Araştırma ve Geliştirme Vakfı (TARGEV), Mahalle Afet Gönüllüleri Vakfı (MAG) ve Aile İşletmeleri Derneği'nin (TAİDER) kurucu üyesi olan Ünlütürk, halen TAİDER ve TÜSİAD'ın Yönetim Kurulu Üyesi. Ege Ekonomisini Geliştirme Vakfı (EGEV), Ege Çağdaş Eğitim Vakfı, Deniz Temiz Derneği, ODTÜ Ege Mezunlar Derneği ve Acil Tıp Derneği üyesi olan Ünlütürk, evli ve iki çocuk babası.

kadoLife

"Kadooğlu Holding, kurumsallaşma yolunda başarıyla ilerliyor."

tımdaki çok önemli dönüm noktalarıdır. **İş hayatınızda kendinize özgü oluşturduğunuz bir iş yapış kültürünüz, felsefeniz mottonuz var mı?**

İşleri insanlar yapar; paralar, fabrikalar, binalar değil. İnsan, iş yaparken en önemli kaynaktır. Eğer öyle olmasaydı, biz sıfır varlığımızla çok küçük bir atölye kurarak bugün bu şirketleri ortaya çıkaramazdık. Çalışanlarımıza çok değer veririz. Onların gelişmeleri için çok çabalarız. Bu sene grupta çalışan yaklaşık 300 kişilik beyaz yakalı arkadaşımızın alacakları eğitim, kişi başı 42 saati geçecek. Üst düzey yöneticilerimize de kendilerini ispatabilecekleri, potansiyellerini gerçekleştirebilecekleri alanlar yaratır, inisiyatif kullanmalarını teşvik eder, tüm bunları yaparken, gereken denetimi de yaparız. Başından beri kurum kültürümüzü çok iyi oturttüğümüzü düşünüyorum. Başarımızın en temel sebeple-

rinden bir tanesi budur sanırım.

Uzun yıllardır içinde bulunduğunuz tekstil sektöründe neler değişti? Bu değişiklikleri nasıl takip edip şirket kültürünüze adapte ettiniz?

Türkiye'de emeğin ucuz, ihracat pazarlarında talebin çok yüksek olduğu zamanlardaki dengenin avantajını kullanarak büyüdük. 1990'lardan başlayarak bu denge ihracatçının aleyhine dönmeye başladı. Türkiye, işçiliğin ucuz olduğu bir ülke olmaktan çıktığı gibi dünyada da küresel rekabet çok arttı. Talep ise küresel büyüme hızının düşmesiyle geçmişe göre azaldı, işin arz tarafında rekabet çoğaldı. Uzak Doğu rekabeti ile çok boğuşmak zorunda kaldık. 2000'lere kadar maliyetlerimiz artarken ihracat pazarındaki talep ve fiyatlar düştü. Biz de fiyat bazlı bir rekabet yerine hizmet bazlı iş modeline geçtik. Müşterilerimize tasarım hizmeti sunarak son derece

esnek, çevik ve hızlı üretimler yapabilmeyi başardık. Numune ve koleksiyon süreçlerimizi yeniden düzenledik. Bu iş modeli sayesinde o sıkıntıları geride bıraktık ve bugün kendi tasarımları ile ihracat yapan, ülkemizin en büyük şirketi haline geldik.

Yoğun iş temposu arasında sivil toplum örgütlerinde aktif çalışmalara da zaman ayırmak yorucu olmuyor mu? Bu noktada sizi motive eden unsurlar nelerdir?

Ayırdığımız zamanlar kendimizden, ailemizden, hatta işimizden çaldığımız olsa da bu ülkenin sağladığı olanaklar ile okumuş, imkanları ile iş yapmış insanlar olarak hepimizin ülkemize borçlu olduğumu düşünüyorum. Bu, sadece beş senede bir oy kullanmak ile ödenmiyor. İnanıldığınız, ülke yararına olacağını düşündüğünüz kurum ve kuruluşlarda aktif olarak yer almanın gerekliliği olduğunu düşünüyorum. TÜRKONFED ve TÜSİAD yönetim kurullarındaki görevlerim bunların içerisinde en onurlu ve en önemli görevler. Bir vatan borcu, bir ülke borcu diye düşündüğümünden bu kurumlarda çalışmaya devam ediyorum.

Reel sektör ile sivil toplum kurumu yöneticiliği arasında benzeyen ve farklılaşan dinamikler nelerdir?

İkisinde de proje yönetim mantığı aynı ama insan kaynakları ve finansal kaynaklar, iş hayatında da pek bol olmadığı gibi STK'larda gerçekten çok kısıtlı. En büyük zorluk ise STK'lar ya da iş dünyası örgütlerinin gönüllülük esasına göre çalışması. Herkesin rızasını almak, işin içine katmak, kapsayıcı olmak, bir akıl fikir birliği oluşturmak, takım arkadaşlığı oluşturmak, başarılı olmak için çok önemli. İş hayatında, çalışacağınız ve iş yapacağınız insanları seçme özgürlüğüne sahipken STK'larda böyle değil.



Ünlütürk, TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu ile birlikte Diyarbakır'da Kent-Bölge raporu basın toplantısında İskenderpaşa Konağı'nda basın mensuplarıyla bir araya geldi.



Kadoil'in 10. yılında Antalya'da düzenlenen etkinliğe katılan Ünlütürk, aile şirketlerinde kurumsallaşmaya dair Kadoil bayilerine tecrübelerini aktardı.

Sun Tekstil'in orta ve uzun vadedeki hedefleri nelerdir?

Modanın yapısı gereği sezon içinde, çok hızlı koleksiyon değiştiren perakendecilere koleksiyon satıp, çok kısa sürede büyük miktardaki siparişlerin sevkiyatını gerçekleştiriyoruz. Uzun vadeli vizyonumuz, küresel ölçekte tasarım yapabilen, tasarım satabilen, üretim yapabilen, üretim yaptırabilen bir tasarım ve organizasyon şirketleri grubu haline gelmek. Vietnam'da kumaş, Sırbistan'da konfeksiyon fabrikası yatırımı yapmayı planlıyoruz. Teknik tekstiller alanı daha fazla mühendisliğin, standartların, Ar-Ge ve inovasyonun önemli olduğu alanlar. Yüksek giriş bariyerlerini aşabilirseniz, uzun vadeli siparişleriniz olabiliyor. Bu alandaki iki şirketimizin yüksek büyüme potansiyeli var. Önümüzdeki yıllarda hem sayılarının hem de cirolarının artmasını bekliyoruz.

Ülkemizin küresel rekabet gücünü artırmada neler yapılması gerekiyor?

Büyüme, kişisel refahı tüm yurttaşlarımızı kapsayacak biçimde artırma hedefleri doğrultusunda ekonomik, sosyal ve siyasal alanlarda köklü yapısal reformlar şart. Merkez Bankası, BDDK, EPDK gibi bağımsız kurumların, kuruluş nedenlerine uygun faaliyet göstermeleri gerekiyor. Yeni bir "Vergi Reformu" hazırlığı var. Kayıt dışı ekonominin önlenmesi ülkenin geleceği açısından şart. Esnek iş gücü, kıdem tazminatı gibi iş yasaları revize edilmeli. Sosyal alanda ise, Ar-Ge, inovasyon becerilerimizin artırılmasının, yüksek teknoloji ürünlerin ihracatının artırılmasının hedeflendiği, Sanayi 4.0 gibi konuların tartışıldığı günümüzde kapsamlı bir eğitim reformu şart. İş hayatında cinsiyet eşitliğinin sağlanmasına yönelik reformlar yapılmasını çok önemli buluyorum.

Siyasal alanda, AB ile Gümrük Birliği'ne girdiğimizden bu yana AB ülkelerinden önemli ölçüde doğrudan yatırım aldık. Ülkede hukukun üstünlüğüne, yargının adil ve bağımsız oluşuna inancın, demokratik değerler açısından AB değerlerine ulaşma çabasının da bir sonucu olan bu yatırımların sürekliliği için bu değerlerde ısrarcı olarak AB ile müzakere sürecine devam etmemiz ve bu süreçte ev ödevlerimizi de çok iyi yapmamız gerektiğine inanıyorum.

kadoLife

"TÜRKONFED ve TÜSİAD'daki çalışmalarımı, STK faaliyetlerimin içinde en onurlu ve önemli görevler olarak görüyorum."

Bizi her yerde
takip edebilirsiniz!

f Facebook/Kadoil

t Twitter/Kadoil_Kurumsal

ig Instagram/kadoil

in Linkedin/kadoil



GÜVEN YOLUNUZUN
ÜZERİNDE

kado
Life

AKARYAKIT



ARAMIZA KATILANLAR

AİLEMİZE
HOŞ GELDİNİZ!



BAYİLERİMİZ

KADOİL'DEN KADİM
İŞBİRLİKLERİ



OTOMASYON

ALTUĞ TEKÖZGEN:
"KADOMATİK, MAKSİMUM
TASARRUF, MAKSİMUM KONTROL,
MAKSİMUM KOLAYLIK SAĞLIYOR"

AİLEMİZE HOŞ GELDİNİZ!

Kimi sektörde yeni kimi yılların akaryakıtçısı... Yola Kadoil ailesiyle devam etme kararı alan yeni bayilerimizle güvenli bir geleceğe attıkları yeni adımı konuştuk.

BEYAZTAŞ PETROLCÜLÜK - KIRKLARELİ

“Kadoil ile istasyon sayımızı artırarak büyüyeceğiz”

“Şirket olarak 2015 yılından bu yana akaryakıt sektöründe Kadoil ile işbirliğimizi sürdürüyoruz. İstanbul’da iki, Kırklareli Babaeski’de bir istasyonumuz daha var. Lüleburgaz’da en son yapmış olduğumuz yeni yatırımımızla istasyon sayımız dört oldu. Bulduğumuz bölgelerde akaryakıt istasyon sayımız makul sayılabilir. Yeni istasyonumuzda 10 kişiyi istihdam ediyoruz. Market, tuvalet, mescit ve dinlenme alanı olarak kafe hizmetlerimiz var.

Satışlarımız ise artarak devam ediyor. Yola çıktığımızda dağıtımçı firma olarak Kadoil’i seçmemizdeki en büyük etken vizyonerliği ve gelecek hedefleri olmuştur. Biz de gelecek için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Kadoil, daima bayilerinin yanında. Müşterilerimize kaliteli yakıtı daha uygun fiyata verebilme imkanı sağlıyor. Kadoil ailesine dahil olmaktan mutluluk duyuyoruz. Gelecek için istasyon sayımızı artırarak büyümek temennisindeyiz.”



YILMAZ BEYAZTAŞ



ARAT PETROL - ŞIRNAK



“Kadoil, bayilerine sahip çıkıyor”

“İlk akaryakıt bayiliğimizi, 2012 yılında açtık. 2017 yılının ilk çeyreğinde de Kadooğlu Petrolcülük ile sözleşme imzaladık. Bölgemizdeki diğer dağıtım firmalarına göre daha kurumsal olup bayilerine de daha fazla sahip çıkan bir akaryakıt firması olduğundan daha önceleri de Kadoil ile ticari ilişkiler düşünüyorduk. Yeni katıldığımız Kadoil ailesinin farkını önümüzdeki zaman içinde göreceğimizden eminiz. Şırnak merkezde şu an dokuz akaryakıt istasyonu bulunuyor. Şırnak merkezde nüfus dağılımı ve iş hacmine baktığımız zaman bu sayı ortalama bir sayı. Müşteri memnuniyetinde rakipsiz olduğumuzu söyleyebilirim. İstasyonumuzda yedi kişilik bir ekiple müşterilerimize hizmet veriyoruz. Müşteriye saygı ve sevgi çerçevesinde elimizden gelen hassasiyeti gösteriyoruz. Onlara her türlü ikramda bulunuyoruz. Yaşanan son olayların ardından, bölgemizdeki yatırım azlığını da göz önünde bulundurduğumuzda satışların bu aralar maalesef durgun bir seyir izlediğini söyleyebiliriz.”



İBRAHİM KARTAL

LÜTFİ SEZGİN PETROL - TEKİRDAĞ



“Kadoil’in bilinirlik oranı yüksek”

“Bir aile şirketi olarak 1956 yılında kurulan istasyonumuzu 1972 yılından bu yana kendi adıma işletiyorum. Bu yılın Şubat ayında Kadoil ailesine katıldık. Kadoil’in sağladığı çalışma şartları ve diğer Kadoil bayileri ile yaptığım görüşmeler sonucu aldığım olumlu referanslarla terchimi Kadoil’den yana kullandım. 39 yıllık deneyimli bir akaryakıt bayisi olarak Kadoil’in bulunduğu bölgede bilinirlik oranı yüksek bir marka olması da benim için önemliydi. Faaliyette bulunduğum köydeki iki istasyonun yanı sıra 10 km çevrede dört adet Tarım Kredi Kooperatifi ile beş adet akaryakıt istasyonu var. Bu sayı çok fazla. Satış olarak belli bir tonajın altına düşmüyoruz ama satışları artırmada, çok düşük fiyat ve uzun vadelerle çalışan bayilerin yanı sıra kontrolsüz akaryakıt satışı gibi sorunların çözülmesi gerekiyor. İstasyonumuzda üç kişi çalışıyor ve bunların ikisi çocuklarım. Kırsal alan bayisi olarak müşteri profilim genelde çiftçilerden oluşuyor. Bu nedenle satışlarımız ağırlıklı olarak açık hesap verisiye şeklinde ilerliyor. Tarımsal amaçlı satış tankerimiz sayesinde çevre köylere litre sınırlaması olmadan adrese teslim yakıt sevkiyatımız var. Bulduğumuz bölgede ismimiz güven ve memnuniyet sembolüdür.”



LÜTFİ SEZGİN

SOFİ TURİZM PETROL - MANİSA



“Kadoil ile başarılı bir gelecek hedefliyoruz”

“Daha önce inşaat alanında faaliyet gösteren şirketimiz akaryakıt sektöründe henüz çok yeni. Akaryakıt sektörüne, dağıtımçı firma olarak Kadoil’i seçerek adım attık. Kadoil’in köklü yapısı, marka yatırımları ve güçlü bayi ilişkilerini göz

önünde bulundurduk. Kurumsal yapısının yanı sıra bayilerle kurduğu gele- neksel sıcak ilişkiler bizi etkiledi. İstas- yonumuzda dört kişi istihdam ediyoruz. Kadoil ile sektörde başarılı bir gelecek hedefliyoruz.”



OSMAN BARLIK

EMAN PETROL - ÇORUM

AHMET İLHAN EMRE



“Kadoil’in bayi ilişkilerinden etkilendik”

“İlk istasyonumuzu 1962 yılında açtık. Aynı istasyonda 55 yıl önce başlayan faaliyetimiz üçüncü kuşak yönetiminde devam ediyor. Ben de 1986 yılından beri petrol ürünlerine dair ticaret yapıyorum. Bu yılın başında da Kadoil ailesine dahil olduk. Üstün kurum kimliği ve marka yatırımlarının yanı sıra gerek sahipleri gerek üst yönetiminin geleneksel ticaret erbablığı ve Anadolu insanına has alçak gönüllüğü ile yürüttüğü sıcak bayi ilişki-

lerinden etkilendik. Ürün kalitesi ve sağ- lam kurumsal yapısı ile Kadoil’in daha da ileriye gideceğini düşünüyorum. Dağıtım yaptığı bayiler de hep tertipli seçme istasyonlardan oluşuyor. Bünyemizde dört kişilik bir personel çalışıyor. Müşteri, akaryakıt istasyonlarına yalnızca akarya- kıt için değil aynı zamanda hizmet alma- ya gelir. Sahanın temiz, bakımlı olması, güler yüzlü karşılama, araç camlarının yıkanması, promosyon verilmesi, yeterli

ürün çeşitliliğine sahip marketi, temiz ve hijyen kurallarına uygun tuvalet imkanları da son derece önemlidir. Personelimiz de bu konuda eğitim veriyoruz. Ço- rum ve ilçelerinde EPDK verilerine göre 158 istasyon mevcut. Bu sayı çok fazla, bu nedenle de kapanmalar yaşanıyor. İçinde bulunduğumuz dönemde geçmiş yıllara göre rekabet çok fazla olmakla beraber, bizim satışlarımız normal seyri- ni koruyor.”

SMH AKARYAKIT - GAZİANTEP



“Kadoil ile birlikte, hizmet kalitemizle farklılaşacağız”

“Akaryakıt sektörüne henüz bu yıl gir- dik. Açtığımız ilk istasyonumuzun saha kadar dinlenme ve konaklama bölü- mlerinin dekorasyonuna da önem verdik. Yolcuların, molaları sırasında alışveriş yapabilecekleri marketimiz, ihtiyaçları- nı giderebilecekleri lavabo, tuvalet bölümümüz var. Hem kadın hem erkek tuvaletlerinde ayrı ayrı engelli kabinleri mevcut. Ekstra araç yıkama hizmetimiz var ve müşterilerimiz bu hizmeti aldıkları sırada dinlenebilecekleri, soğuk sıcak içecek ikramı yaptığımız bir ka- feteryamız bulunuyor. Gaziantep il ve ilçelerinde yaklaşık 250 akaryakıt istas-

yonu var. Aslında bu sayının 200 civa- rında olması gerektiğini düşünüyoruz. İstasyonumuzda 15 kişi çalışıyor. Satışlarımız beklentilerimiz doğrul- tusunda günden güne artış göste- rerek devam ediyor. Kadoil ailesinin de desteği ile bayi sayımızı artırarak yolumuza devam etmek istiyoruz. dağıtım şirketi olarak Kadoil’i seç- memizde, Tarkan Kadooğlu ile tüm Kadooğlu ailesinin vizyonu ve karar- lı duruşu etkili oldu. Yavaş yavaş ve emin adımlarla büyüyerek sektördeki yerini sağlamlaştırması Kadoil’i rakip- lerinden farklılaştırıyor.”



MERVA HİDAYET



KADOİL'DEN KADİM İŞBİRLİKLERİ

Akaryakıt dağıtım firması olarak Kadoil'i tercih eden en eski yol arkadaşlarımız, yola çıkış hikayemizi ve o günden bugüne bir aile olarak beraber katettiğimiz mesafeyi anlattı.

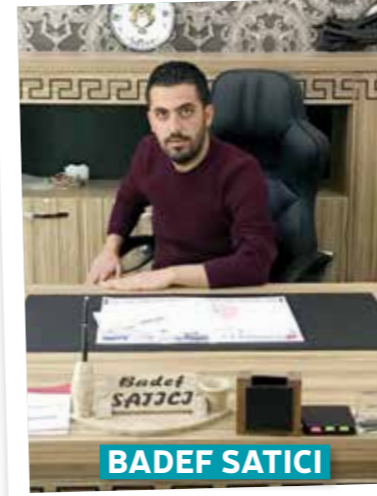
Akaryakıt sektöründe yer almanın ve tutunmanın en büyük şartı süreklilik sağlamaktan geçiyor. Sektörde ön sıralara koşmak için kalıcı bayi ilişkileri ve müşteri memnuniyetini sağlamak çok önemli. Bu yolda da en temel unsurlar, öncelikle petrol altyapısına yatırım yapmak, akaryakıt dolmuş ve depolama tesisleri kurup aynı zamanda uygun fiyat, uygun kalitedeki

hizmeti sağlamak ve yol arkadaşlarımızı doğru seçmektir. Biz de dağıtıcı lisansımızı alarak "Kadoil" logosuyla sektöre girdiğimiz Eylül 2006'dan bu yana, daima bu yolda ve en iyi yol arkadaşlarıyla yürümeyi tercih ettik. Bugün Türkiye genelinde yayılmış 400'ü aşkın akaryakıt istasyonu ağımla sektörün ilk 10 şirketi arasındayız. Bu yoğun rekabet ortamında bu kadar kısa sürede bu noktaya yol

arkadaşlarımızla geldik. Bu başarının altında yatan en önemli desteklerimizden biri Kadoil markasına inanan ve güvenen değerli bayilerimiz. Başından bu yana bizimle olan ve bu yıl, ikinci 10 yılımıza bizimle birlikte başlayan en eski bayilerimize bu yolda bizimle yürüdükleri için teşekkür ediyoruz. Yolumuz uzun, hedeflerimiz büyük. Hep birlikte daima ileriye...



SATICI PETROL - ŞIRNAK



"Kadoil'le çalışmaktan çok mutlu ve gururluyum"

"Akaryakıt sektörüne, 1972 yılında girdim. Ailevi dostluğumuz ve hemşerimiz olmalarından ötürü tercih ettiğim Kadoil ile işbirliğimiz 11 yıldır sağlam temeller üzerinde devam ediyor. Bayilere her konuda destek vermesi, kurumsal bir şirket olduğu halde bizimle hala aynı özen ve geleneksel sistemle çalışmaktan vazgeçmemesi, Kadoil'in farkını ortaya koyuyor. Faaliyet gösterdiğimiz

şehirde halen 17 istasyon bulunuyor. Ve bu sayının yetersiz olduğunu düşünüyorum. İstasyonumuzda sekiz kişi çalışıyor. Müşterilerimizi memnun etmek için araç kokuları, ıslak mendil dağıtıyoruz ama her şeyden önemlisi güler yüzümüz, sıcaklığımız ve güven ortamımız. Satışlarımız da gün geçtikçe artıyor. Diğer taraftan Kadoil'le çalışmaktan son derece mutlu ve gururluyum."

BAYPET PETROL - MARDİN



"Satışlarımız, Kadoil'in de katkısıyla gün geçtikçe artıyor"

"Gıda sektöründe ihracat ve toptancılık yaparken sekiz yıl önce Kadoil ile birlikte akaryakıt sektörüne girdim. Gerek Tarkan Kadooğlu'nun sektör bilgisi gerekse Sevgi Kanat gibi 30 yıldır bu sektörde çalışan deneyimli ekibi bana güven verdi. Bugün baktığımda, Kadoil'in hızla büyüdüğünü gördükçe tercihimden dolayı çok mutlu oluyorum. Bayilerine her konuda yardım-

cı olması ve gerektiğinde toptanda indirimli fiyatlarıyla bizlere destek vermesi, Kadoil'i gözümüzde daha da farklı kılıyor. Şehrimizde yalnızca 15 istasyon var. Altı kişilik güler yüzlü ekibimizle istasyonumuzda, araç kokusu, ıslak mendil ve havlu gibi promosyonlar dağıtıyoruz. Satışlarımız, Kadoil'in de katkısıyla gün geçtikçe artış eğiliminde."





**ŞEVKET
KAÇAKOĞLU**

HEDİYE KAÇAKOĞLU AKARYAKIT - KASTAMONU

“Kadoil ile aile gibi olduk”

“Bayilik için müracaat ettiğimizde en fazla ilgiyi Kadoil’den gördük. Kadoil ile işbirliğimiz, o zaman-ki bölge müdürlerinin yakın ilgisi ve katkılarıyla başladı. Kadoil ile hem ailemiz hem de Kadoil kazanıyor. Diğer taraftan işimizi daha iyi yapmak için çaba gösteriyoruz. Kadoil’den son derece memnun olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz. Duyduğumuz bu memnuniyet ve samimi ortam, Kadoil ile aile gibi olmamızı sağladı. İnsan ailesinden ayrılabilir mi? Hedefimiz önce kendimize, sonra çevremize daha faydalı olabilmek ve işimizi daha da büyütebilmek. Bunu da Kadoil ile başaracağımıza inanıyoruz.”



TANRIVERDİ PETROL - ADANA



**MEHMET BİLAL
TANRIVERDİ**

“Kadoil arkamızda duran bir güç”

“Petrol istasyonu açmaya 2007 yılında, şu an bulunduğumuz 50 civarında köy yolu geçtiği halde, hiç istasyon bulunmayan Sıkıntı Caddesi üzerinde, böyle bir tesisin işleyeceğini düşünerek karar verdim. Aile şirketiyiz. Bayilik olanaklarını da ailemizle beraber istişare ettik. Kadooğlu ekibinin işletmeyi kurmamızda verdiği bilgi desteği, güven ve samimiyetin yanı sıra bayilik başvurumuz sırasında, yapılması gerekenleri, açık ve anlaşılır bir şekilde anlatmaları, yönetim kurulu başkanının bile anında ulaşılabilir olması beni etkileyen unsurlar oldu. Üstelik sıkıntılı dönemimizde olduğumuz

için firmamızın akaryakıt satış koşullarını ilk yıl geri ödemesiz olarak belirlemesi ve ikinci yılımızda akaryakıt borcumuzu eşit taksitlerle yapılandırması da işlerimizi mali açıdan kolaylaştırdı. Hizmet, kâr oranı, yakıt kalitesi, bayi ilişkilerinde yapıcı olması, hesaplı ürün vermesi, Kadoil’i rakiplerden farklılaştıran özellikler. Bayimizin ikinci dönem sonu itibarıyla kâr payı oranlarında da Tarkan Kadooğlu’na anında ulaşarak istediğimiz oranlarla üçüncü beş yıllık anlaşmamızı imzaladık. Kadooğlu ailesine katılmaktan ötürü mutluluk duyduğumu belirtmek isterim.”

ÖZPET PETROL - KIRKLARELİ

“İyi ki Kadoil’li olmuşuz”

“Aile olarak zaten enerji sektöründe olduğumuzdan akaryakıt sektörüne de kayıtsız kalamadık ve bize maddi manevi her konuda daha sıcak ve daha ciddi yaklaşan Kadoil’i seçtik. Asıl etkili olan ise Kadoil’in bu sektörde lokomotif sınıfa gelebilecek güçte olduğunu hissetmemdi. Firma arayışımız sırasında, yeni olmalarına rağmen bir ışık saçtığını fark ettiğimiz Kadoil’de, bir aile olarak doğrudan muhatap bulabilmemiz, yetkili kişilere kolay ulaşabilmemiz, hızlı, çözüm odaklı yaklaşımları ve sıcak ilişkileri bizi doğru seçim yaptığımıza inandırdı. Özpët olarak beş kardeş birlikte çalışıyo-

ruz. Babam market işletmesinin tamamını bana bırakmıştı. Tarkan Kadooğlu, ziyareti esnasında marketimizi gezerken, bura-ya çok beğendiğini söyledi. Kendisiyle sohbetlerde, şakayla karışık söylediği ve yaptığı esprilerin altındaki mesajı almıştık. Yola, yeni ama idealleri olan, güçlü Kadoil ailesi ile çıktık. Geldiğimiz nokta ise düşüncüklerimizin gerisinde olmadığını gösterdi. Kadoil’in bize kattığı tecrübe, inanan, dürüst idealleri olan bir firma olduğunuzda, başarının gecikmeyeceğini görmemiz oldu. Şimdi maziye baktığımızda, ‘İyi ki Kadoil’li olmuşuz!’ diyoruz.”



HAYRİ COŞKUN

YETİŞ PETROL - ADIYAMAN

“Bayi ilişkileri mükemmel”

“Geleceğin sektörü olacağını öngörerek 1970 yılında akaryakıt sektörüne girdik. Kadoil ile yollarımız kesiştiğinde 35 yıllık deneyimimiz vardı. Kadoil’in o dönemdeki genel müdürü bizi ziyaret ederek şirketle ilgili bilgi verdi. Bizim de geçmişimizi bildiği için sözleşme yapmadan gitmeyeceğini, bu sektöre beraber

devam etmek istediğini söyledi. Bizleri, Kadoil’in hedeflerine ve kurumsallığına ikna etti. Bölge firması olması, akaryakıt sektöründen gelmiş olmaları, bölgenin sorunlarını bilmeleri ve vizyonlarının genişliğinden dolayı Kadoil’in beşinci bayisi olarak sözleşme imzaladık. Bayi ilişkileri mükemmel. Diğer şirketlerde saha müdürlerine zor ulaşırken Kadoil’de, bölge müdürleri, genel müdür

ile bire bir görüşerek sorun çözebiliyoruz. Hatta Tarkan Kadooğlu’nun, 2016 yılında, akaryakıt istasyonumuzu bizzat ziyaret ederek bayilerin sorunlarını dinlemesi bizleri çok onurlandı. Kadoil ile kalite, rekabet ve piyasa gücümüzü artırdık, geleceğe daha güvenli bakıyoruz. Kadoil’in rekabet ortamında, kalite, fiyat avantajı ve maddi manevi destekleri bizi diğer firmalardan bir adım öne geçiriyor.”



MEHMET EMİN YETİŞ



Şehitkamil Ampute Takımı, mücadele ettiği 1. Lig 2. Grup'ta 2016-2017 sezonunun şampiyonu oldu.

YEŞİL BEYAZLILAR ŞAMPİYON!

Şehitkamil Engelliler Spor Kulübü Ampute Takımı, Esenyurt Engelligücü maçını 5-1 olarak ligin bitimine dört hafta kala şampiyonluğu garantileyince maçın ardından şampiyonluk kupa töreni düzenlendi. Törene, takıma sezon boyunca desteğini esirgemeyen Kadooğlu ailesini temsilen Kadooğlu Yağ Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Kadooğlu da katıldı.

Kadoil sponsorluğuyla 1. Lig 2. Grup'ta mücadele eden Şehitkamil Ampute Takımı'nın, ligin bitimine dört hafta kala şampiyonluğunu kesinleştirdiği maçın hemen ardından kupa töreni yapıldı. Törene, takımın ana sponsoru olan Kadoil adına Kadooğlu Yağ Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Kadooğlu, Gaziantep Amatör Spor Kulüpleri

Federasyonu (ASKF) Başkanı Abdulkadir Gözegir, Gaziantep Gençlik ve Spor İl Müdürü Ökkeş Demir ile çok sayıda engelli derneği başkanları ve sporseverler katıldı.

ŞAMPİYONLUK İNANÇLA GELDİ

Törende konuşan Kulüp Başkanı Şükrü İnal, sezona başlarken şampiyonluk hedefi belirlediklerini ve namağlup bir şekilde

o hedefe vardıklarını söyledi. Kendilerine sezon boyunca desteğini esirgemeyen başta Kadooğlu ailesine teşekkür eden İnal, "Bu başarımızın arkasında tabii ki destek veren bir kurumumuz var. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı'na ve çalışanlarına sonsuz teşekkür ediyoruz. Onların sayesinde bu sevinci hep birlikte yaşıyoruz. Spora ve sporcuya



hiçbir zaman destelerini esirgemiıyorlar. Bunun yanında Gaziantep ASKF Başkanı Abdulkadir Gözegir ve Gaziantep Gençlik ve Spor İl Müdürü Ökkeş Demir'e de ayrıca kulüp olarak teşekkür ediyoruz. Onların da manevi desteği bizleri başarıya götüren ayrı bir etken oldu. İnşallah gelecek sezon süper ligde Gaziantep'in adını en iyi şekilde temsil edeceğiz" dedi. Daha sonra takımın kupasını Mustafa Kadooğlu, Gaziantep ASKF Başkanı Abdulkadir Gözegir, Gaziantep Gençlik ve Spor İl Müdürü Ökkeş Demir birlikte verdi.

"GURUR DUYUYORUZ"

Takımın ana sponsoru Kadoil adına konuşan Mustafa Kadooğlu, "Kadoil olarak sosyal sorumluluk projelerimizden biri olan Şehitkamil Engelliler Spor Kulübü Derneği takımı engelli kardeşlerimizi

desteklemekten gurur duyuyoruz" diyerek sözlerine şöyle devam etti: "Bu şampiyonluğun tadı o denli tarif edilemez güzellikte ki Kadoil ailesi ve şahsım

adına hepimiz bu sevinci paylaşıyoruz. Biliyoruz ki hepimiz bir engelli adayız. Yaptığımız her şeyi aslında kendimiz için de yapıyoruz. Engelli olmak engel değildir. Bu demek olmuyor ki Yüce Yaratanın verdiği noksan veya eksikliklerle hayata küselim, elimizden kayıp gitmiş veya eksik özellikteki yeteneklerimiz sebebiyle hayata karşı savaşmayalım, dik durmayalım. İşte tam da bu noktada en büyük desteği bu kardeşlerimizin almış olduğunu düşünüyorum. Bu güzel yürekler tüm engelleri aşarak, büyük bir özgüven, cesaret ve azimle adımlamışlardır ki sporun birleştirici ve iyileştirici gücüyle bu başarıya imza atmışlardır. Birlikte yapılan işlerin sinerjisine ve açığa çıkan enerjinin büyüklüğüne çok inanırım. Bu enerji sayesinde toplumumuzun hızla geliştiğini düşünüyorum. Engelliler toplumun aynasıdır. Nasıl ki aile içerisinde yardımınıza, sizlere ihtiyaç duyan herkes ailenize aynası ise; bu kardeşlerimiz de toplumun aynasıdır. Bu bilinç içerisinde, kardeşlerimizle daha büyük projeler ile nice zamanlarda birlikte olmayı ümit etmekteyim."



ALTUĞ
TEKÖZGEN:

“KADOMATİK, MAKSİMUM TASARRUF, MAKSİMUM KONTROL, MAKSİMUM KOLAYLIK SAĞLIYOR”



Kadoil, taşıt tanımada en son teknolojiyi kullanarak geliştirdiği Kadomatik sistemine start verdi. Araç filosuna sahip tüm şirketlerin yararlanabildiği Kadomatik sisteminde şirket araçlarının Kadoil istasyonlarından otomatik olarak, nakit veya kredi kartı ile ödeme yapmadan yakıt almaları sağlanabiliyor. Aynı zamanda dolun bilgilerini de müşteriye el değmeden elektronik ortamda ulaştıran bir sistem olan Kadomatik ile ilgili olarak Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Teközgen'den bilgi aldık.

Kadomatik'i kısaca anlatır mısınız, avantajları nedir bu sistemin?

Kadomatik, herhangi bir Kadoil istasyonundan temin edilerek araca monte edilebilen ve o araca ait bilgileri içeren bir ünite aracılığıyla, yakıt alışverişini,

ödemesi ve muhasebeleştirilmesine büyük kolaylıklar getiren bir taşıt tanıma sistemi. Akaryakıt dolunu anında çalışmaya başlayan sistem, araca akaryakıt ikmalini ve ödeme yapılmasını pratikleştirerek hız kazandırıyor. Kilometre ve litre takibini kolaylaştırarak akaryakıt giderleri üzerinde tam ve detaylı bir kontrol sağlanıp, olabilecek kayıpların engellenmesine yardımcı oluyor.

Taşıt bilgilerini okumak için hangi yöntemler kullanılıyor?

Kadomatik sisteminin; kart, dolun takip sistemi ve taşıt kimlik ünitesi olmak üzere üç şekilde çalışması mümkün. İçerisinde akıllı bir çip bulunan kart şeklindeki cihaz için hiçbir montaj gerekmediği gibi cüzdanda bile taşınabiliyor. Aracın depo kapağına



takılan seramik çip ya da etiket şeklindeki elektronik bir anten olan diğer aparat da çok kısa bir sürede monte edilebiliyor. Taşıt kimlik ünitesi ise aracın iç sistemlerine bağlı çalışan ve depo kapağına takılan antenle, iç bagaja monte edilen bir ana üründen oluşuyor ve detaylı montaj gerektiriyor. Bu ünite kilometre okuyabilme yeteneğine sahip.

Kadomatik kullanımında sürecin nasıl işlediğini merak ediyoruz?

Araç istasyona geldiğinde aracın bilgilerinin yüklü olduğu ünite, akaryakıt dolun anında pompa ile haberleşerek araç bilgilerini Kadoil otomasyon sistemine aktarıyor. Kadomatik sistemine sahip bir Kadoil istasyonundaki pompa tabancasının, taşıtın deposuna yerleştirilmesi ile haberleşme gerçekleşiyor. Taşıta ait bilgiler taşıt kimlik ünitesi ve depo anteni vasıtasıyla, istasyon kontrol ünitesine aktarılıyor. İstasyon kontrol ünitesinden onay alınca, pompa dolun yapmaya başlıyor. Dolun sonunda, doluma ait, litre, birim fiyat, ürün cinsi, tarih, saat, taşıt plakası, kilometre gibi bilgiler istasyon kontrol ünitesi hafızasına alınıyor. Tüm bu bilgileri içeren bir dolun fişi otomatik olarak yazıcı tarafından basılarak bilgi için sürücüyeye verilirken, aynı bilgiler iletişim hattı vasıtasıyla gerçek zamanlı olarak merkezi bilgi toplama bilgisayarına da gönderiliyor. Müşterilerin kendileri için tanımlanan kullanıcı şifreleriyle araçlarının yakıt alımlarını online olarak 7/24 anında takip edebilmesi mümkün.

Ödemeler nasıl gerçekleştiriliyor?

Alışveriş anında bilgisayara kaydedilen alışveriş bilgileri gerçek zamanlı olarak Kadoil Genel Müdürlüğü'ne iletiliyor. Kadoil, tüm istasyonlardan gelen bu bilgilerle 15 günde bir faturalama yaparak faturayı, fatura görüntüsünü ve tüketim raporlarını ayda iki defa müşteriyle pay-

laşıyor. Müşteri ödemesini, sisteme dahil olurken Kadomatik ödemelerinde kullanılmak üzere açtığı ve DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) olarak tanımladığı banka hesabı üzerinden gerçekleştiriyor.

Bu sistem muhasebe işlemlerinde nasıl bir kolaylık sağlıyor?

Faturalama toplu olarak belirli dönemlerde yapıldığı için Kadomatik kullanan şirketlerin muhasebe işlemleri eksiksiz ve sorunsuz şekilde giderilebiliyor. Kadoil anlaşması olan bankalarda Kadomatik için açılacak bir DBS'li kredili hesapla tüm ödemeler otomatik olarak yapılabiliyor. Ayrıca ayda yalnızca iki defa gelen faturalar sayesinde muhasebe işlemleri kolaylaştığı gibi her akaryakıt dolunu sonrasında ödeme ve fatura için beklemek gerekmiyor. Bu sayede zamandan da tasarruf sağlanmış oluyor.

Yakıt tüketim kontrolü açısından nasıl avantaj sağlıyor?

Kadomatik ile araç ve dönem bazında yakıt tüketim kontrolü sağladığımız gibi araca eksik ürün verilmesi de engelleniyor. Taşıtın nereden, ne zaman, ne kadar hatta kaç kilometrede yakıt aldığını Kadomatik sistemi sayesinde kontrol edilebiliyor.



KADOMATİK SİSTEMİNİN AVANTAJLARI



MAKSİMUM TASARRUF

- Sadece alınan akaryakıt bedeli sisteme kaydedilir, başka bir ürün alınması mümkün değildir.
- Beşeri hatalardan doğabilecek olası maddi kayıplar tamamen ortadan kalkar.
- Araç ve dönem bazında yakıt tüketim kontrolü sağlanır.
- Sürücüyeye para veya kart verilmesi gerekmediğinden, bunların çalınma riski ortadan kalkar.
- Hem alışverişte hem de filo yönetiminde her aşamada zamandan tasarruf edilir.
- Aracın deposuna eksik ürün verilmesi engellenir.
- Başka bir araca yakıt alınması engellenir.



MAKSİMUM KONTROL

- Sürücüyeye nakit veya kredi kartı vermeye ihtiyaç kalmaz.
- Taşıtın doğru zamanda doğru yerde olup olmadığı kontrol edilebilir.
- Taşıtın seyahat programı günlük olarak izlenebilir.
- Aracın deposuna yanlış ürün verilmesi engellenir.
- Akaryakıt tüketimleri en etkili ve güvenilir şekilde yönetilir.



MAKSİMUM KOLAYLIK

- Türkiye genelinde istasyon ağından hizmet alınır
- İstasyonda fatura almak için beklemeye gerek kalmaz.
- Sürücünün masraf fişi hazırlamasına gerek kalmaz.
- Tek merkezden fatura ve tüketim raporları gelir.
- Yüzlerce istasyon yerine tek bir noktaya ödeme yapılır.

**TÜRKİYE'NİN HEDEFLERİNE
ULAŞMASINA KATKI SAĞLIYORUZ!**



kadoogluholding.com.tr



**KADOOĞLU
HOLDİNG**

kado
Life

GIDA



BİZ BİZE

**CELAL KADOOĞLU: "AMACIMIZ,
TÜKETİCİMİZE EN İYİNİN DAHA
İYİNİ SUNABİLMEK"**



ETKİNLİKLER

**BİZCE YAĞ
FUARLARIN YILDIZI OLDU**



BAYİMİZİN SESİ

**YAŞAR ERGÜN: "TÜRKİYE'DE
GELECEĞİN YAĞINI, BİZCE YAĞ
OLARAK GÖRÜYORUM"**



PROFİL

**İHSAN MERT: "HEDEFLERİMİZE
EMİN ADIMLARLA
ULAŞIYORUZ"**



BİZCE YAĞ 10 YAŞINDA

Celal Kadooğlu: “AMACIMIZ, TÜKETİCİMİZE EN İYİNİN DAHA İYİSİNİ SUNABİLMEK”



Kadooğlu ailesinin en genç üyesi Kadooğlu Yağ'ın kuruluşunun 10. yılı bu yıl. Kadooğlu Holding'in, dünyanın en yeni teknolojisine sahip tesislerinde üretilen Bizce Yağ, artık çocukluktan çıkıp, genç ve dinamik bir hüviyete bürünüyor. Kadooğlu Yağ'ın yola çıkışından bugün geldiği noktaya bitkisel yağ üretimi macerasını ve gelecek hedef-

lerini Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu'ndan dinledik.

Kadooğlu Yağ'ın yola çıkış hikayesini anlatır mısınız?

Kadooğlu Yağ, Türkiye'nin en büyük sıvı yağ üreticilerinden biri olma yolunda bir adım atarak 2007 yılında, günde 550 ton yağ işleme kapasitesi ile Gaziantep

4. Organize Sanayi Bölgesi'nde, Kadooğlu Holding bünyesinde kuruldu. Kendi sektöründe dünya lideri sayılabilecek İsveç firması Alfa Laval ile işbirliği kurarak en son teknoloji gereksinimlerini uygulamaya aldık. Hem üretim teknolojilerinde hem ambalaj dizaynında hem de ürün çeşitliliğinde olmak üzere sektörün tüm alanlarında yenilikleri takip ederek bünyemizde yer verdik. Üretimin her aşamasında bulunan kontrol noktalarından ve bu noktalardan alınan numunelerin üzerinde 7/24 analizler yapıyor ve bu işlem ile, "her zaman en iyi kalite" felsefesini uyguluyoruz. Yüzde 100 müşteri memnuniyetini esas alıyoruz.

Kadooğlu Ailesi olarak, emek, özveri ve samimiyetle büyümeye çalıştığımız ve sürecin her bir anında ailemizden bir birey gibi, bir evladımız gibi görüp büyüttüğümüz markamız "Bizce" tabiri caizse artık çocukluk dönemini geride bırakıyor ve gençliğin dinamizmine bu denli ihtiyacımız olan şu günlerde yeni, dinamik ve genç hüviyeti ile tüketicilerimizle buluşuyor.

Kadooğlu Yağ'ın hedefleri neler olacak önümüzdeki dönemde?

Kadooğlu Yağ olarak üstün kaliteli ve farklı damak zevklerine hitap edecek ürün çeşitliliğimizi müşterilerimizin beğenisine sunmaya devam ediyoruz. Sektörümüz, ekonomimizin içinden geçtiği şu zor günlerde, birçok sektörde de olduğu gibi, elbette ki bazı risk faktörlerini de fazlasıyla ihtiva etmekte. Yenilikleri, sektörünüzün ihtiyaç olarak görmeye başladığı bir takım gelişmeleri, en doğru zamanda yapınıza kazandıramazsanız, büyümenizde bir takım kalıtsal problemler yaşama ihtimaliniz olabilir. Gelmeye çok açık, ürün yelpazesi oldukça geniş ve bir o kadar da yeniliklere ihtiyaç hissedilen bir işimiz var. Tabii diğer tarafta da zorlu piyasa şartları var. İhtiyaçlara, en iyinin daha iyisini sunmak felsefesi ile çıktığımız bu yolda, en özet ifade ile tüketici ne istiyorsa, elimizi taşın altına koyuyor ve gereken yatırımları en doğru şekilde hayata geçirebilmek adına çalışıyoruz.

Tüketicie halihazırda sunulan ürünler nelerdir, yeni dönemde neler olacak, sürprizler olacak mı mesela?

Şu an için portföyümüzü iki ana kategoride ifade edebiliriz. Likit yağlar ve endüstriyel yağlar. Likit grup içerisinde Ayçiçek, Mısır, Omega3, Kanola gibi ürünlerimiz yer almakta. Endüstriyel kategorimiz ise biraz daha renkli. Bitkisel susuz margarin, kızartmalık, baklavalık, pamuk ve bazı özel seri üretimlerimiz var. Oldukça zengin bir ürün portföyümüz olmakla birlikte tüketiciye sunduklarımızın yanında yep-



eni talepler de var. Bu talepleri karşılayabilmek için yeni yatırım kararları aldık. Kadooğlu Yağ'ın, kuruluşundan bu yana geçen 10 yıl içerisinde kapasite artırımını yapmadığı ve yeni yatırımlara yer vermediği tek bir yıl dahi olmadı. Bu yıl da bu alışkanlığımızı ifa etmeyi hedefliyoruz. Bu yıl sonuna doğru yetiştirmeyi ümit ettiğimiz yepyeni bir yatırımımız olacak. Tamamlandığında yeni ve çok özel ürünler portföyümüze eklenecek.

Size göre Kadooğlu Yağ gücünü nereden alıyor? Nedir bu başarının genel dinamikleri?

Finansal değerlerinizin ya da ekonomik anlamda büyüklüğünüzün teminatı ve anlamlılığı, insan faktörü ile bütünleşmesinden gelir. Türkiye şartlarında gerçek anlamda çok gelişmiş, modernize ve tam otomasyonla çalışan bir tesise sahibiz. Bu elbette önemli bir ayrıntı olmakla beraber bizim asıl değerimiz, gücümüzün arkasında bulunan asıl dinamik, hiç şüphesiz ki çalışanlarımızdır. İşin mutfak kısmında da, sunumunda da tecrübeli ve dinamik bir ekibe sahibiz. Dahası çalışma arkadaşlarımızın ortak bir özelliği vardır. Bizde çalışan yoktur, herkes işini kendi işi gibi sahiplenir, o anlayışta. İşte bizi başarıya taşıyan asıl dinamik budur.

Pazarın durumundan bahsedebilir misiniz, büyüme planlarında bu durumun nasıl bir etkisi var?

Mevcut pazar yapımızın iki ayağı var. İç piyasa olarak değerlendirdiğimiz, Türkiye pazarı ve dış ticaret ağızımız. Dış ticaretle, Uzak Doğu'dan Afrika'ya, Avrupa'dan Arap Yarımadası'na kadar çok geniş bir coğrafyaya hizmet götürmeye çalışıyoruz. Bulduğumuz ülkelerde pazardaki payımızı büyütebilmek adına durmaksızın çalışıyoruz. Tabii bu çok kolay olmayor. Bir çok fedakarlık yapmanız gerek.

Bu bağlamda üzerimize düşeni eksiksiz icra etmeye çalışıyoruz. Diğer taraftan Türkiye pazarında da etkinliğimizi her geçen gün artırıyor, gerek ürün portföyümüzle gerekse hizmet anlayışımızla tüketicimize her anlamda farklı olanaklar sunmaya gayret sarf ediyoruz. Ülkemizi oluşturan yedi bölge, gerek ticari kültürleri gerekse kendine has özellikleri ile yedi farklı kıta gibi, dolayısıyla zorlu bir pazar. Bize düşen ise her bir tüketiciye ayrı ayrı kulak verebilmek ve ihtiyaçları eksiksiz karşılamak. Her geçen gün büyüyen bir ticari yapımız söz konusu. Üstelik Türkiye pazarında kendi markamızın dışında, tüketicilerin kabulünü görmüş çok ünlü markaları da fason olarak üretiyoruz. Alıcı firmaların çok ciddi kalite beklentileri ve yaptırımları var. Gerek alt yapımız gerek tesisimizin sahip olduğu bilgi ve tecrübe ile bu beklentileri karşılamayı başarıyoruz.

Bizce Yağ hedeflerini gerçekleştirmek için nasıl bir yol izlemeli?

Genç, dinamik ve büyüyen bir ülkeyiz. Çok çalışmalıyız. Herkesten daha çok. Bu sadece bizim için değil, Türkiye'de her sanayici, her üretici için geçerli. Üretmeliyiz. Üretirken, kendi ürettiğimizi tüketen bir toplum da olmalıyız. Dikkat etmemiz gereken en önemli husus ise sevgi ve saygıdan vazgeçmemek olmalı. Birbirimizi sevmeliyiz. İçinden geçtiğimiz şu son dönemlerde en çok birbirimize ihtiyacımız var. Elimizden gelenin en iyisini yapmaya gayret etmeli, sonrasında ise tevekkül içinde olmalıyız. Kadooğlu ailesi olarak biz de bu anlayıştan yola çıkarak çok çalışacak, tüketicimizden gelecek her ihtiyaçca cevap olmak için her zaman üstünde durduğumuz kalite anlayışımızdan ödün vermeden, en iyinin daha iyisini yapma gayreti içerisinde olacağız.

BİZCE YAĞ FUARLARIN YILDIZI OLDU

DUBAİ'DE YOĞUN İLGI

Bizce Yağ, 120 ülkeden 100 bine yakın ziyaretçinin katıldığı, dünyanın önemli gıda organizasyonların biri olarak gösterilen Dubai Gulfood 2017 Gıda Fuarı'na katıldı.

Bizce Yağ, bu yılın Şubat ayında düzenlenen "Dubai Gulfood 2017 Gıda Fuarı"nda da en fazla ziyaretçi kabul eden firmalar arasındaki yerini aldı. Bizce Yağ standında, hem Bizce Yağ markası hem de Türk yağ sektörü hakkında geniş bilgiler aktarıldı. Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu, yaptığı açıklamada, marka olarak iç piyasadan daha fazla yurt dışı pazarlara çalıştıklarını söyledi. Kadooğlu, fuar vesilesiyle hem hali hazırdaki müşterileriyle görüşme imkanı bulduklarını hem de yeni bağlantılar kurduklarını belirtti. İhracat yaptıkları ülkesi sayısının her geçen gün arttığını vurgulayan Kadooğlu, bu gibi fuarların da hedeflerini artırmalarında etkili olduğuna dikkati çekti. Fuarın verimli geçtiğini anlatan Kadooğlu, Ortadoğu ülkelerindeki Bizce Yağ tüketiminin istenilen noktada olduğunu da vurguladı. Bu bölgede etkinliklerinin arttığını söyleyen Kadooğlu,

AB ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde de daha etkin olmak için çalıştıklarını dile getirdi. Bizce Yağ modern tesislerinde ay çiçek yağı, mısır yağı ve margarin üretimi

yaptıklarını anlatan Kadooğlu, günlük üretim kapasitelerinin de 600 ton olduğunu belirterek, aylık üretim kapasitelerinin ise 18 bin ton olduğunu ifade etti.



GAP TARIM VE GAP FOOD 2017 FUARI'NIN GÖZDESİ

Gaziantep'te 50 bin kişinin katıldığı ortak fuarda Bizce Yağ'ın açtığı standta yoğun bir ziyaretçi trafiği oldu.



Bizce Yağ, Ocak ayında Gaziantep Sanayi Odası (GSO) ve İl Gıda, Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü'nün des-

teğiyle düzenlenen, "8. Tarım, Tarım Teknolojileri ve Hayvancılık" (GAP TARIM) ile "13. Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj"

(GAP FOOD) fuarlarına katıldı. Sektörün en çok ziyaret edilen fuarları arasında yer alan organizasyonu 50 binden fazla insan

ziyaret etti. Bizce Yağ'ın standını ziyaret eden Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakan Yardımcısı Mehmet Daniş ile protokol üyeleri, şirket yönetimini tebrik etti. Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu, Türkiye'nin önemli markalarından biri olan Bizce Yağ'ın yurt dışında bilinen ve tercih edilen ürün olmayı başardığını söyledi. Ürünlerin hijyenik koşullarda ve gıda kalite standartlarına uygun ürettiğini ifade eden Kadooğlu, geçen yıl birçok başarıya imza attıklarını belirterek, bu yılı da dolu dolu geçirmek istediklerini dile getirdi. Fuarların sektöre büyük katkı sağladığına dikkat çeken Kadooğlu, ziyaretleriyle standlarını onurlandıran Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Bakan Yardımcısı Mehmet Daniş ve protokol üyelerine teşekkür etti.

KADOOĞLU YAĞ FABRİKASINA ZİYARET

Gaziantep Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürü Mehmet Karayılan ile Gıda ve Kontrol Genel Müdürü Muharrem Selçuk, Kadooğlu Yağ Fabrikasını ziyaret etti.

Mayıs ayında gerçekleşen ziyaretlerinde Gaziantep Gıda Tarım ve Hayvancılık İl Müdürü Mehmet Karayılan ile Gıda ve Kontrol Genel Müdürü Muharrem Selçuk'a, Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu eşlik etti. Fabrikayı gezen ve yağ üretimi ile ilgili bilgiler alan Karayılan tesisi, teknoloji ve hijyen açısından çok başarılı bulunduğunu belirterek Celal Kadooğlu'nu tebrik etti.



**YAŞAR ERGÜN:
“TÜRKİYE’DE GELECEĞİN YAĞINI,
BİZCE YAĞ OLARAK GÖRÜYORUM”**



Kadooğlu Yağ’ı, güçlü, kaliteli ürünleri olan, lojistiği ve ekibi çok sağlam bir firma olarak tanımlayan Yaşar Ergün, Kadooğlu Yağ ailesine 2011 yılında katılan, Gaziantep Bizce Yağ bayilerinden Ergün Gıda’nın sahibi.

Yaşar Ergün, 1976 yılında Diyarbakır’da doğup büyümüş. Diyarbakır’da toptan gıda pazarlama işiyle uğraşırken 1994 yılında daha fazla imkan bulunduğunu düşündükleri Gaziantep’e göçen altı erkek kardeş, işlerini buraya taşımış. Ergün ailesinin Kadooğlu ailesiyle dostlukları, ticari işbirliklerinden çok öncesine dayanıyor. Kadooğlu ailesi yağ üretimi işine girdiğinde Ergün Gıda’ya işbirliği teklif ediyor. Bunda iki ailenin dostluklarının yanı sıra uzun zamandır toptan gıda işi yapmakta olan Ergün Gıda’nın pazardaki payı, itibarı ve güvenilirliği de etkili oluyor. O zamandan beri Bizce Yağ ticaretindeki işbirlikleri, karşılıklı memnuniyet esası üzerine devam ediyor. Evli ve dört kız çocuğu babası Yaşar Ergün bizi hem işyerinde hem evinde ağırladı. Ergün ile yağ sektörünü ve Kadooğlu Ailesi ile süregelen işbirliklerini konuştuk.

Kadooğlu Holding gibi siz de bir aile şirketisiniz, şirket dinamikleriniz benziyor mu, avantajları neler?
Kadooğlu gibi biz de farklı iş kollarını ara-

mızda paylaştık. Herkesin bir görevi var. Akraba olmak bir güven duygusu veriyor. Gözünüz arkada kalmadan, işlerin başında, çıkarları, hedefleri sizinkiyle aynı olan biri olmasının rahatlığını yaşıyorsunuz. Uyum içinde olduğu zaman aile şirketleri daha güçlü olur, çabuk gelişir. İletişim kolay olduğundan kararlar da hızlı alınabiliyor. Bu da büyümeyi beraberinde getiriyor.

SON TEKNOLOJİ MAKİNELERLE ÜRETİM

İşinizi Gaziantep’e taşıdıktan sonra nasıl geliştirdiniz?
Burada toptan gıda işine devam ederken, yavaş yavaş kendi markamızla üretime girdik. Önce bulgur üretimiyle başladık. Ergün Bulgur’u, Ergün Çikolata takip etti. Çikolata, gofret, kek işini üç abim birlikte yürütüyor. Toptan gıda işine ben bakıyorum. Ayrıca son dönemde, Gaziantep 5. Sanayi’de, 20 dönümlük bir arazide, Ergün Kimya Kozmetik olarak son teknoloji makinelerle en iyi ham maddeleri kullanarak sabun üretimi yapıyoruz. Diğer iki abim ise Ergün Kimya’nın başında.

Kadooğlu Gıda ile hayatınızda ne değişti?

Kadooğlu güçlü bir firma, ürünleri kaliteli, lojistiği çok iyi ve ekibi çok sağlam. Her zaman dediğinin arkasında, güvenilir bir firma. Bayi ilişkileri yönetiminde de son derece başarılı. Ben önceden de yağ satıyordum ancak artık stoklarımdaki yağın yüzde 95’ini Bizce Yağ oluşturuyor. Ticaretimiz gelişti, hızlandı. Portföy büyüdü, ürün çeşitlerini geliştirdik. Kadooğlu, sürekli hedef büyüten, yenilikçi bir firma.

Bizce Yağ’ı nasıl buluyorsunuz?

Bizce Yağ gerçekten kaliteli bir ürün. Müşteri memnuniyeti konusunda da hassaslar. Bir sorun yaşanması halinde hızla yetkililere ulaşabiliyor, sorun çözmede hızla yol alabiliyorsunuz. Pazarlamasın-

kadoLife

“Stoklarımızda her zaman ürün bulundurmak da finansal bir güç gerektiriyor, riskli olabiliyor ama bundan kaçınamazsınız. Müşteri ürün istediğinde bekletemezsiniz, anında verebilmelisiniz. Biz de bunu başarıyoruz.”

dan, lojistiğinden muhasebesine, ekip kalitesine çok önem veriyorlar. Yağ piyasası kolay bir piyasa değil, üretim yoğun, yerli yabancı çok rekabet var. İç piyasaya sıkışmayıp ihracata da önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Şu an iç piyasaya

“20 yıldır güzel bir evlilik yürütüyoruz”



Sultan Ergün, 1976 Diyarbakır doğumlu, dört kız çocuğu annesi, mükemmel bir ev hanımı.
“Günüm çok erken başlıyor. Sabah 5 buçukta uyanıp ailemin işe ve okula gitmek üzere hazırlanmalarına destek oluyorum. Güne enerjiyle başlamalarını sağlayan güzel bir kahvaltı, sabahımızın olmazsa olmazı. Eşimi ve çocuklarımı uğurladıktan sonra evdeki düzenimizin eksiksiz şekilde yürütmesini sağlamak için gereken işlerimi yapmaya koyuluyorum. Önce çocuklar okuldan dönüyor. Bir yandan derslerine yardımcı oluyor bir yandan akşam yemeği hazırlıklarını yapıyorum. Eşim işten döndükten sonra ailece hep birlikte yemeğimizi yiyoruz. Akşam yemekleri hepimizin bir araya geldiği değerli bir zaman bizim için. Yemek sırasında sohbet ediyor, günü değerlendiriyoruz. Yaşar Bey, işinde çok yoğun da olsa vakti elverdiğince çocuklarımızı dinlemeye, onlara destek olmaya çok önem veriyor. 20 yıldır güzel bir evlilik yürütüyoruz.”

bakıyorum. Bizce Yağ ile kendi bölgeme hakim olmak istiyorum. Bu yağdan çok umutluyum. Kadooğlu ailesiyle birlikte uzun süreli işbirliğimizin devamını diliyorum. Hem ürün hem de hizmet kalitesiyle ben artık Türkiye’de geleceğin yağını Bizce Yağ olarak görüyorum.

İşinizin keyifli ve zor yanları nelerdir?
İşimi, çalışmayı çok seviyorum. Yoğunluk hoşuma gidiyor. Kadooğlu ekibiyle daima irtibat halinde olmak, pazarlama ekibinin her gün gelip bizi yerimizde ziyaret etmesi, bir çayımızı içmesi, bizimle yakından ilgilenmesi mutlu ediyor. Firma yetkilileriyle doğrudan görüşmek, sorun yaşamadan işlerimizi yürütmemize de yardımcı oluyor. Büyük bir ailenin parçası gibi hissettiriyor. Ticaret kolay bir iş değil. İşimize aşkla, heyecanla, cesaretle sarılıyoruz. Piyasaya yayabilmek için ürünü çok noktaya indirmeye çalışıyoruz. Sürekli elinizde



“Hem ürün hem de hizmet kalitesiyle artık Türkiye’de geleceğin yağını Bizce Yağ olarak görüyorum.”

ürün bulundurmalısınız. Hep stoklu olmak da finansal bir güç gerektiriyor, riskli olabiliyor ama bundan kaçınamazsınız. Müşteri ürün istediğinde beklemezsiniz, anında verebilmelisiniz. Biz de bunu başarıyoruz.

Özel yaşantınıza gelirsek... Eşinizle nasıl tanıştınız, kaç yıldır evlisiniz?

Diyarbakır’da oturduğumuz sıralarda benim ve eşimin ailesinin dostluğu vardı. Birbirlerine gider gelirlerdi ama eşimle tanışmıyorduk. Askerliğimi bitirip döndüğümde ailece Gaziantep’e yerleşmiştik. Askerlik bitince bizde evlilik yaşı gelmiştir. Babam da zamanı geldi diyerek Diyarbakır’daki eşimin ailesini aradı ve yarın size hayırlı bir mesele için misafir olacağız dedi. 20 yıl önce bu yuvanın temeli atılmış oldu.



“Babam bizi hep dinler, destek olur”

“EVE GELİNCE GÜNÜN BÜTÜN YORGUNLUĞUNU ATIYORUM”
Ev yaşantınızdan bahsedebilir misiniz? Sabah erken kahvaltımı evde yapıyorum.

Sabah 5 buçukta kalkıyorum. 7 oldu mu evden çıkarım. İşyerinde çok yoğunum. Öğle yemeğini genelde atlıyorum. Eve geldiğimde bakıyorum, hanım güzel yemekler hazırlamış, sofraya kurulmuş. Bütün günün yorgunluğunu stresini atıyorum, mutlu oluyorum. Yemeğimizi yiyoruz, çayımızı içiyoruz. Çocuklar derslerini çalışıyor, biz hanımla günün değerlendirmesini yapıyoruz.

İş dışında neler yaparsınız?

Pazar günlerini mutlaka aileme ayırıyorum. Çoğunlukla bağ evine gidiyoruz, en az 20 kişilik bütün aile bir araya gelip önce kahvaltı ediyoruz. Abilerim, yengelerim, tüm çocuklar tüm günü birlikte geçiriyoruz. Ramazanda iftarlarımızı yine bağ evinde açmaya gayret ediyoruz. Bayramlarda önce abimlere gidilir, sonra herkes birbirini ziyaret eder. Bayramlarımızı da yine hep beraber geçiririz.

Gelecekle ilgili hayalleriniz neler?

Geniş bir zaman içinde Türkiye’yi dolaşmak istiyorum. Özellikle de çocukları bırakıp eşimle beraber, her gittiğimiz yerde birkaç gün kalıp oranın kültürünü tanıyıp yaşayarak bir iki ay sürecek bir seyahat yapmak istiyorum. Halk müziği çok sevdiğim için bağlama çalmayı öğrenmeyi de istiyorum.

Yoğun iş hayatına rağmen çocuklarına daima destek veren ilgili bir baba Yaşar Ergün. Çocukları ise babalarını akşam kapıda sıraya girerek karşılıyor.

Ergün ailesinin dört kızı var. Çocukların üçü okula gidiyor. Hepsisi de iyi öğrenci ve ayrı ayrı gelecek hayalleri var. Ailelerinden de destek görüyorlar. En büyükleri Bahar, Gaziantep Anadolu Lisesi, 11. sınıfta okuyor. Okulda İngilizce ve Almanca eğitimi de alıyor ancak kendisini okulda verilen eğitimden daha fazla geliştirmesi gerektiğine inanıyor. Üniversite zamanında yurt dışına gidip İngilizcesini ilerletmek istiyor. En çok edebiyat dersini seviyor. Hedefi hukuk alanında eğitim görerek avukatlık yapmak. Narin, İbrahimli Anadolu Lisesi, 9. sınıfa gidiyor. Fizik ve kimya derslerine özel bir merakı var. Sayısal dalda bir meslek seçmeyi düşünüyor. Medine, Mehmet Ali Eruslu İlkokulu 5. sınıfta okuyor. En çok matematik dersini seviyor ve bilgisayar mühendisi olmak istiyor. Okuldan arta kalan zamanlarda oyun oynamaktan ve yabancı müzik dinlemekten hoşlanıyor. En çok da Justin Bieber dinlemeyi seviyor. En küçükleri, ele avuca sığmayan sevimli Evin ise bir buçuk yaşında, henüz okul yaşına gelmediğinden evde annesi ile keyifli vakitler geçiriyor.

İHSAN MERT: “HEDEFLERİMİZE EMİN ADIMLARLA ULAŞIYORUZ”

Kadooğlu Yağ'ın tüm ithalat ve ihracat süreçlerinin takibi ve geliştirilmesinden sorumlu Dış Ticaret Müdürü İhsan Mert, yağ sektöründe Kadooğlu Yağ'ın başarılarının artarak devam edeceğini söylüyor.



Kadooğlu Yağ Dış Ticaret Müdürü İhsan Mert, 1978, Gaziantep doğumlu. Babası memur olduğundan, eğitim hayatı Türkiye'nin farklı illerinde geçmiştir. Selçuk Üniversitesi İktisat Bölümünden 2003 yılında mezun olur olmaz dış ticaret departmanında iş bulduğu tekstil sektöründe üç yıl, oradan sonra geçtiği gıda sektöründe de yedi yıl deneyim kazanmış. 2013 yılında tanışma şansını bulduğu Celal Kadooğlu ile yaptığı uzun sohbet sonrası Kadooğlu ailesi kendisini çok heyecanlandırmış, hayalleri de büyük çerçevede örtüştüğü için altı ay kadar sonra birlikte çalışma fırsatını yakalamış. Dört yıldır Kadooğlu ailesinin bir üyesi. Evli ve iki çocuk babası olan Mert, bizi evine konuk ederek iş ve özel hayatına dair sorularımızı yanıtladı.

Kadooğlu Yağ'da geçirdiğiniz dört yılda gözlemlediğiniz gelişimi değerlendirebilir misiniz?

İşe başlarken Celal Bey'le bir yol haritası çizdik. O gün koyduğumuz hedeflere de tek tek ulaşıyoruz. Kazandığımız başarılar bizi rehavete düşürmüyor, aksine daha iyisi için teşvik ediyor. Daha çok yolumuz var. Yaptığımız iş çok keyifli ve dinamik. Hem yönetim hem ekip çok genç ve aktif olduğundan hızlı karar alıp harekete geçebiliyoruz. Hedeflerimizi anlayan, aynı görüşe sahip olan, bizi teşvik eden bir yönetimle ve dinamik bir ekiple çalışmak keyif veriyor.

45 ÜLKEYE İHRACAT

Görevinizde önem arz eden prensipler neler?

İhracat pazarımız, yaklaşık 45 ülkeyi kapsıyor. Pazarımızı daha da büyütmek için



KISA KISA

Tuttuğunuz takım: Galatasaray



Burcunuz: Oğlak

En belirgin karakter özelliğiniz: Sakinliğim

Hobileriniz: Sinema, müzik, fotoğraf



Sizi en çok etkileyen seyahat rotanız: Singapur, İtalya



En beğendiğiniz yönetmen: Brian De Palma

Son 10 yılda en beğendiğiniz film: Interstellar



En beğendiğiniz aktör ve aktris: Mel Gibson, Juliette Binoche



Hayatınızdaki en büyük fırsat: Ailem ve meslek seçimim

EDA MERT

Sizi tanıyabilir miyiz?

1978 Gaziantep doğumluyum. Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü mezunuyum. İhsan Bey'le 10 yıllık bir evliliğimiz var. Biri erkek, biri kız iki çocuk sahibiyim. 15 yıllık finans sektörü ağırlıklı bir iş hayatım var. Son bir yıldır çocuklar için iş hayatına ara verdim.

Hem bir eş hem de anne olarak ailedeki sorumluluklarınız neler?

Ev hanımlığı, çalışmayan statüsünde değerlendiriliyor ama çalışan bir anneden ev hayatına döndüğümde gördüm ki ev hayatı daha yorucu ve daha fazla sorumluluk gerektiriyor. Sabah kahvaltımızı yapıp İhsan Bey'i yolcu ettikten sonra çocuklar uyanıyor. Biraz çizgi film ve oyun derken öğlen 12'de okula gidiyoruz. Abisini okula bıraktıktan sonra Duru'yla baş başa kalıyoruz. Ev işlerini tamamıyorum, sosyal bir aktivitem varsa onu yerine getiriyorum. Akşama doğru Aras'ı okuldan aldıktan sonra, babaları gelene kadar, yaz ise parka gidiyoruz, kişi ise evde bekliyoruz. İhsan Bey çok seyahat ettiğinden çoğunlukla da üçümüz oluyoruz.

İhsan Bey nasıl biridir, birlikte neler yaparsınız mesela?

İşi çok yoğun, mesaisi uzun. Bu nedenle iş dışındaki zamanının neredeyse tamamını, bizimle geçirir. Pazar günlerini ise mutlaka birlikte geçiririz. En sevdiğim ve özendiğim özelliği sabırlı ve sakin oluşudur. Ben biraz daha tez canlıyım, o her zaman mantıklıdır. Çalışkandır, işini çok severek yapar. Seyahat etmeyi de sevdiğinden tam kendine göre bir meslek seçtiğini düşünüyorum. Diğer taraftan seyahat etmeyi ben de seviyorum, birlikte çevre bölgelere geziler yaparız. Yurt dışı seyahatlerimiz oluyor. Bazen de çocukları bakıcıya emanet edip baş başa yemeğe, konsere gitmeye çalışıyoruz.

Bu yoğunluğunuza rağmen hobilerinize vakit ayırabiliyor musunuz?

Yoğunluğuma rağmen hobilerime vakit ayırmaya çalışıyorum. Kitap okumayı, seyahat etmeyi, çocuklarla vakit geçirmeyi, sevdiğim dostlarımla sosyalleşmeyi seviyorum. Ayrıca yardım derneklerinin, özellikle de çocuklarla ilgili projelerine destek vermeye çalışıyorum.



çalışıyoruz. Tüm ihracat ve ithalat işlemlerini yedi kişilik ekibimizle yürütüyoruz. Üretimimizin yüzde 65'ini ihraç eden bir firma olduğumuz için departman olarak omuzumuzda büyük bir yük var. Bir yandan zamanında ve uygun maliyetler altında ithalat yaparken, diğer yandan da hem rekabetçi hem de şirket karlılığını gözeterek fiyat seviyelerinden ihracat yapmamız gerekiyor. Yurt dışı bayilerimiz ile sürekli iletişime geçiyoruz. İlişki yönetimi çok önemli. Kültür çeşitliliğine ayak uydurmak için kendinizi sürekli geliştirmeli, dinamik tutmalısınız. Farklı coğrafyalarda, o kültüre uygun nasıl selamlaşılır, nasıl davranılır, nezaket kuralları nelerdir, bunlar gibi küçük ayrıntılara hakim olmanız gerekiyor.

Dış ticaret açısından yağ sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim lokomotif ürünümüz ayçiçek yağı. Dünyadaki ülkeler, kendi mutfak kültürlerine göre farklı yağ çeşitleri kullanıyor. Örneğin Uzak Doğu'da ağırlıklı soya yağı kullanılır, Afrika'nın büyük bir kısmında uzcu olduğu için palm yağı kullanılır. Son yıllarda sağlık bilinci arttıkça insanlar bütçelerini daha sağlıklı ürünlere harcamaya başladı. Yaşanan değişiklikler, ayçiçek yağına olan talebi gün geçtikçe artırır niteliktedir.



Bu nedenle sektörün en önemli oyuncusu olarak Kadooğlu Yağ'ın önünün çok açık olduğunu düşünüyorum.

"KADOOĞLU BANA GENİŞ BİR OYUN ALANI YARATTI"**Kadooğlu Yağ'ın kariyer hayatınızdaki yeri nedir?**

Kadooğlu'nu kariyerimde son nokta olarak görüyorum. En iyi performansı göstererek kendimi geliştirmek ve kurumuma faydalı olmak istiyorum. Kadooğlu, sağladığı olanaklarla bana çok geniş bir oyun alanı yarattı. Bu oyun alanında olabildiğince serbest ve inisiyatif kullanarak hareket etmemi sağlamasıyla kendimi daha çok geliştirmemi ve profesyonelleşmemi beraberinde getirdi.

Eşinizle nasıl tanıştınız, hayatlarınız nasıl birleşti?

Eşimle tanışmadan önce aklımda hiç evliliğe dair bir düşünce yoktu. Bir arkadaş ortamında tanıştık. Açıkçası biraz planlı gibiydi. Bizi birbirimize yakıştırmışlar, tanışmamızı istemişler. Tanıştık ve tanıştığımızdan evlenene kadarki süreçte hemen hemen her gün görüştük. Yaklaşık bir yıl sonra da evlendik.

Birlikte neler yaparsınız?

Seyahat etmeyi seviyoruz. Uzun ve yorucu uçak yolculukları dönüşü ailemi

**DURU VE ARAS**

Evin en küçüğü Duru iki yaşında, kıpır kıpır, hareketli, heyecanlı, bir o kadar sevimli. Duru, en çok Dr. Dottie setiyle oynamayı seviyor. Büyüyünce doktor olmak istiyor. Abisiyle beraber babalarıyla vakit geçirmekten, onun kendilerine sık sık oyuncak almasından çok hoşlanıyorlar. Aras, altı yaşında, henüz anaokuluna gidiyor, okul yaşına yaklaştıkça heyecanlanıyor. Hem bilim adamı hem astronot olmak istiyor. Yeni şeyler keşfetmeyi seviyor. En büyük hayali uzaya çıkmak. Güneş kara deliğe dönüşürse, dünyayı ve tüm uzayı içine çekeceğinden endişe ediyor. En çok oynadığı oyun Minecraft, babasıyla birlikteyken ise en çok lego oynamayı seviyor.

alıp tekrar seyahate çıkmışlığımız çok vardır. Genellikle odağa çocukları koyduğumuz yolculuklar yapıyoruz. Çevre şehirlere gidiyoruz, farklı yerler keşfetmeyi seviyoruz. Bazen kültür gezisi bazen deniz bazen gastronomi turu yapıyoruz. Ara sıra da yurt dışı seyahatlerimiz oluyor.

"MÜZİK HAYATIMIN ÖNEMLİ BİR PARÇASI"**Keyif aldığınız uğraşlarınız, hobileriniz var mı?**

Sinemayla ilgili her şeye çok ilgim var. Üniversite yıllarında kısa film de çektim. Geniş bir DVD arşivim var mesela.

Kamera kullanmayı sevdiğim için fotoğrafçılıkla da uğraşıyorum. Bu aralar tabii ki en fazla çocukların fotoğraflarını çekiyorum. Yabancı ağırlıklı olmak üzere, her türlü müziği dinlerim. Müzik hayatımın önemli bir parçası.

Geleceğe, ailenize yönelik kişisel bir hayaliniz var mı?

Uzun yıllardır üzerinde uğraştığım bir film senaryom var ve bu filmi kendim çekmek istiyorum. Uygun zamanı bulduğumda hayata geçireceğim. Aileme yönelik hedefim ise elbette çocuklarımıza iyi bir eğitim verebilmek, onları hayata hazırlayabilmek.



SÜHEYL AYGÜL TÜRKKARIYER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İş hayatının mevsimleri

Çok sevdiğim bir danışanım geçenlerde uğradı. Yemeğe çıktık. Yıllardır tanırım, bir dönemde birlikte çalışmıştık. Çok başarılı bir uzmandı. Ateş gibiydi. Analitik zekası, sistematik, metodik, iş ve çözüm odaklı yapısı, mütevazı ve yardımcı olmayı seven karakteriyle herkes tarafından sevilir ve takdir edilirdi. İşlerde bir sorun çıktığı zaman herkesin aradığı vazgeçilmez bir adrestti. Odaklı çalışmalarını onu başarıya, başarısı apoletlere, apoletleri de onu yüksek bordrolara taşıdı. Çok kişinin ulaşmak istediği iyi bir unvanı ve dolgun bir ücret paketi vardı.

Menziline ulaştıktan sonra yaptığı işten keyif alamaz hale geldiğini, sürekli kendini yinelediğini düşünmeye başlamıştı. Geçmişten farklı davranmamasına rağmen takdirlerin azaldığını, özellikle patronuyla arasında çok önemli sıkıntılar yaşadığını, bulunduğu kurumun çatısı altında pozisyon değişiminin çok zor olduğunu, insan kaynakları bölümüne yaptığı başvurusunun kabul görmediğini, dolayısıyla giderek mutsuzlaştığını ve umutsuzlaştığını anlattı uzun uzun.

Aslında dediği gibi çizgisi aynıydı.

Ancak iş hayatında farklı bir mevsime geçmişti.

Nasıl senenin dört mevsimi varsa, hayatında iş hayatının da mevsimleri vardı.

Bu dönemde ihtiyaç duyduğu "İlişki Yönetimi"ydi.

Bir makama geldiği zaman koltuk liderliği yapmadan nasıl altındaki ekibi yönetiyorsa, üstlerini de yönetmenin artık fevkalade önemli olduğu bir döneme girmişti.

Patronla ilgili sorunlarını dinledikten sonra bu sorunun aynı şekilde farklı kurum ve insanlarla her daim yaşandığını ve yaşanmaya devam edeceğini aktardım.

Her şeyin başında patronlar da insandı.

Onlarda zaman zaman korkuya kapılır. Paranoyaklaşır. Kendini kaybeder, hiç seveni olmadığını düşünür, kafası karışır, tereddüde düşer, kendini aciz ve yapayalnız hissedirdi. Herkes gibi...

Patronlara dönük kişisel gözlem ve tecrübelerimi paylaşmaya başladım.

1. Gözlem: **Patron son sözü söylemek ister.** Patron olduğunu hissetmek ister.

2. Gözlem: **Patron yöneticilerinin birlik olmasını istemez.** Olurlarsa zaten patron onlara söz geçiremez.

3. Gözlem: **Patron yöneticilerden sadece birisinin fazla öne çıkmasını da istemez.** Bir yönetici çok sivrilirse ya patrona problem olur, ya rakibiyle birleşir ya da kendi şirketini kurup rakip olur diye düşünür.

4. Gözlem: Bazı patronlar zaman zaman arkasından iş çevrildiğine dair olumsuz duygular yaşar, bu yüzden **her şeye müdahil olmak ister.**

Bu gözlemlere göre sırasıyla düşünecek olursak,

1. Çıkarım: Yönetici doğru bildiğini de söylememelidir. Zira, patron son sözü söylediği için haklısın demeyebilir.

2. Çıkarım: İyi bir iş ortamında patron birlik istemiyorsa kuruntuya kapılmaması için takım çalışması yapılmaması iyi olur.

3. Çıkarım: Yöneticiler başarılı olmaya da çalışsınlar. Başarılı olunca öne çıkıp patronun gereksiz yere radarına girebilirler.

4. Çıkarım: Patron her şeye karışıyor sorumluluk almanın gereği, benimsemediğiniz bir karara da uymanın anlamı olmayabilir.

O zaman belki de aranan "Sünepe ve Silik" yöneticilerdir diye çok kötü bir senaryoya da ulaşmak mümkün.

Bu da haliyle insanı olumsuz bir tutuma itebilir.

Oysa, hayatta sahip olabileceğimiz tek gerçek engel, olumsuz bir tutumdur.

Sayılan gözlemleri, aktarılan çıkarımlara ulaşarak okursanız artık bırakın zıplama-yı, kırılmanızın bile kaçınılmaz olduğu bir noktaya gelirsiniz.

"İlişki Yönetimi"nin başladığı aşama da kesinlikle bu noktadır.

Bu aşamada esas kritik olan ve öncelikle ihtiyaç duyulan şey kesinlikle "Farkındalık"tır.

Farkındalığınız oluşursa, seçili davranışı benimseme gücünüz de oluşur.

Bu dönemde üstünüze destek olmak, paniği yok etmek, yüreklendirmek, teselli etmek, üzerindeki baskıyı hafifletmek, güvenilir olmak ve karar almasını sağlamaya çalışmak seçili davranışlardır.

Kralın çıplak olduğunu söyleme imtiyazı her zaman çocuklara ve ilişki yönetimi konusunda sınırlı beceriye sahip olanlara kalmıştır. Ne söylerseniz söyleyin; çocuklar çocuk olmaya, ilişki yönetimini beceremeyenler bir noktadan sonra sistem dışı kalmaya, krallar da kral kalmaya devam edecektir.

İş hayatında kendinizi kalbinizle değil, aklınızla yönetmelisiniz. Duygularınızın size ket vurduğu rasyonel düşünemediğiniz noktada ise başkasının aklına danışmak koçluk veya mentorluk almak iyi seçeneklerdir.

İş hayatını bir deniz, kendinizi de çilekli pasta sever biri olarak düşünebilirsiniz. Balık tutmaya gittiğinizde oltanın ucuna çilekli pasta değil, solucan bağlamak zorundasınız. Zira onlar solucan severler. Bu sizin çilekli pasta sevme fikrinden vazgeçmeniz demek değildir.

Bulduğunuz mevsimin şartlarının farkına varıp ilişki yönetimini doğru yaparsanız, yolunuza doğru tutumla rahat bir şekilde devam edersiniz.

İş hayatında farkındalık kazanmış, seçili doğru davranışı benimseyen ve sergileyen insanın kimse önüne geçemez.

Ve yanlış tutum içindekine de kimse yardım edemez.

Siz seçili ve doğru davranışları denediniz ama olmadı diyelim.

O zaman B veya C planınıza geçin. Siz doğru tutumu benimsediğiniz sürece bundan sonraki kariyer yolculuğunda hak ettiğiniz destinasyona er veya geç ulaşacaksınız. Unutmayın, hiçbir kurum veya plazanın çitleri ruhunuzu hapsedecek kadar geniş ve güçlü değildir.

İş hayatının mevsimleri vardır.

Ve profesyonellik, iş hayatına tüm açılardan bakabilme yeteneğidir.

KEYİF DURAĞI

46
SEYYAH
AFRİKA'NIN EN GÜNEY UCU
CAPE TOWN50
YAKIN PLAN
POP MÜZİĞİN RENKLİ İSMİ
KENDİ54
MOLA
İÇ ANADOLU'DA BİR AVRUPA ŞEHİRİ
ESKİŞEHİR56
OTO-STİL
YENİ SUBARU XV58
LEZZET DURAĞI
SOĞUK LEZZET BOMBASI
DONDURMA60
TÜRKMEN GURURU
ALABAI

AFRİKA'NIN EN GÜNEY UCU CAPE TOWN



Cömert bir doğa, çarpıcı renkler, nefes kesici bir manzara... Sihirli bir atmosferi var Cape Town'un. Okyanusları buluşturan Ümit Burnu'nun sert rüzgarlarında köpüren dalgalarından, Masa Dağı'ndan izlenen rengarenk gün batımlarına, her anı heyecan veren bir şehir. Johannesburg'dan sonra Güney Afrika'nın ikinci başkenti olarak anılan Cape Town, etkileyici vahşi manzaralarına rağmen ılıman bir Akdeniz iklimine sahip.

Doğudaki zenginliklere ulaşmanın daha kısa ve kolay yolunu aramanın sonunun gelmediği zamanlardı. Portekizli kaşif Bartolomeu Dias tarafından 1488 yılında keşfedildi, Afrika'nın en güney ucu. Esen sert rüzgarlarından dolayı Fırtınalar Burnu adıyla

anılmaya başlansa da daha sonra, hem denizcilerin moralini bozmamak hem de doğuya ulaşmak için tüm Orta Doğu'yu boydan boya karadan geçmek zorunluluğunu ortadan kaldıracak olması nedeniyle, Ümit Burnu olarak anılmaya başlandı. Doğuya, tüm Afrika Kıtası'nın batısını do-

laşmadan deniz yolculuğuna imkan verecek olan Süveyş Kanalı açılana kadar da önemini korudu. Keşfedildikten sonra, kısa süre içinde sömürgeleştirilen Cape bölgesine önce Hollandalılar yerleşiyor. Burası ilk başlarda köle tacirlerinin mola yeri olarak kullanı-

lırken tarımsal zenginliği dikkat çekince 18. yüzyıla girerken gerek Madagaskar, Mozambik gerekse Endonezya'dan getirilen yaklaşık 65 bin köle ile tüm verimli tarım arazileri sömürülüyor. İngilizler, bölgeye aynı yüzyılın sonlarında işgal yolu ile giriyor ve önemli bir kültürel etki yapıyor.

Akdeniz sahil ikliminin ters mevsimlerini yaşayabileceğiniz Cape Town tüm yıl boyunca ziyaret edilebilir. Plajların keyfini çıkarmak istiyorsanız, Güney yarıkürede yaz mevsiminin sürdüğü Aralık, Ocak ve Şubat aylarını tercih edebilirsiniz. Fazla sıcak olmasın derseniz, Haziran, Temmuz,

Ağustos aylarında kışı yaşıyorlar. Bahar ve sonbahar ayları ise her zaman en ideal dönem.

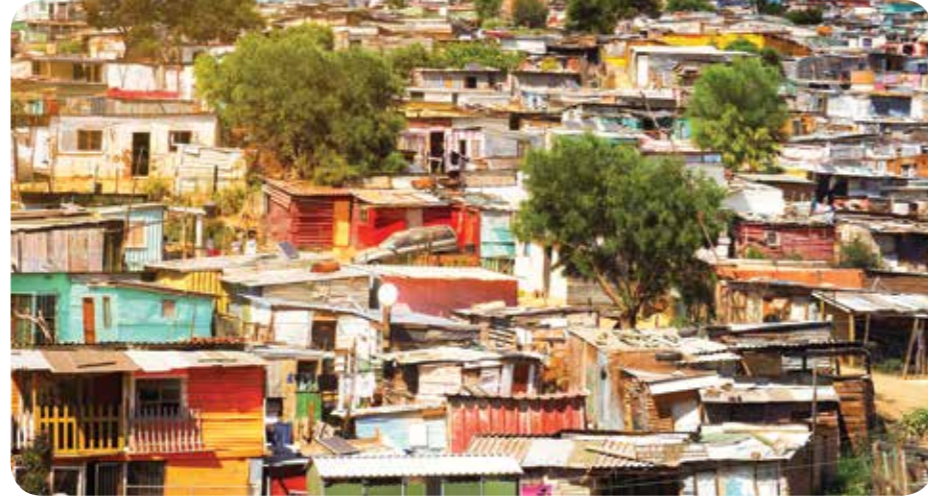
KARŞITLIKLARIN KAYGISIZLIĞI

Cape Town, hiçbir yere benzemiyor. Bir yanda aşırı bir lüks ve zenginlik varken



ÜMİT BURNU

Ümit Burnu, Cape Town'dan iki saat uzaklıkta büyük bir milli park. Ya araba kiralarak ya da günübirlik turlarla ulaşacağınız Ümit Burnu'na gelirken Hout Bay'de fokları ziyaret edebilirsiniz. Fok balıkları o kadar yaşamın içindeler ki kasabanın içinde dolaşiyor, evcil hayvanlar gibi rahatça sokuluyorlar insanlara. Daha sonra, şahane bir deniz manzarasına nazır ama virajlarıyla baş döndüren Chapmans Peak üzerinden inanılmaz gürültücü Afrika penguenlerini göreceğiniz ikinci durağınız Boulders Beach'e geliyorsunuz. Sonrasında milli parka giriş yapıyorsunuz. Her taraf babunlarla dolu. Bazen agresif de olabilen bu maymunları üzerinize çekmemeniz için yapmanız gereken, yanınızda ne su ne de yiyecek taşımamanız olacak.



diğer yanda siyahların tenke mahallelerinde, açlık ve sefalet hüküm sürüyor. İnsanın içine işleyen bir karşıtlık atmosferi var. Sadece siyahlar ve beyazlar olarak bakmamak lazım aslında, zira bol çeşitlilikte, her renk ve milletten insanlar yaşıyor burada. Yerli Afrikalı Khoi and San

çiftçileri, İngiliz ve Hollandalı denizciler, Hintli ve Asyalı esirler, göçmenler, buranın kozmopolit halkını oluşturuyor. Yalnız doğasında değil, yaşam şekilleri ve demografik yapısındaki karşıtlıkların da getirdiği tuhaf bir kaygısızlık hali oluşmuş. Cape Town'da kimsenin acelesi yok.

Havaalanından şehre ilerlerken size önce siyahların yaşamakta olduğu baraka mahalleleri karşılıyor. Soldan akan trafikte sefalet manzarasını içiniz cız ederek gözlemlerken, şehre yaklaştıkça gökdelenlerin silüetleri başlıyor. Şehre girdiğinizde ise keyif ve huzur dolu

MASA DAĞI

Cape Town'da günbatımı

Cape Town'ın merkezinden Ümit Burnu'na kadar uzanan sıradağlar, Table Mountain olarak anılıyor. Masa Dağı, tüm yaşamınızca görebileceğiniz en özel, en etkileyici manzaralardan birine şahitlik ediyor. Manzara izlemek için dağa teleferik ile çıkılıyor. Şehrin görkemini içinize çekmek ve inanılmaz güzellikteki günbatımına nail olabilmek için burayı mutlaka görün.

bir ortam sizi bekliyor. Sahil şeritlerine dizilmiş evler, sık oteller, kaliteli gurme restoranlar, barlar, sanat galerileri, alışveriş seçenekleriyle capcanlı ama acelesi olmayan bir yaşama sahip. Lükse, çok kaliteli yeme içme imkanlarına uygun fiyatlarla ulaşabiliyorsunuz. Hem otantik Afrika işi hediyelik eşyalar hem her türlü ürün satan dükkanlarda da yine çok ucuza alışveriş yapabilirsiniz. Para birimi Rand. Özellikle deniz ürünleri ve yöresel şaraplar son derece ucuz. Meşhur şarapları olan Cape Town etrafında pek çok şarap üretim çiftliğine de rastlayabilirsiniz.

MANDELA'NIN ADASI

Cape Town'da oldukça yüksek bir suç oranı var. Dükkanlar, kapkaçılardan korunmak için demirli tutuluyor, müşteri geldiğinde içeriden açılıp buyur ediliyor. Son derece sakin ve stressiz görünen yaşam tarzına paralel, ciddi şekilde hissedilen şaşırtıcı bir siyah-beyaz gerginliği de söz konusu.

Cape Town'un şahane bağlarının bulunduğu bölgenin açıklarında Nelson Mandela'nın tam 27 yıl hapis kalmış olduğu cezaevini barındıran bir de ada var. Güney Afrika'nın politik tarihinin önemli bir parçası olan Robbens Adası'na gittiğinizde Nelson Mandela'nın cezaevindeki hücresini görmemiz mümkün. Burası, birçok siyasinin küçücük hücelere tıkıldıkları bir hapishane. Görmek isterseniz, turlardan birine önceden yer ayırtmalısınız. Hava rüzgarlıysa tekne seferlerinin iptal edilebileceğini de unutmayın.





POP MÜZİĞİN RENKLİ İSMİ Kendi



10 yılı yakın süredir art arda gelen başarılı albümlerinin yanı sıra kariyer hayatında daha önce yaptığı modellik, VJ'lik, reklam yıldızlığı, dizi ve yarışma programlarıyla tanıdığımız Kendi, son albümüyle yazı damgasını vurmakta iddialı.

Kendi'yi önce model ve VJ olarak tanıdık. Kendi, reklam filmlerinin yanı sıra; Aşkına

Eşkiya, Gurbet Kadınları, Cennet Mahallesi gibi dizilerle de evlerimize misafir oldu. Sonra onu Evcilik Oyunu ve Benzemez Kimse Sana yarışmalarında izledik. Kariyerine müzik alanında devam kararı alan Kendi, art arda albümler çıkardı. Aksi Single ile başlayan müzik macerası, Voltaj, Postmodern ile devam etti. Aşka İnanmaz single çalışmasıyla İspanya, Bulgaristan ve Türkiye'de müzik kanallarında yayınlanan HİT'S Chart listesinde, aralarında Beyonce, Kesha, Miley Cyrus ve Shakira'nın da olduğu en iyi 40 şarkı arasına girmeyi başardı. Bu başarıyı, Oh Oh ve Kovuldum albümleri takip etti.

Tüm projelerinde birbirinden değerli müzisyenlerle çalışan Kendi, küçük yaşlardan bu yana hem müziğe hem spora tutkulu. Bu iki tutkusunu birleştirdiği yeni projesi ise yapımcılığını kendisinin üstlendiği ve Türkiye'nin önde gelen DJ'leriyle işbirliği yaparak çıkardığı Summer Workout Hits 2017, spor yaparken enerji-

nize enerji katacak parçalardan oluşuyor. Albümünün daha dumanı tutarken görüştüğümüz Kendi ile albümünden, kariyerinden, müzikten, spordan konuştuk.

Birçok kariyer şapkanız var. Bunlardan kısaca bahsedebilir misiniz?

Aşkla yaptığım tüm işlerimi; müzik, parfüm atölyesi, kozmetik ve organizasyon olarak kurulaştırdım. Müzik sektörünün farklı arayışlar içinde olduğunu fark eden bir yapımcı olarak kaliteli ve sağlıklı yaşamı müzik ile birleştiriyorum. İlk profesyonel çalışmam Aksi Single'ı 2009 yılında çıkardım. 2014 yılında Kendi Müzik'i kurdum, albümlerimin prodüktör ve yapımcı kimliğini de üstlendim. 2014 yılında Müzik şirketim ile eş zamanlı olarak Kendi Cosmetics'i kurarak Türkiye ve dünya pazarına kozmetik ürünlerimi pazarlıyorum. İki yıl önce parfümün başkenti olarak bilinen Grasse bölgesinde tamamladığım "Koku ve itibar" eğitimimin ardından bir parfüm atölyesi kurdum, kurumsal firmalara koku danışmanlığı yapıyorum. Aynı zamanda tasarım kokularla oluşturulmuş kişisel bakım ürünlerimin de satışını yapıyorum.

Müzik hikayeniz nasıl başladı? Bugüne dek neler yaptınız müzik alanında?

Müzik hikayem çocukluk yıllarıyla başladı, ailem iyi bir müzik dinleyicisidir, bunun faydalarını hayatımda çok görüyorum. Büyük bir aşkla şarkı söylüyorum, elektronik ve füzyon müziklerine ayrı bir tutkum vardır. 2009 yılında Aksi Single'da pop müziği rap, r&b ve lokal müziklerle harmanlayarak farklı bir iş ortaya çıkardık, üç hafta MTV müzik listesinde bir numarada kaldı. 2011 yılında Postmodern albümü ile pop müziğe farklı bir nefes kattık, listelerin üst sıralarında yer alan "Lalale" ve "Kelden Adam" hitleri bu albümden çıktı. 2014 yılında yapımcılığını ve prodüktörlüğünü de üstlendiğim "Aşka İnanmaz" şarkısı İspanya, Türk Cumhuriyetleri, Bulgaristan gibi ülkelerde başarı yakaladı. Ardından "Oh Oh" ve "Beyaz Sevda" ve son olarak "Karar" hitlerini çıkardım.

Yeni albümünüzü anlatır mısınız?

Summer Workout Hits 2017, Kendi Müzik'in çıkardığı ilk derleme yapım. Albümün müzikleri Türkiye'nin önde gelen DJ'leri Erdinç Erdoğan, Coşkun Gürsel,



“İŞİMİ AŞKLA YAPIYORUM”

“Müzik sektörünün farklı arayışlar içinde olduğunu fark eden bir yapımcı olarak kaliteli ve sağlıklı yaşamı müzik ile birleştiriyorum. İlk profesyonel çalışmam Aksi Single’ı 2009 yılında çıkardım. 2014 yılında Kendi Müzik’i kurdum, albümlerimin prodüktör ve yapımcı kimliğini de üstlendim. 2014 yılında Müzik şirketim ile eş zamanlı olarak Kendi Cosmetics’i kurarak Türkiye ve dünya pazarına kozmetik ürünlerimi pazarlıyorum. İki yıl önce parfümün başkenti olarak bilinen Grasse bölgesinde tamamladığım “Koku ve itibar” eğitiminin ardından bir parfüm atölyesi kurdum, kurumsal firmalara koku danışmanlığı yapıyorum. Aynı zamanda tasarım kokularla oluşturulmuş kişisel bakım ürünlerimin de satışını yapıyorum.”

Ahmet Polat, Erdiç Akbulut, Zafer Erişen, Tarık Sarul ve Eren Ab gibi önemli DJ’lerin ellerinden çıktı. Spor yaparken motivasyonu artırmaya yönelik şarkılardan oluşan bir proje albümü. Yaz aylarının yaklaştığı şu günlere hepimiz harıl harıl spor salonlarında vücudumuzu yaz hazırlamaya çalışıyoruz. Bazıları pilates bazıları spinning ile vücudunu forma sokmaya çalışıyorsunuz, aslında sporda özgüvenimizi sağlayacak ve motivasyonumuzu yükseltecek tek şey müzik.

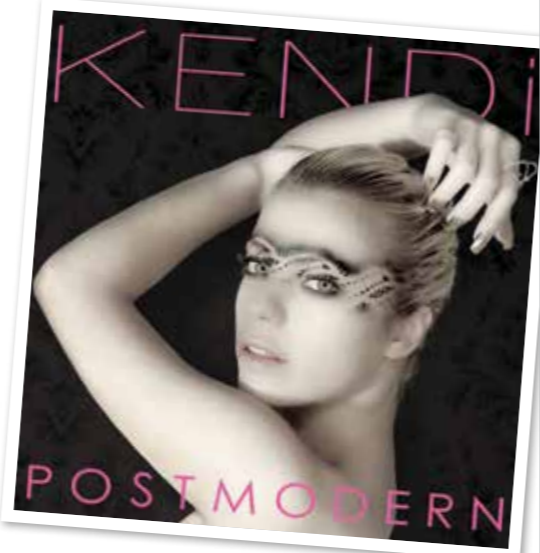
Albümün motivasyon artıracak özelliği var dediniz, Bu konu ile ilgili profesyonel bir destek aldınız mı?

Proje bittikten sonra Athletic House’un kurucu ortağı Yrd. Doç. Türker Bıyıklı ile paylaştık. Türker Bıyıklı, sporcu sağlığı, sportif performans geliştirme, fitness, sağlıklı yaşam koçluğu alanında Türkiye’yi dünyada temsil eden başarılı bir eğitmen. Summer Workout Hits 2017’de olan her şarkı ile ilgili farklı bir koreografi hazırlayarak projedeki şarkıların şeker hastalarından tutun, hamilelik öncesi ve sonrası spor, mide ameliyatı geçiren kişi-

lerin ameliyat sonrası projemizdeki şarkıları dinleyerek, nasıl form tutacakları ile ilgili bilgiler verdi.

Sizin sporla aranız nasıl? Hangi sporları yapıyorsunuz?

Sporla aram gayet iyi, şimdilerde Summer Workout Hits 2017’yi dinleyerek haftanın beş günü spor yapıyorum. Eğitmenim Türker Bıyıklı, kondisyon artıran



ve vücudumun fit görüntüsünü koruyacak bir program yazdı. The Club bünyesinde yoğun bir şekilde spor yapıyorum.

Beslenmenize dikkat eder misiniz?

Vejetaryen beslenme alışkanlığına sahibim. Aynı zamanda yoğun olarak spor yaptığım için beslenme alışkanlıklarına çok dikkat ediyorum. Yoğun spor yapan bir birey olarak, doğru meyve tüketimi hepimiz için çok önemli.

Spor yapan takipçilerinize beslenme ile ilgili vermek istediğiniz tüyolar var mı?

Hepimizin beslenme düzeninde yer vermesi gereken meyve ananas, güçlü bir antioksidan. Sindirim ve bağışıklık sistemini desteklemesiyle hastalıklara karşı direncimizi artıran ananas; antrenman öncesinde bir iki dilim tüketmemiz kan şekerini dengeleyici özelliğinden faydalanmamız açısından önemli. Aynı zamanda metabolizmayı hızlandıran, cildi güzelleştiren, kırışıklık oluşumunu engelleyen ve selülit tedavisine yardımcı olan ananasın her gün tüketilmesi çok önemli.

Müzikte kendinizi geliştirmek için neler yapıyorsunuz, aldığınız eğitimler var mı?

Bateri çalışıyorum, iyi bir ritim kulağım var; aynı zamanda Pera Güzel Sanatlar Piano Eğitimi aldım, Fatih Ertür’den şan derslerime yıllardır aralıksız devam ediyorum. Sahne daha çok deneyim işidir, sahnede yaptığınız kilometre arttıkça sahne sizi daha çok kucaklar.

Çocukluğunuzda müzikle aranızda nasıl bir bağ vardı?

Spor ve müzikle harmanlanmış bir çocukluk dönemi geçirdim. Kendimi bildiğim günden beri şarkı söyleyip, dans eden bir çocuk oldum. Dört yaşında klasik bale eğitimi almaya başladım. Sekiz yaşında Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği Halk Dansları Gurubu’na katıldım. 13 yaşında bateri çalmaya başladım ve okul korosunda hem çalıp hem şarkı söyledim. 14 yaşında müzik kanalında kendi müzik programımı yaptım.

Hep göz önünde olduğunuz bir işiniz var. Bunun sizin için keyifli ve zor yanları nelerdir?

Her işin kendine göre zorlukları vardır elbette, her zaman bakımlı ve güler yüzlü olmak işimizin ilk şartı. Prensi sahibi ve başarılı olmayı gerektiren meslekler için ise en önemli detay sadece çalışmaktır.

Hayattaki en önemli, sizi siz yapan prensiplerinizi nelerdir?

Çalışmak, saygı ve disiplin.

Kendinize ayırdığınız vakitlerde neler yapmaktan hoşlanırsınız?

Spor yapmaktan çok keyif alıyorum, bunların dışında sergileri gezmek, seyahat etmek, yeni tatlar keşfetmek ve fotoğraf çekmek ah bir de Yoga!

Karayollarında seyahat ederken mola verdiğinizde benzin istasyonlarından beklentileriniz ne olur?

Hijyen ve güler yüzlü personel.

Hayatta en büyük hayaliniz nedir?

Mutluluk ve keyifle çalışarak hedeflerime ulaşmak.



İÇ ANADOLU'DA BİR AVRUPA ŞEHİRİ ESKİŞEHİR

Sularında gondollarla gezilen Porsuk Çayı, su etrafında çimlerde vakit geçiren öğrenciler, bisikletlilerin bolluğu, yeşil alanlar, şehir parkları, heykeller, müzeler, kitap kafeleriyle modern bir Avrupa şehri Eskişehir.

Friglerden Bizanslılara, Selçuklulardan Osmanlılara kadar birçok medeniyete ev sahipliği yapan Eskişehir'in tarihi, adı gibi oldukça eskilere dayansa da günümüzdeki görünüm ve yaşantısıyla modernizmi yansıtıyor. Üniversiteleri, kültürel etkinlikleri, müzeleri, senfoni orkestraları ve operasıyla tam bir kültür şehri. Öğrenci şehri olması nedeniyle de oldukça hareketli. Osman-gazi ve Anadolu Üniversitesi, ülkemizin diğer şehirlerinden gelen gençlerle dolu.

Kentteki yaşamı güzelleştiren ve besleyen unsurlardan biri de bu genç nüfus. Karasal iklimin hakim olduğu Eskişehir'in, soğuğu, yazı meşhur. Ziyaret etmek için bahar ve yaz ayları daha uygun olabilir. Şehrin Avrupa şehirlerine benzetilmesinin ana sebeplerinden biri Porsuk Çayı ve Adalar bölgesi. Bir yanda Venedik misali gondolların gezdiği çayı, bir yanda suyun etrafındaki alanlarda, çimlerde, kafelerde keyifle vakit geçiren gençleri izleyip neşelenebilirsiniz.

MAVİYLE YEŞİLİ BİRLEŞTİREN PARKLAR

Eskişehir, parklarının bolluğuyla da biliniyor. Her yerinde küçük bir park, bir yeşil alan mevcut. Bunlardan Porsuk Çayı boyunca uzanan ve içinde bir de yapay plaj bulunduran Kent Park'ta, ayrıca pek çok kafe, restoran, çocuklar için oyun alanları, at binme alanları ve gölet var. Şelale Park, Eskişehir'in en büyük şelalesine ev sahipliği yapıyor. Yeşil ve maviyi, şehir manzarasıyla bir araya getiren bu parkın içinde



SAZOVA PARKI MASAL ŞATOSU

çocuk oyun ve spor alanları, yürüme yolları, seyir terası, ahşap yel değirmeni, mini amfi tiyatro, restoran ve kafeteryalar yer alıyor. Sazova Parkı ise devasa bir şehir parkı. Aynı zamanda Bilim, Sanat ve Kültür Parkı olarak da biliniyor. İçinde Sabancı Uzay Evi, Eti Sualtı Müzesi, Masal Şatosu ve Korsan Gemisi'nin yanı sıra kafeler, yemek stantları ve büyük bir gölet mevcut.

MÜZE CENNETİ

Kentte birçok müze var. Şehrin ilgi çeken müzelerinden biri Eti Arkeoloji Müzesi. Burada bölgedeki, Dorylaion, Pessinus, Han Yeraltı Şehri, Demircihöyük gibi ören yerlerinden çıkan eserler sergileniyor. Diğer ilgi çeken müzelerden Çağdaş Cam Sanatları Müzesi ve Eskişehir Kent Belleği Müzesi ise aynı binadalar. Alt katta cam sanatları, üst katta Eskişehir'in tarihini aktaran bölümler yer alıyor.

Son dönemde en çok ilgi gören müze ise Balmumu Heykeller Müzesi. Türkiye'de bir ilk olan bu müzedeki heykeller, müzeye adını da veren Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkanı Prof. Dr. Yılmaz Büyükerşen'in bizzat kendi elinden çıkma. Başkanın yıllarca emek harcadığı işleri; yabancı tarihi kişiler, devlet adamları, politik karakterlerden sanatçılara, sporcular ve bilim adamlarına kadar 160 adetten fazla balmumu heykel farklı dekorlar eşliğinde sergileniyor. Odunpazarı bölgesini gezerken ise Kurşunlu Cami ve Külliyesi, Atlıhan El Sanat-



İLK TÜRK OTOMOBİLİ; DEVRİM

tutuyor. Bugün bu evlerin bazıları halen konut olarak kullanılıyor. Bazıları ise müze, butik otel, kafe, restoran gibi mekanlar olarak işlev görüyor. Osmanlı döneminin kent mimarisini yansıtan otantik ve sevimli bir mimariye sahip olan evlerle bezeli sokakları büyülenmişçesine gezebilirsiniz.

İLK TÜRK OTOMOBİLİ; DEVRİM

Eskişehir, Osmanlı'da ilk hutbenin okutulması, Türkiye Cumhuriyeti tarihinde ilk köy enstitüsünün açılması, ilk yüksek hızda tren seferinin yapılması gibi birçok ilke sahne olmuş. Türkiye'nin ilk ve tek yerli otomobili olan ancak seri üretime geçilemeyen Devrim otomobiline de ev sahipliği yapıyor. Dört ayda hayata geçirilen ancak yalnızca yine dört adet üretilen, tamamen yerli üretim olan Devrim otomobili bugün, Eskişehir Demiryolu Fabrikası'nda camlı bir mekan içerisinde sergileniyor.



ESKİŞEHİR EL SANATLARININ EN ÖNEMLİ HAM MADDESİ LÜLE TAŞINDAN BÜSTLER



ODUNPAZARI

YENİ SUBARU

Cenevre Otomobil Fuarı'nda dünya prömiyeri gerçekleştirilen Yeni Subaru XV, heybetli ama sportif bir tasarım. Kompakt bir gövdede, Subaru'nun simetrik sürekli dört çeker sistemiyle, hem şehirde hem arazide üstün performans sunan bir Crossover.



Tüm versiyonların standart donanımında yer alan EyeSight sürücü destek teknolojisi önleyici güvenliği önemli ölçüde artırıyor.



Piyasaya ilk sürüldüğü 2012 yılından bu yana gerçekleşen ilk büyük tasarım değişikliğiyle Subaru XV, yeni Subaru Global Platform mimarisi üzerinden yükselerek gövde ve şasi sağlamlığında büyük aşamalar kaydetti. Yeni Subaru XV, birinci sınıf çarpışma güvenliği ve tehlikeden kaçınma performansı, sürücüyü çok daha iyi tepki

verme şansı sağlayan mükemmel yol tutuşu ve ileri seviyede sürüş konforu sağlarken aracın eşsiz tasarımı ve darbe sönümlenme performansı da önemli ölçüde geliştirildi. Yeni model, şirketin müşterileri için "keyif ve huzur" sağladığı "Prominence 2020" olarak adlandırılan orta vadeli yönetim vizyonu dahilinde Avrupa'daki ilk stratejik hamlesi.

Subaru'nun Yeni Subaru Global Platformu ile güvenlik, sürüş konforu ve çeviklik büyük ölçüde gelişti. Daha düşük ağırlık merkezine sahip olan yeni platform, çok daha başarılı yol tutuşu, daha da iyileştirilmiş gövde ve şasi sağlamlığı, darbe sönümlenmesinde büyük ilerleme ve daha tepkisel direksiyon hislerine sahip. Hem hibrid, hem elektrikli, hem de fosil yakıtlı otomobillerle uyumlu üretime olanak veren yeni platform, marka için maliyet verimliliği de sağlayacak.

Boxer motor ve Simetrik AWD Sistemi ile satışa sunulacak olan Yeni Subaru XV'de Android Auto ve Apple Carplay uyumlu 8 inç ekran yer alıyor.

Markanın "Dynamic X Solid" tasarım felsefesini temsil eden heybetli ve sportif yeni tasarım Subaru XV'nin kabin ile gövde üzerindeki ince işçiliğini ön plana çıkarıyor.

Yeni Global Platform'un kullandığı ilk SUV modeli olan yeni Subaru XV'de yer alan X-MODE ve Simetrik AWD sistemi zorlu yol koşullarında performansı geliştiriyor ve aracın SUV kabiliyetlerini artırıyor.



YENİ SUBARU XV'NİN AVRUPA VERSİYONU ANA ÖZELLİKLERİ

Gövde Ebadı (Toplam uzunluk/genişlik/yükseklik)	4,465 x 1,800 x 1,615*4 mm
Dingil Mesafesi	2,665 mm
Yerden Yükseklik	220 mm
Motor	FB20 tipi 2.0-litrelik, DOHC, Boxer-Enine, 4-silindirli, Direkt enjeksiyonlu, Atmosferik
Motor Hacmi	1,995 cc
Çap/Strok	84 x 90mm
Maksimum Güç	115kW (156 ps)
Maksimum Tork	196Nm (20.0kgfm)
Şanzıman	Lineartronic*5
Güç Aktarım Sistemi	Simetrik AWD
Lastik Ölçüleri	225/55 R18

*4: Tavan rayı olmadan 1.595 mm

*5: Tam otomatik elektronik kontrollü sürekli ayarlanabilir şanzıman (CVT)

Soğuk lezzet bombası Dondurma



Süt ve meyvelerden gelen besleyiciliğiyle vazgeçilmez bir lezzet olan dondurma, yaz aylarının favorisi.

Yıllar öncesinin dondurmam kaymak diye seslenerek mahalleleri dolaşan rengarenk tenteli, çingiraklı dondurma arabalarını hatırlayanınız var mı? Ya daha da eskiden dondurma fiçilerini sırtında taşıyarak gezen seyyar dondurmacıları? Dondurma, o yıllarda yaz sıcakları için özellikle de çocukların tükettiği vazgeçilmez serinletici bir lezzetti. Çocuklar

günün yaklaşık belli bir saatinde mahalleden geçecek dondurmacıyı ellerinde ailelerinden aldıkları bozuk paraları sım sıkı tutarak heyecanla beklerlerdi. Dondurmacı geldiğinde sıraya geçer, çeşit çeşit, renk renk dondurmaları seçer, külahlara dolan dondurma toplarını afiyetle yerlerdi. Ağızlarına yanaklarına bulaşan çikolataları, çilekleri temizlemekse annelere düşerdi.

Bugün marketlerden satın aldığımız, canımız çektiğinde dondurucudan çıkarıp kaşıkladığımız ya da sapından tutup zevkle ısırduğumuz dondurmalar o eski dondurmalar gibi doğal değil artık. Dondurma tozunun, süt, süt tozu veya meyve sularıyla makinede çok yüksek hızda karıştırılması ya da endüstriyel kazanlarda döndürülmesiyle elde ediliyor. Çoğu kafede yediğimiz top dondurma da öyle.

Saplı, şekilli ve paketli olanlar ilaveten işleminden geçiyor. Normalde kasap çengeline asılıp dönerci bıçağına benzer bir bıçakla kesilerek servis edilen döme dondurma bile öyle. Özel lezzette el yapımı dondurma yapan mekanları veya evde kendiniz yapmayı da tercih edebilirsiniz elbette.

MUCİDİ PERSLER Mİ ROMALILAR MI?

M.Ö. 5. yüzyılda Atina'da buz kâseler içinde meyve karışımları satıldığı biliniyor ama Avrupa'da ilk bilinen dondurmanın, boğazına pek düşkün olan Neron'un damak zevkine hizmet arayışıyla M.Ö. 4. yüzyılda ortaya çıktığı söyleniyor. Romalılar, dağların zirvelerinden getirdikleri karları sertleştirip top haline getiriyor ve üzerine döktükleri meyve parçacıkları ve balla tatlandırarak tüketiyorlar. Bilinen bu ilk dondurma çeşidi bir cins sorbe,

ÇEŞİT ÇEŞİT DONDURMA



İster külahtan, ister kaşıkla, ister ambalajlı, saplı olsun, bugün çeşit çeşit dondurma ve dondurmali tatlılar damakları her mevsim zevkle şenlendiriyor.

Dondurma kültürü, dünyanın farklı bölgelerinde farklı şekilde gelişti.

Bugün dünyanın her yerinde süt katılmayarak yapılan sorbe dediğimiz çeşidinden yoğurtla, kremayla yapılan sütlü versiyonlarına yüzlerce çeşit dondurma ve dondurma kullanılarak yapılan roccocco'dan kızarmış dondurmaya, rengarenk kupa kadar birçok tatlı çeşidi var. İtalyanların Gelato denen kremamsı dondurmaları damak çatlatan cinsten. Fransa'da da dondurma ve dondurmali tarifler oldukça baş döndürücü. Bir dondurma çeşidi de Maraş Dondurması. İçine sahlep katılıp özel tahta spatula ile saatlerce karıştırıldıktan sonra sert demir çubuk ile sakız kıvamına gelene kadar dövülen bu dondurma kolay erimiyor ve sakız gibi uzayan yapısıyla esprili dondurmacıların gösterilerini şenlendiriyor.

yani içinde süt yok. Oysa tarihi kaynaklarda aynı dönemlerde yani M.Ö. 4. yüzyılda Büyük İskender'in Asya seferinde donmuş bal ve süt karışımından oluşan bir tatlı tükettiği bilgisi geçiyor. Dondurmayı süt ile yapma fikrini çok sonraları ilk Çinlilerin bulduğu söylenece de bir rivayete göre Persler, yüksek yamaçlarda çukurlar açıyor ve burada biriktirilen karları, bal, meyve, şurup, kaymak ve çeşitli baharatlarla tatlandırıp bir cins dondurma yapıyorlar ve şehirlere getirilen kar ve buzun saklanmasında kullanılan buzhanelerde yaz ayları boyunca muhafaza ediyorlardı. Bunu ne zamandır biliyor ve uyguluyorlardı belli değil ama bugün modern gündelik hayatın temeli olan birçok şey gibi buzhanelerin de tarihi 4 bin yıl öncesine, Mezopotamya'ya dayanıyor. Soğuk hava depolama sistemini geliştirenler ise Persler. Perslerinkine çok benzer kaymak da kullanılan yani süt katılmış bir dondurma geleneği, bazı kaynaklara göre 13. yüzyılda Anadolu'da da var. Maraş'ın ünlü dövme dondurmasının tarihi yaklaşık 300 yıla dayansa da Anadolu'da dondurma geleneğinin 13. yüzyıla kadar gittiği sanılıyor.

AVRUPA'YA GERİ DÖNÜŞ VE YENİ DÜNYADA YÜKSELME DEVRİ

Orta Doğu ve Asya'da süt katılarak geliştirilen dondurma kültürünü Orta Çağ'da nedendir bilinmez unutan Avrupa'ya, sütlü karışımı Çin'de görüp tanıyan Marco Polo, Venedik ve Kuzey İtalya'da yeniden tanıstırıyor. Çin'den gelen dondurma tarifleri İtalyanlarca geliştirilerek çeşitlendiriliyor. Kralı II. Henri ile evlenerek Fransız Sarayı'na gelin giden Floransalı Catherine de Medici'nin yanında getirdiği aşçılar sayesinde 17. yüzyılda Fransa'ya geliyor ve öyle popüler oluyor ki bu dönemde, Paris'te 250'ye yakın dondurmacı

Bugünkü bilinen şekliyle dondurmanın ilk İtalya'da yapılmaya başlandığı, oradan da önce Fransa'ya sonra Avrupa ve derken Amerika'ya yayıldığı biliniyor.

olduğu söyleniyor. Dondurma ünlenerek kısa sürede Avrupa'ya yayılıyor. ABD'ye ise ancak 19. yüzyılda dondurma yapıp satmaya başlayan Jacob Fussel sayesinde giriyor. 20. yüzyıl başında soğutucu makinelerin geliştirilmesiyle iyice yaygınlaşan dondurmayı külahla koymayı ise ilk kez 1904'te Missouri Louis'de düzenlenen Dünya Fuarı'nda Amerikalılar akıl ediyor.



TÜRKMEN GURURU; ALABAI



Ünlü Ahal Teke atı gibi milli hazine olarak kabul edilen ve artık Türkmenistan dışına çıkarılması yasak olan Alabai köpekleri, gösterişli cüsseleriyle dikkat çeken, korumacı ancak görevde değilse de son derece sıcakkanlı ve vefakar hayvanlar.

Türkmenistan'da iyi bir Alabai köpeğiniz varsa, süslü tasmaları, gösterişli endamlarıyla festivallerde boy gösteren köpeğinizden yavru almak için, yalnızca kendi kasabanız değil, civar kasabalar, hatta başka şehirlerden bile kapısı aşındırılan itibarlı birisinin demektir. Türkmenistan'da şanı- nız; atınızla, köpeğinizle artıyor. Türkmen Alabai köpeklerinin yurt dışına çıkarılması yasak. Ancak bu yasaktan önce yetiştiriciler tarafından iyi soydan köpekler toplanıp farklı ülkelere götürülmüş. Özellikle Rusya'da çok önemli yetiştiriciler bulunuyor. Ayrıca, Macaristan, Slovenya, Bulgaristan da adı geçen ülkelerden...

GÜÇLÜ AMA SEVECEN

Alabai cinsi, gerek karakter gerek cüsse ve güç açısından Anadolu Kangal'la oldukça benzer köpekler. Hatta bizim Kangal cinsinin ataları oldukları söyleniyor. Zeki, kendinden emin, cesur, gözü pek bir karaktere sahip olan Alabai cinsi son derece güçlü ve atletik bir yapıya sahip. İri ve yüksek olan bu köpekler; erkeklerde 80 kilo ve 80 santimetre, dişilerde ise 60 kilo, 70 santimetre civarlarına kadar ulaşabiliyor. Fiziksel özellikleri doğrultusunda, bölge koruyucu ve sürü koruyucu görevi amaçlı yetiştirilen Alabai cinsi, yaklaşık 15 yaşına kadar yaşayabiliyor.

kadoLife

Alabai cinsi, gerek karakter gerek cüsse ve güç açısından Anadolu Kangal'la oldukça benzer köpekler. Hatta bizim Kangal cinsinin ataları oldukları söyleniyor.

Doğuştan koruma içgüdüsüne sahip olmakla beraber durup dururken saldırganlaşan hayvanlar değil. Yine de güçlerinden dolayı hakim olmak oldukça zor olacağından, baskın karakterli bir yetiştirici tarafından erken yaşlarda iyi sosyalleştirilerek eğitilmeleri gerekiyor. İyi sosyalleştirilirse ailenin diğer hayvanları ve çocuklarıyla iyi anlaşır, hatta gerektiğinde onları korumak için ölümü bile göze alabiliyor.

DAYANIKLILIK TESTİ

Dünyada, özellikle Bulgaristan, Rusya, Slovenya,





NEDRET KILIÇ

Maltepe'deki çiftliğinde yetiştirdiği dokuz Alabai cinsi köpeğe sahip olan Nedret Kılıç, köpek alırken önce köpeğin seceresinin iyi kontrol edilmesini gerektiğinin altını çiziyor.

Nedret Kılıç, macerasının başlangıcında, ilk olarak bir dişi bir erkek köpeğin yer aldığını, daha sonra birlikte büyüdüklerinden çiftleşme riski nedeniyle, onlara bir çift köpeğin daha katıldığını, çapraz çiftleşmeler neticesinde doğan yavrularla çiftlikteki köpek sayısının 22'ye ulaştığını anlatıyor. Çoğaldıkça yavruları dağıtan Kılıç'ın çiftliğinde, halen beş yavru ve dört yetişkin köpek mevcut. Her gün koşturulan, her biri sırayla bir geceyi evde geçiren köpekler, görev başında olmadıkları zamanlarda, sahiplerinin nezaretinde beklenmeyecek uysallıkta ve sevecenlikteler. Nedret Kılıç, ilk kez köpek sahibi

Türkiye gibi birçok yerde bu köpekler dövüşürülüyor. Bu dövüşler, belli kuralları olan, ringi, hakemi, seyircileriyle, boks maçlarına benzer dövüşler şeklinde yapılıyor. Hayvan severlerin kaş kaldıraçağı köpek dövüşleri, Türkmenistan'da bir gelenek. Bunu keyif için yapıyorlar aslında. Bu hayvanların koruma görevlerini iyi ifa edebilmeleri için bir tür antrenman. Köpek testini geçemeyen, kurt testini geçemez çünkü. Sürüyü korumak için kurtlarla dövüşecek vasıfta olabilmeleri için cesaret ve dayanıklılık testini bu dövüşlerle sağlıyor. Bu dövüşlerdeki performansları, aynı zamanda hangi köpeklerden yavru alınmasının ırkın korunması açısından daha uygun olacağına dair de bir kriter oluyor. Böylece iyi soyun devamı da sağlanmış oluyor.



İYİ BİR ALABAI SAHİBİ OLMAK!

olmak isteyenlere Alabai ve Kangal gibi büyük cüsseli, güçlü herhangi bir çoban köpeği cinsini önermiyor. Köpeğin agresif olabileceğini, özellikle de aşırı koruma içgüdüdü olduğundan sahibi ve ailesi dışındaki insanlara karşı agresif olan köpeklerle başa çıkmakta zorlanılabileceğini anlatıyor. Daha önce köpek beslemiş, köpek eğitiminden anlayan bir aday iseniz diğer düşüneneğiniz nokta, yeterince geniş bir alana sahip olmanız gerektiği. En az bir iki dönümlük bir alana ihtiyaç duyan bu köpekler, ne kadar geniş bir arazide yaşarlarsa o kadar mutlu oluyor.

Kılıç, internet üstünden, hatta Facebook'taki gruplar aracılığıyla yetiştiricilere ulaşabileceğini, ancak araştırmanın

dikkatli yapılması gerektiğini anlatıyor. Kalça çıkığından diş bozukluklarına birçok gizli genetik problemin yanı sıra soyu karışmış köpekler de olabiliyor. Örneğin, bu köpekler irileşsin diye Danua gibi daha boylu cinslerle çiftleştirildiği de oluyor. Tabii yetiştiriciler bu tür hileleri gizli yapıyor, zira böyle değerli köpeklerde secere çok önemli. Birkaç nesil sonrasında, soya katılan cinsin, boyu dışındaki gen özellikleri kayboluyor ve bu şekilde 120 kilolara ulaşabilen bir Alabai sahibi olunabiliyor. Ancak soy bozulmuş oluyor. Kılıç, her iyi köpeğin en az altı kuşak öteye kadar atalarının kaydı olduğunu, yetiştiricilerin, genetik kusurlu köpekleri üretmediğini, kaydı olmayan köpeklerin ne tür sorunları olduğunun bilinemeyeceğini, bu bakımdan resmi secere belgesini kontrol etmenin öneminin de altını çiziyor.



İç işleri	D	Tümamiral ile oramiral arası rütbe	M	Eğik olmayan	D	Söz dağarcığı, vokabüler	K	Kaba yel, boz yel	L	Panama'nın plaka imi	P	Salepgilleden, bataklik yerlerde yetişen bir bitki	D
Sektörümüzün enerjisini size yansıtan dergimiz	D	Onaltı taşla oynanan bir taş oyunu	M	Sürgün	D	Küçük taneli bakla türü	K	Uygun bulma, tasvip	O	Nesne, şey	P	Toreador	D
Eşi görülmemiş, olağanüstü	H	A	R	İ	K	U	L	Derinlik	A	D	E	Lahza	A
Gemi barınağı	H	A	R	İ	K	U	L	A	D	E Güler Ünlü fotoğrafçı	A	N
Bir tür mikroskop camı	L	A	M	E	L	M	A	S	Tabaklanmış ceylan derisi	R	A	K	
Nikel'in simgesi	L	A	M	E	L	M	A	S	Büyük sıkıntı, eziyet	R	A	K	
N	İ	Piston	İ	T	E	N	E	K	Huysuz, ihtiyar kadın	C	A	D	I
Sevgili	Y	A	R	Çok güzel	Ş	A	H	A	N	E	Müstahkem mevki	O	R
..... Doğulu Ünlü şarkıcı	Y	A	R	Aziziye Tabyalari kahramanı şanlı kadını	Ş	A	H	A	N	E	Hissedar	O	R
K	E	N	A	N	Gemilerde türlü işlerde kullanılan demir halka	M	A	T	A	F	O	R	A
(Köpek ve ineklere) Un ve kepekke hazırlanan yiyecek	E	L	E	M	Bir tür pembe elmas	Z	N	A	R	Büyük baş hayvanların genel adı	N		
Acı, üzüntü	Y	A	L	N	A	R	İ	T	A	Türk Mahsul-leri Ofisi (kısaca)	T	M	O
Resimdeki Ünlü polisiye yazarı	Y	A	L	N	A	R	İ	T	A	Japon lirik dramı	T	M	O
Sarmal, yılankavi	H	E	L	E	Z	O	N	İ	Bir şeyin niteliklerini övme	N	A	A	T
Kilometre (kısaca)	H	E	L	E	Z	O	N	İ	Trityum'un simgesi	N	A	A	T
K	M	A	H	İ	Z	E	T	O	K	L	U		
Alıcı, reseptör	M	A	H	İ	Z	E	T	O	K	L	U		
Nazi hücum kıtası	M	A	H	İ	Z	E	T	O	K	L	U		
..... Erol Tv sunucusu	E	S	R	A	Baston	A	S	A					
Maden Tetkik ve Arama	E	S	R	A	Tümör	A	S	A					
M	T	A	T	Ü	Emare, ipucu	İ	Z						
Yazarlanılan uygun şart veya durum, olanak	Ü	M	M	M	Edirne'nin Enez ilçesinde bir göl	M	R						
Turpgillerden bir bitki	Ü	M	M	M	M	R							
Kadoil Petrolcülük (kısaca)	Ü	M	M	M	M	R							
İ	M	K	A	N	Büyük babalardan her biri, cet	A	T	A					
Edebiyat (kısaca)	İ	M	K	A	N	A	T	A					
Yeşil abanoz	İ	P	E	Üzerinden çok zaman geçmiş bulunan	E	S	K	İ					
Ütanma duygusu	İ	P	E	E	S	K	İ						
U	T	K	A	D	O	İ	L						
Ülkemizin öncü, akaryakıt dağıtım şirketi	U	T	K	A	D	O	İ	L					

Bulmaca çözümüne; <http://kadoil.com.tr/life> adresinden ulaşabilirsiniz.



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

GİRESUN SEVKİYAT OFİSİ

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

MERSİN SEVKİYAT OFİSİ

Kazanlı Mah. 32965 Sok. Kazanlı / Mersin
Tel: 0324 451 26 55 • Fax: 0324 451 26 53

BATMAN SEVKİYAT OFİSİ

Kardelen Apt. Şafak Mah. Barış Bulvarı No:6
Tel: 0488 215 33 66 • Fax: 0488 215 33 65

KIRIKKALE SEVKİYAT OFİSİ

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

MARMARA EREĞLİSİ SEVKİYAT OFİSİ

Botaş Karşısı Sultanköy / Marmara Ereğlisi
Tel: 0282 633 60 73 - 0282 633 80 12

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

BİZ BU GAZLA DAHA ÇOK BÜYÜRÜZ!

Akaryakıt sektöründe 10 yılda ilk ona giren Kadoil, şimdi de gaz sektörüne girip, gücüne güç katmaya ve hızla büyümeye devam ediyor.
ÖYLE Kİ, ŞİMDİDEN ARAÇ KUYRUKLARI BAŞLADI!



www.kadoil.com.tr



/Kadoil



/Kadoil_Kurumsal



/kadoil



/Kadoil



GÜVEN YOLUNUZUN ÜZERİNDE