

KADOİL'İN ÜCRETSİZ YAYINIDIR.

**40 YILIN GÜCÜYLE
GÜVENLE BÜYÜYORUZ**



BAŞARIYA GİDEN YOL...

Biz başarıya giden yolun bireysellikten değil ekip ruhundan geçtiğine inandık, bayilerimizle ve iş ortaklarımızla hız kesmeden büyümeye devam ediyoruz.



HEP BİRLİKTE BAŞARDIK!



GÜVEN YOLUNUZUN
ÜSTÜNDE



TARKAN KADOOĞLU
KADOOĞLU HOLDİNG
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

TÜRKİYE İLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

Ülkemizin iç dinamiklerinin rüzgarı ve 40 yıllık deneyimimizin gücüyle, yatırımlarımıza ve güvenle büyüme devam ediyoruz.

Bir yılı daha başarıyla bitirirken 2018'de 12'nci yılımıza giriyoruz. Akaryakıt sektöründeki genç markamız Kadoil, bu yıl Türkiye'de faaliyet gösteren yaklaşık 100 akaryakıt dağıtım şirketi arasında ilk 10'da yer almayı başardı ve üst sıralara doğru sağlam adımlarla ilerliyor. Başarımızı, Onursal Başkanımız Cemal Kadooğlu'nun temelini 1977'de attığı, 40 yıllık deneyimimizin sağladığı itici güç ile ülkemizin iç dinamiklerinin rüzgarına borçluyuz. Türkiye, küresel çaptaki ekonomik sıkıntılara ve son dönem yaşadığımız çalkantılara rağmen yılın üçüncü çeyreğinde TÜİK verilerine göre yüzde 11,1 ile çeyreklik dönemde son 6 yılın en hızlı büyümesini gerçekleştirdi. OECD de 2017 büyüme beklentisini yüzde 3,5'den yüzde 6,1'e yükseltti. Bu rakamlar, gelecek yıl da büyümenin devam edeceğinin göstergesidir. 2018'de yüzde 5-6 civarında büyüme öngörüyoruz. Büyümede çarpan etkisi yaratan, Kredi Garanti Fonu (KGF) başta olmak üzere, özel tüketim vergisindeki indirimler, sanayi temelli büyüme yolunda çok önemli bir kaldıraç olan teşvik ve destekler, özellikle de KOBİ odaklı politikalar gibi faktörler oldu. Bölgemizde jeopolitik belirsizliklerin de azalmasıyla, alınan tedbirler üretim, yatırımlar ve ihracata hız kazandıracaktır.

Bugün dünyada ekonomilerin dönüştürücü dinamosunu, fiziksel, dijital ve biyolojik boyutta gelişen yeni teknolojiler oluşturuyor. Yeni dijital çağa cevap verecek yapısal ve ekonomik reformlarla, 4. Sanayi Devrimi sürecinde dünyanın gittiği yönü doğru okumalı ve politikalarımızı bu yeni rotaya göre belirlemeliyiz. Nitelikli iş gücü için eğitim sisteminin bilgi bazlı nesiller yetiştirmesi, mesleki eğitimin uluslararası standartlarda yeniden düzenlenmesi, kadınların iş gücüne katılımının artırılmasına dönük politikalar ekonominin temellerini sağlamlaştıracak adımlardır.

HEDEFİMİZ CİRO VE İSTİHDAM ARTIŞI

Tüm iş dünyası gibi, bizim de motivasyonumuzu artıran yüksek büyüme, başta akaryakıt, oto gaz, enerji ve gıda olmak üzere faaliyet gösterdiğimiz tüm alanları kapsayacaktır. Bu yıl dolaylı vergiler dahil büyüklüğü 140 milyar TL'ye ulaşan akaryakıt sektöründe 2018'de yüzde 4-5 oranında büyüme bekliyoruz. Her yıl yaklaşık 28-30 milyon ton petrol ürünü tüketilen ülkemizde hem üretim hem de ithalat yapılan enerji sektöründe 100'ün üzerinde dağıtım şirketi ve yaklaşık 13 bin akaryakıt bayisi mevcut. Her yıl yeni yatırımlar, yeni satın alma ve birleşmelerin gerçekleştiği enerji sektörü, yüksek maliyetlerin azaltılmasıyla daha da büyüyecektir.

Kadooğlu Holding bünyesinde 2017 yıl sonu 2,7 milyar TL olarak gerçekleşmesini beklediğimiz toplam ciromuzun, yüzde 8-10 arası büyüme ile 2018'de 3 milyar TL civarına yükselmesini hedefliyoruz. Gerçekleşecek yeni yatırımlarımızla doğrudan ve bayiliklerle dolaylı olarak yaklaşık 7 bin kişilik istihdam rakamımızı ve 450'yi aşan bayi sayımızı artırmayı planlıyoruz. Tüm faaliyet alanlarımızdaki teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek katma değer sağlayacak inovasyon ve Ar-Ge projeleri geliştiriyoruz.

YATIRIMLARIMIZ HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Tüketicimizin tasarruflı ve güç artışı sağlayan ürün beklentileri doğrultusunda geliştirdiğimiz yeni nesil Ecomax Eurodiesel tüketicilerle buluştu. Şirket araçlarına yönelik, kullanıcıların araçlarından inmeden, nakit ya da kredi kartı ile ödeme zorunluluğu olmadan yakıt almalarını sağlayan Kadomatik uygulamamız hızla yaygınlaşıyor.

LPG otogaz alanındaki yatırımlarımıza hız verdik. Lisansımızı alalı henüz bir yıl dolmadan Kadogaz istasyonlarımızın sayısını 100'e çıkarttık. Önümüzdeki yıl yurt genelindeki Kadoil istasyonla-

rımızın Kadogaz'a dönüştürülmesini sağlayarak 2021 yılına kadar Türkiye'de yüzde 2 pazar payı oluşturmayı ve otogaz sektöründe faaliyet gösteren ilk 10 marka arasında yer almayı hedefliyoruz. Marmara ve Akdeniz Bölgelerinde iki farklı LPG tesisi kurma planlarımız doğrultusunda da fizibilite çalışmalarımız da devam ediyor.

Halen 50 ülkeye ihracat yapan Kadooğlu Yağ bünyesindeki Bizce, Brinto, Azime ve Mayra markalarımız ile yurt içi ve yurt dışı pazarına hizmet sunmakta olduğumuz bitkisel yağ sektöründe de kapasite artırmaya yönelik yeni ürün ve modernizasyon yatırımlarımız ile ülke ekonomisine büyük katkı sağlayacak istihdam ve ciro artışı hedefliyoruz. Markalarımızın bilinirliğini artırmaya ve ürünlerimizi yaygınlaştırmaya yönelik iletişim, pazarlama ve otomasyon alanlarında yeni projeler geliştiriyoruz. Gücümüzü her geçen gün pekiştirdiğimiz yağ sektöründe, değişen dünyanın hızına yetişebilmek hedefiyle Bizce markamızın kurumsal kimlik imajını da bu gerekliliğe cevap verebilecek şekilde güncelledik.

İnsana ve çalışanlarımıza verdiğimiz değer doğrultusunda, insan kaynakları alanında çalışmalarımızın sürdürülebilirliğini sağlamak adına, Gelişim Akademisi çatısı altında, çalışanlarımızın eğitim ihtiyaçlarını ve gelişim alanlarını doğru tespit ederek; kişisel, mesleki ve yönetsel gelişimlerini sağlamak, bu sayede standartlarına uygun ve akaryakıt sektöründe alanında yetkin, hizmet anlayışı gelişmiş, başarılı ve yenilikçi çalışanlar yetiştirmeye önümüzdeki dönemde devam edeceğiz.

Yeni bir yıla girerken ülkemize yatırım yapmaya ve faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde inovatif projelerimizle öncü çalışmalara imza atmaya ve arkamızdaki 40 yılın gücüyle güvenle büyümeye devam edeceğiz.

Saygılarımla

“Bir insan hangi limana ulaşmak istediğini biliyorsa onun için her rüzgar uygundur.”

Seneca

4 MERCEK

- GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASININ ZİRVE BULUŞMASI, ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİ
- LONDRA BORSASI'NDA GONG, YÜKSELEN LİDERLER İÇİN ÇALDI
- TÜRKONFED BAKANLARLA BULUŞTU
- YILIN SİVİL TOPLUM ÖRGÜTÜ TÜRKONFED
- KALKINMA HEDEFLERİNDE KADININ ROLÜ

9 HABER POSTASI

- KADOOĞLU LİSTELERDE ÖN SIRALARA KOŞUYOR
- BAŞKAN ŞAHİN'DEN 'GÜMKART' TEŞEKKÜRÜ
- KADOİL ÇOCUKLARIN GELECEĞİ İÇİN KOŞTU
- ZAFER SÜRÜŞÜNE KADOİL DESTEĞİ

13 GÖRÜŞ CEMAL KADOOĞLU

14 BİLİRKİŞİ EROL BİLECİK

"TOPLUM YARARI; EN BÜYÜK MOTİVASYON KAYNAĞIM"

19 AKARYAKIT

20 KADOMATİK BAYİLERİ

KADOMATİK'LE TAŞIT TANIMADA SON SİSTEM SON TEKNOLOJİ

25 ETKİNLİKLER

26 AÇILIŞLAR

28 İNOVASYON ECOMAX EURODIESEL

30 BAYİMİZİN SESİ VOLKAN MERCİMEK

"KADOİL İLE İŞ BİRLİĞİMİZ, AİLEVİ BİR BAĞ GİBİ"

34 PROFİL KEREM YALTIK

"DOĞRU İŞTE DOĞRU RİSK ALMAYI BİLMEK ŞART"

39 GIDA

40 KURUM KİMLİK

BİZCE, İMAJ TAZELEDİ

42 ETKİNLİKLER

BİZCE, FUARLARDA GÖZ DOLDURUYOR

47 KEYİF DURAĞI

48 SEYYAH

RIO DE JANEIRO
SAMBA... BOSSA NOVA... FUTBOL... KARNAVAL...

52 OTO-STİL

YENİ PORSCHE CAYENNE

54 KEŞİF

YAPAY ZEKA

58 LEZZET DURAĞI

HAZIR ÇORBANIN DOĞAL ADI: TARHANA

60 MOLA

KAFKASYA'NIN ANADOLU'YA AÇILAN KAPISI: KARS

63 BULMACA



14



30



42



13



34



48



52



60

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,
NERGİZ KADOOĞLU ÇİFÇİ,
ALTUĞ TEKÖZGEN, VOLKAN HÜNER,
UYUM VAROL KEBABCI

YAYINA HAZIRLAYAN

origami
MEDIA

AJANS BAŞKANI
TUGAY SOYKAN

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
HÜSNE PAMUK
husne@origamimedy.com

EDİTÖR
MÜGE EMİRGİL
muge@origamimedy.com

GÖRSEL YÖNETMEN
MURAT CERİT

GRAFİK TASARIM
ZEYNEP ESEN SARIKAYA

YAYIN ADRESİ
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok.
No: 6/7 Şişli / İstanbul
T: 0 212 252 8776-77 F: 0 212 211 4070
www.origamimedy.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.kadoil.com.tr
www.kadoogluholding.com.tr

BASKI VE CİLT
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Mah. Hadımköy - İstanbul Caddesi, No: 159
Hadımköy Arnavutköy 34555 / İstanbul
Telefon: 0 212 798 28 40 pbx
Fax: 0 212 798 20 63
www.apa.com.tr

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

GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASININ ZİRVE BULUŞMASI, ANKARA'DA GERÇEKLEŞTİ

TÜRKONFED 21. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin de katılımıyla 17-18 Kasım 2017 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirildi.



Bu yıl "Türkiye'nin Yükselen Liderleri" ana temasıyla düzenlenen 21. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi, Türk iş dünyasının önde gelen isimleri ile bölge iş insanlarını bir araya getirdi. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik ve İÇSİFED Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akyürek'in açılış konuşmaları ile başlayan zirvede, TÜRKONFED ve Londra Borsası iş birliğiyle hazırlanan "Türkiye'nin Yükselen Liderleri" araştırması da açıklandı.

REFORM HARİTASI İHTİYACI VAR

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu açılış konuşmasında, orta gelir-orta demokrasi ve orta eğitim tuzaklarını yaratan sebeplerin iyi analiz edilip, çözümlerinin 80 milyonun ortak akıl ve vizyonuyla belirlenmesinin önemine dikkat çekti. Kadooğlu "Türkiye'nin refahı, huzuru, mutluluğu ve kalkınması için toplumun Anayasa'da tanınan özgürlüklerini laik, sosyal bir hukuk devletinin güvencesinde sonuna kadar kullanacağı lider bir Türkiye inşa etmeye ihtiyacımız var" dedi. Kadooğlu, dünyanın gittiği yönü doğru okuyan ve politikalarını bu yeni rotaya göre belirleyen ülkelerin "yükselen liderler" olarak öne çıkacağını vurguladı. KOBİ odaklı politikaların büyüme üzerinde çarpan etkisi yarattığını söyleyen Kadooğlu, önceliklendirilen, iyi anlatılmış ve uygulama kararlılığına sahip bir reform haritasının Türkiye'yi 2018 yılında küresel ekonomik risklerden ve fi-

nansal piyasa oynaklığından koruyacağını altını çizerek "Dijitalleşme ile başlayan yeni bir yol haritası ve reform ihtiyacı her zamankinden daha da önemli hale gelmektedir. Kurumlar, eğitim kalitesi ve istihdam piyasası ile iş ortamı geliştirilmesi gereken üç ana alan konumundadır" dedi.

"YENİ BİR ÖYKÜ YAZALIM"

Orta gelir tuzağından kurtulup yüksek gelirli ülkeler arasına girebilmek için, istihdam yaratan ve sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin çok önemli olduğunu ifade eden TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik konuşmasında küresel

rekabette daha güçlü bir Türkiye için, nitelikli insan kaynağı, bunun için de nitelikli eğitimin kritikliği ile kadınların topluma ve iş dünyasına katılımının önemine dikkat çekti. "Temel dinamosu Dijital Dönüşüm olan 4. Sanayi Devrimi'ni yakalamak için, bu değişimi hem teknolojik hem de insani boyutlarıyla ele almak zorundayız" şeklinde konuşan Bilecik konuşmasına şöyle devam etti: "Artık 21. yüzyılın Türkiye'sini, ekonomisini, eğitimini, sanayisini, dijitalleşmesini, kurumlarını konuşalım. Kısa vadeli perspektiften çok, geleceğimize odaklanarak Türkiye için beraber yeni bir öykü yazalım."



TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu zirvede Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci ile bir araya geldi.

LONDRA BORSASI'NDA GONG, YÜKSELEN LİDERLER İÇİN ÇALDI

Türkiye'nin Yükselen Liderleri Araştırması'nın uluslararası tanıtımının yapıldığı Londra Borsası Gong Töreni'nde TÜRKONFED ile Londra Borsası arasında iş birliği protokolü de imzalandı.

TÜRKONFED ve Londra Borsası ELITE Program iş birliğiyle hazırlanan "Türkiye'nin Yükselen Liderleri" araştırması Londra Menkul Kıymetler Borsası'nda düzenlenen "Gong Töreni" ile tanıtıldı. TÜRKONFED ve Londra Borsası arasında beş yıllık iş birliği protokolünün de imzalandığı etkinlik kapsamında konuşan TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, 2018 yılında ELITE Türkiye'yi kurup, kurumsallaşmasını sağlayarak doğrudan Türk şirketlerine hizmet vermeyi planladıklarını söylerken Londra Borsası'nın yenilikçi küçük ve orta ölçekli firmalara destek vermek amacıyla yürütülen programın birinci yılında olduklarını belirterek, "İş birliğimiz kapsamında Türkiye'nin Yükselen Liderleri raporumuzu ve bu rapor içerisinde de kamuya açık verilere dayalı olarak son üç yılda sürekli yüksek büyüme gösteren ilk 100 şirketten oluşan 'Türkiye'nin İlham Veren Şirketleri' ile 69 şirketten oluşan 'Türkiye'nin İlham Veren Bilişim Şirketleri' listelerini hazırladık. İş bir-

liğimizin ilk somut ürünü olan raporumuz bize ülkemizin yurt dışı pazarlara açılacak, gelecek vadeden çok sayıda işletmesi olduğunu gösterdi. Bu program ile finansman ve bilgiye erişim karşısındaki engelleri kaldırmaya yardımcı olarak, Türkiye'deki işletmelerin inovasyon yapmasını, sürdürülebilir büyümeyi yönlendirmesini ve hepimiz için

fırsatlar yaratmasını sağlayacağız" dedi. Londra Borsası ELITE Program CEO'su Luca Peyrano ise şöyle konuştu: "Türkiye çok önemli ve büyük bir pazar. Gelecekte de hızlı büyüme gösterecek stratejik bir ülke olan Türkiye'deki işletmelerin kendilerini geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Türkiye'ye güvenimiz tamdır."



TÜRKONFED BAKANLARLA BULUŞTU

Ankara'da bir dizi temasta bulunan TÜRKONFED Heyeti, bakanlıklara bilgi vererek önerilerini paylaştı.

Ankara'da bir dizi temaslarda bulunarak Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Dr. Fatma Betül Sayan Kaya, Adalet Bakanı Abdulhamit Gül ve Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan ile bir araya gelen Tarkan Kadooğlu başkanlığındaki TÜRKONFED Heyeti, iş dünyasında kadın istihdamından bakım sigortasına, yargının bağımsızlığından hukukun üstünlüğü ve demokrasiye, yerelden ulusala ve küresele uzanan yeni kalkınma modelinden Anadolu 4.0 projesine kadar politika önerilerini detaylı bir şekilde aktararak 2019'a kadar ekonomik ve yapısal reformlara ağırlık verilmesini talep etti.

TÜRKONFED Heyeti, Ankara temalarında ilk görüşmeyi Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Dr. Fatma Betül Sayan Kaya ile gerçekleştirdi. Görüşmede bakım sigortası, aile kreş fonu, kadınların eğitim seviyelerinin yükseltilmesi, sosyal güvenliğe erişimleri, işverene ücret ve sigorta primi desteği ile kreş hizmetlerinin kalitesinin artırılması gibi konularda da görüş alışverişinde bulunuldu. Adalet Bakanı Abdulhamit Gül ile yapılan ikinci görüşme-



de, yargı bağımsızlığı, küçük yatırımcının korunması ve fikri mülkiyet hakları gibi konularda Türkiye'nin diğer ülkelerin gerisinde kaldığına dikkat çekilirken, global rekabette yargıdaki kalitenin ekonomik olarak da geri dönüşünün önemine değinildi. Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan ile yapılan görüşmede ise AB'nin "önce küçüğü düşün" ilkesinin Türkiye'de de tüm iş dünyası mevzuatında hayata geçirilmesi gerektiğinin altı çizildi. KOBİ'lerin ortaklık haklarının korunacağı yasal altyapıların kurulması gerektiğine değinen TÜRKONFED Başkanı Kadooğlu, Ar-Ge ve inovasyon desteği konusundaki reformların önemini vurguladı.

YILIN SİVİL TOPLUM ÖRGÜTÜ TÜRKONFED

Türkiye Altın Marka Ödülleri sahiplerini buldu. TÜRKONFED, "Yılın Sivil Toplum Örgütü" olarak Türkiye'nin Altın Markaları arasında yerini aldı.

İstanbul Marka ve Kariyer Zirvesi kapsamında farklı kategorilerde başarılı çalışmalarıyla bilinen isimlere ve kuruluşlara verilen Türkiye Altın Marka Ödülleri, 4 Aralık 2017 tarihinde sahiplerini buldu. Tüm Kalkınma İşadamları ve Girişimciler Derneği (TÜMKİAD) ana sponsorluğunda düzenlenen İstanbul Marka ve Kariyer Zirvesi etkinlikleri çerçevesinde gerçekleştirilen ve bir ay süren 1. Türkiye Altın Marka Ödülleri halk oylaması sona erdi. 21 dalda gerçekleştirilen halk oylaması sonucu ödül sahipleri belli oldu. TÜRKONFED, ekonomi, sosyal ve toplumsal hayata katkıları dolayısıyla "Yılın Sivil Toplum Örgütü" olarak Türkiye'nin Altın Markası seçildi. 20 Ekim-20 Kasım 2017 tarihleri arasında yapılan halk oylamasında 1 milyon 936 bin 896 oy kullanıldı. Çekişmeli geçen yarış sonunda organizasyon komitesinin belirlediği özel ödüller ise 4 Aralık 2017 tarihinde İstanbul'da düzenlenen ve sunuculuğunu Özlem Yıldız ile Şenol İpek'in yaptığı törenle açıklandı. TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, ödülü 28 federasyon 221 dernek ve 40 bini aşkın şirketi temsilen aldı. Ödül töreninde yaptığı konuşmada Türkiye'nin daha fazla üretmesi ve katma değer yaratması için TÜRKONFED'e bağlı federasyon, dernek ve şirketler ile çalışmaya devam edeceklerini belirten Kadooğlu, toplumsal hayata katkı sağlayan sivil toplum örgütleri için en önemli teşviğin takdir edilmek olduğunu söyledi.



BORGİP GELİŞMİŞLİK FARKLARINI AZALTMAYI AMAÇLIYOR

TÜRKONFED ve TÜSİAD iş birliği ile hayata geçirilen Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi (BORGİP) tanıtıldı.



Bölgelerarası gelişmişlik farklarının azaltılması ve bu bölgelerdeki iş insanları ve KOBİ'lerin odağa alınarak, Türkiye'nin az gelişmiş bölgelerinde refahın artırılmasını amaçlayan Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi (BORGİP) 31 Ekim 2017 tarihinde kamuoyuyla paylaşıldı. TÜRKONFED ve TÜSİAD iş birliği ile ha-

yata geçirilen ve Türkiye'nin, öncelikle az gelişmiş bölgelerindeki KOBİ'lerin insan kaynakları, teknoloji ve yönetim becerilerini iyileştirmeyi hedefleyen proje, uzun vadede Türkiye'deki tüm KOBİ'lere odaklanıyor. BORGİP ile KOBİ'ler ve iş insanları odağa alınarak, onların büyümesine destek olunması, dolayısıyla bu bölgelerde refah ve

gelir artışına katkı sağlanması hedefleniyor. TÜSİAD Genel Merkezi'nde yapılan basın toplantısında projenin pilot uygulamasına ilişkin sonuçlar ve KOBİ'lere yönelik destek mekanizmaları içeren platform açıklandı. Pilot çalışma kapsamında, Kalkınma Bakanlığı, bölge Kalkınma Ajansları ve TÜRKONFED'in bölgesel federasyonlarının iş birliğiyle yapılan değerlendirmeler sonucunda 20 firma, pilot mentorluk uygulamasına dahil edildi. Az gelişmiş bölgelerde imalat sanayiinde faaliyet gösteren ve 20 ila 249 çalışana sahip KOBİ'lere mentorluk desteği sunuluyor. BORGİP'in en önemli faydaları arasında Kariyer.net İK Platformu İş Ortaklığı ile sunulan nitelikli insan kaynağı desteği yer alıyor. Projede, "Serbest Zamanlı Çalışan" modeli ile Anadolu'daki KOBİ'lerin, daha gelişmiş bölgelerde yaşayan deneyimli ve nitelikli insan kaynağına ulaşması için bir platform oluşturuldu. Proje dahilinde KOBİ'lere tüm yıllık, "İşimizi Nasıl Büyüteceğiz? Gelecek Kuşaklara Nasıl Devredeceğiz?" ve "Büyüyen KOBİ'ler" başlıklı seminerler de verildi.

ANADOLU 4.0 HİKAYESİNİN VAKTİ GELDİ

"İl Bazında Rekabet Endeksi" raporunun yerel tanıtım toplantılarının Balıkesir ayağı tamamlandı.

TÜRKONFED ve EDAM iş birliği ile hazırlanan "İl Bazında Rekabet Endeksi" raporunun yerel tanıtım toplantılarının Balıkesir ayağı, GÜNARSİFED ev sahipliğinde gerçekleşti. Balıkesir'in 2008-2014 yılları arasındaki rekabetçilik performansını karşılaştıran rapor, Balıkesir'in 2014 yılı itibarıyla Türkiye'nin üzerinde enflasyon

seviyesi ve düşük dış ticaret oranları ile göze çarptığını ortaya koydu. Toplantıda yaptığı konuşmada sektörel ve teknoloji kullanım çeşitliliğinin artırılmasının Balıkesir'in uzun vadeli rekabetçiliğini olumlu etkileyeceğini vurgulayan ve Türkiye'nin artık Anadolu 4.0 hikayesini yaratma vaktinin geldiğini ifade eden TÜRKONFED Başkanı Tarkan

Kadooğlu, "KOBİ'lerin sadece yüzde 4'ünün yüksek teknoloji üretim gerçekleştirdiği bir sanayinin değişim ve dönüşüm ihtiyacı vardır. KOBİ'lerin kapasitelerini artıracak, üretim ve yatırımı teşvik edecek bir destek programının devreye alınması ve yüksek katma değerli teknolojik üretime geçilmesi Sanayi 4.0 dünyasında artık kaçınılmazdır" dedi.



YEREL KALKINMADA YENİ DİNAMİKLER

"Kent-Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler-Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye'si'ne" raporu yerel tanıtım toplantılarının ilki İzmir'de gerçekleştirildi.

Sürdürülebilir kalkınma hedefi kapsamında kentler bağlamında Türkiye'nin iktisadi ve idari sorunları üzerinde çalışmak ve çözüm üretmek amacıyla, Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED)

ve İstanbul Politikalar Merkezi (İPM) iş birliğiyle hazırlanan "Kent Bölge: Yerel Kalkınmada Yeni Dinamikler-Türkiye'nin Kentlerinden Kentlerin Türkiye'si'ne" raporunun sonuçları BASİFED ev sahipliğinde İzmir'de tartışıldı.



Kentler bağlamında Türkiye'nin iktisadi ve idari sorunları üzerinde çalışmak ve çözüm üretmek amacıyla hazırlanan raporun ilk fazında Adana-Mersin, Ankara, Antalya, Bursa, Diyarbakır, Eskişehir, Gaziantep, İzmir, Kayseri, Konya, Samsun ve Van gibi 12 şehrin, kent-bölge oluşumunun inceleyen rapor, söz konusu kentlerin küresel üretim, tüketim ve dolaşım ilişkilerinden nasıl etkilendiğini analiz ediyor. Ulusal kalkınma programlarının, bölgesel bakış açısı yerine kentler temelinde bir yaklaşımla hazırlanması gerektiğini ifade

eden TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu, "Kişi başı gelirin 14 bin doların üzerinde olduğu İzmir'in potansiyeli düşünüldüğünde tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinde gerçekleştirilecek dönüşüm ve strateji eylem planları önemli bir ekonomik rol model yaratabilir" dedi. Günümüzde fark yaratmanın yolunun yerelin avantajlarını kullanmasından geçtiğini vurgulayan BASİFED Başkanı Levent Akgerman ise İzmir'in Ege Bölgesi ihracatının yüzde 50'sinden fazlasını, ülke ihracatının ise yüzde 6'ya yakınına gerçekleştirdiğine dikkat çekti.

KALKINMA HEDEFLERİNDE KADININ ROLÜ

Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinde Kadının Rolü Zirvesi, Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Dr. Fatma Betül Sayan Kaya'nın katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi.

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) tarafından, Birleşmiş Milletler Kadın Birimi (UN Women) ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) iş birliğiyle düzenlenen zirvede kadınların hayatın her alanında güçlenmesine ilişkin çözüm önerileri, sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşma vizyonu ile ele alındı. Zirvenin açılış konuşmalarını, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, TÜRKONFED İDK Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Yasemin Açık, Birleşmiş Milletler Türkiye Mukim Koordinatörü Irena Vojackova Sollorano ve Birleşmiş Milletler Kadın Birimi Empower Women Avrupa ve Orta Asya Bölge Koordinatörü Meral Güzel yaptı.

Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi, zirveye sponsor olan Kadoil adına verilen teşekkür plaketi TÜRKONFED Yönetim Kurulu Üyesi Yahya Alper Bektaş'ın elinden aldı.

Tarkan Kadooğlu açılış konuşmasında, kadının ekonomik hayata aktif katılımının, ülkelerin refah seviyesini artırırken, kalkınmanın da

en önemli göstergesi olarak kabul edildiğini belirtirken ülkelerin rekabetçiliğinin, ekonominin yanı sıra sosyo-kültürel hayatta yarattığı zihinsel dönüşümü, sürdürülebilir kalkınma için nasıl etkin kullandığıyla da ölçüldüğünün altını çizdi.



Zirve'de Kadoil adına firmanın Genel Müdür Yardımcısı Nergiz Kadooğlu Çifçi'ye sponsorluk için teşekkür plaketi verildi.



TÜRKONFED GELECEĞİN GİRİŞİMCİLERİYLE

"STEM ile Girişimde Yeni Ufuklar" projesinin finalinde 30 lise öğrencisi, geliştirdikleri fikirleri şirketler ve melek yatırımcılardan oluşan jüriye sundu.

TÜRKONFED'in gençleri girişime teşvik etmek üzere hayata geçirdiği, ABD İstanbul Konsolosluğu ve Genç Başarı Eğitim Vakfı'nın iş birliğinde gerçekleştirilen "STEM ile Girişimde Yeni Ufuklar" projesinin kapanışı, TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'nun ev sahipliğinde düzenlenen toplantı ile gerçekleşti. Proje kapsamında; sunum becerileri, mühendislik, matematik, bilim ve teknoloji temelli girişimcilik eğitimi verilen 30 lise öğrencisi, geliştirdikleri fikirleri şirketler ve melek yatırımcılardan oluşan jüriye sundu. Toplantıda düzenlenen törenle TÜRKONFED tarafından öğrencilere katılım sertifikası verildi.

Öğrencilerin iş dünyasını ilk elden tecrübe etme fırsatı bulduğu, Science (Fen), Technology (Teknoloji), Engineering (Mühendislik) ve Mathematics (Matematik) kelimelerinin baş harflerinin birleşiminden oluşan STEM; bu dört disiplinin birbirleriyle entegrasyonunu hedefleyen bir sistem olarak öne çıkıyor. TÜRKONFED Başkanı Tarkan Kadooğlu, törende yaptığı konuşmada, "Dijital sü-



reçlere hâkim olan gençlerin, şirketleri dönüştürme kapasitelerinin büyüklüğünü dikkate alan ülkeler, özellikle nitelikli insan kaynağı geliştirmek için önemli yatırımlar yapıyor. Eğitim özellikle mesleki formasyonu artıracak modeller ile desteklenirse, ülkemizin küresel rekabette lig atlayacağı bir gerçektir. "STEM ile Girişimcilikte Yeni

Ufuklar Projesi" ile liseli gençlerimizi girişimcilik kültürü ile tanıştırmak, aynı zamanda çok değerli şirketlerin üst düzey yöneticileriyle melek yatırımcılara projeleri için destek alacakları bir network de yaratmayı amaçlıyoruz. Bu amaçla gelecek yıllarda projemizi Anadolu'ya yaymayı da planlıyoruz" dedi.

KADOOĞLU, LİSTELERDE ÖN SIRALARA KOŞUYOR

Kadooğlu Holding şirketleri, ülkemizin önde gelen ekonomi medyasının yaptığı araştırmalarda 2017 yılında da "Türkiye'nin En Büyük Şirketleri" listelerinde yer aldı.

Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin yer aldığı 'Capital 500' araştırmasının 2017 listesi yayınlandı. Ülkemizin en çok okunan ve takip edilen ekonomi dergilerinden Capital, tam 20 yıldır Türkiye'de özel sektörün gücünü "Capital500-Türkiye'nin En Büyük 500 Özel Şirketi" araştırmasıyla gözler önüne seriyor. Dev şirketlerin performansını ortaya koyan ve Türkiye ekonomisine ayna tutan araştırmada Kadooğlu Petrol, 2016 yılında yaptığı 1 milyar 389 milyon TL cirouyla 2017 yılında 158'inci olurken Kadooğlu Yağ Sanayi de 465 milyon TL cirouyla 491'inci sıradan listeye girmeyi başardı. Akademik çalışmalarda referans olarak kullanılan, yer al-

manın prestij sayıldığı Fortune 500 araştırmasının 2017 listeleri de açıklandı. Kadooğlu Petrol, 2016 yılı verileriyle Fortune 500 listesine ise 136'ncı sıradan girdi. Kadooğlu Yağ Sanayi, yine önde gelen ekonomi dergisi Ekonomist'in 2017 yılında 13'üncü kez düzenlediği Anadolu 500 listesinde ise gıda sektöründe 35'inci olarak oldukça yüksek sıralarda yer aldı. Bu listede yer alan şirketlerin çoğu gıda sektöründe yer alırken Kadooğlu Petrol, 2016 yılında kuruluşundan fazla zaman geçmeden yerleştiği sıralama dikkat çekiyor. Anadolu 500 listesinde turizm sektöründe ise Kadooğlu Turizm, 2016 yılında yaptığı 156 milyon TL ciroyla 1'inci sıradaki başarıyla öne çıktı.



BAŞKAN ŞAHİN'DEN 'GÜMKART' TEŞEKKÜRÜ

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin ithalatta Gümkart uygulaması kullanan Kadooğlu Holding'e teşekkür plaketi verdi.

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, ithalatta Gümkart uygulaması yapan Kadooğlu Holding'i ziyaret ederek Holding Onursal Başkanı Cemal Kadooğlu ve Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu'na teşekkür plaketi verdi. Şahin, ithalatta Gümkart uygulamasının Gaziantep ekonomisine önemli katkı sağladığını ifade ederek, "Gümkart ile Gaziantep Gümrük Saymanlığı'na yapılan bütün vergi ödemeleri, ithalat hangi gümrükten gerçekleştirilmiş olursa olsun Gaziantep kayıtlarında görmek mümkün olacak. Bu durum ilimizin tahsil edilen vergi oranı rakamlarının daha sağlıklı ve daha olumlu bir veriye dönüşmesini sağlayacak ve ayrıca ilimize her yıl aktarılan maliye hazine payının yükselmesine katkı yapacaktır. Kadooğlu ailesine Gaziantep'e ve kent ekonomisine yarattıkları artı değerden ötürü teşekkür ediyoruz" dedi. Gümkart uygulamasıyla beraber sana-

yticilerin buldukları kentin ekonomisine yaptıkları katkının arttığını söyleyen Cemal Kadooğlu, Gaziantep'in gelişmesine ve kalkınmasına yönelik sağladıkları katkılarının devam edeceğini ifade etti. Kadooğlu, üretim ve istihdam sağladıkları kentte yerel kalkınmanın artırılması için çaba gösterdiklerini söyledi.



KADOİL ÇOCUKLARIN GELECEĞİ İÇİN KOŞTU

Sosyal sorumluluk projelerinde çevre, eğitim ve spor alanlarına yoğunlaşan Kadoil, TOÇEV ile birlikte çocukların geleceği için koştu.



Her dönem olduğu gibi geçtiğimiz yıl da çevre, eğitim ve spor alanlarında gerçekleştirdiği çalışmalarla dikkat çeken Kadoil, "Çocuklar İçin Koş" temasıyla düzenlenen 39'uncu İstanbul Maratonu'nda TOÇEV ile elele vererek, çocukların geleceği için koştu. Maratonda, 23 yıldır "Okumak her çocuğun hakkıdır" sloganıyla çocukların hayatını değiştiren TOÇEV yararına ter döken Kadoil çalışanları, çocukların eğitimine destek verilmesi için farkındalık yaratılmasına katkıda bulundu. Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Teközgen: "Çocuklarla ilgili farkındalık oluşması gereken konulara dikkat çeken projelerde yer alarak çocuklarımızın eğitimine katkı sunmayı amaçlıyoruz. Kurumsal sosyal sorumluluk bilinciyle tüm Türkiye'ye yayacağımız projeler geliştirmeyi hedefliyoruz. TOÇEV için koşan tüm çalışanlarımızı bu sorumlu ve örnek davranışlarından dolayı kutluyorum." şeklinde konuştu. TOÇEV Genel Müdürü Bade Takazoğlu da Kadoil çalışanlarını bu sorumlu davranışlarından dolayı kutladı ve "Okumaya muhtaç çocuklarımız için farkındalık yaratmak adına maratonda bizimle birlikte koşan ve bağışçı olarak TOÇEV'e destek veren Kadoil çalışanlarına teşekkür ederiz" dedi.

FUTBOLA KADOİL DESTEĞİ

Kadoil, Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü ile forma sırt sponsorluk anlaşması imzaladı.

Kadoil, önceki yıllarda Şehit Kamil Ampute Futbol takımı ile başlattığı, futbola ve sporcuya destek çalışmalarına TFF 1. Lig 2017-2018 sezonunda ligin iddialı takımlarından olan Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü ile devam etme kararı aldı. Son yıllarda spor mecralarına önemli destekler veren Kadoil, TFF 1. Lig 2017-2018 Sezonu'nda mücadele edecek Gaziantep'in başarılı takımlarından Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü ile forma sırt sponsorluk anlaşması imzaladı. Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü'nün arkasında artık Kadoil'in güçlü enerjisi var. Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü, sezon sonuna kadar tüm TFF 1. Lig, Türkiye Kupası ve özel müsabakalarına sırt bölümünde Kadoil logosu bulunan formasıyla çıkacak. Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü ile forma sırt sponsorluk anlaşması imzalayan Kadoil bu anlaşmayla birlikte tüm enerjisiyle Gaziantep şehrinin başarılı takımı olan Gazışehir Gaziantep Futbol Kulübü'nün yanında bulunacak.



CUMHURİYET BAYRAMI COŞKUSU

Kadoil, Cumhuriyetin 94'üncü yıl dönümü kutlamaları çerçevesinde çeşitli etkinlikler gerçekleştirdi.

Akaryakıt sektöründe yenilikçi ve üstün hizmet anlayışıyla faaliyet gösteren Kadoil'in, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı nedeniyle Ankara istasyonlarında gerçekleştirdiği etkinliklerde, vatandaşlara ikramlarda bulunuldu, çeşitli hediyeler dağıtıldı. Renkli ve eğlenceli geçen etkinliklere yoğun ilgi gösteren vatandaşlar keyifli anlar yaşadı. Kadoil Ankara istasyonlarında gerçekleşen renkli ve coşkulu etkinliklerde vatandaşlara gül ve balon dağıtılırken etkinlikler kapsamında müşterilere de akaryakıtta indirim avantajları sunuldu. Etkinlik kapsamında keyifli anlar yaşayan vatandaşlar istasyon yetkililerine memnuni-



yetlerini dile getirerek istasyon yetkili ve çalışanlarına teşekkürlerini ilettiler. Etkinliklerle ilgili konuşan Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu, "Türkiye Cumhuriyetini kurup bizlere armağan eden

Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşlarını ve cumhuriyetimizi korumak için canlarını feda eden şehitlerimizi saygıyla anmak ve vatandaşlarımızla bu güzel günün önemini paylaşmak adına böyle bir etkinlik düzenledik. Cumhuriyetimizin 94'üncü yılı kutlu olsun" dedi.

ÖĞRETMENLERE ANLAMLI ZİYARET

Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu, Öğretmenler Gününde Hacı Kemal Kadooğlu Ortaokulu'nu ziyaret etti.

Kadooğlu Holding, öğretmen ve öğrencilerin şartları iyileştirilmiş okullara sahip olabilmeleri için sosyal sorumluluk çalışmalarına devam ediyor. Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu, çocukların daha iyi bir ortamda kaliteli eğitim almaları için eğitime verilen destek kapsamında Gaziantep'te yaptırılan Hacı Kemal Kadooğlu Ortaokulu'nu Öğretmenler Günü vesilesiyle ziyaret etti. Beraberindeki Kaadooğlu Holding Mali Koordinatörü İbrahim Çöplü ve Kadoil Kurumsal İletişim ve Pazarlama Koordinatörü Uyum Varol Kebabcı ile gerçekleştirilen ziyarette öğretmenlerle bir araya gelindi. Tüm öğretmenlerle bir araya gelen Kadooğlu, öğretmenlerin 24 Kasım Öğretmenler Günü'nü tek tek kutladı. Kadooğlu, çocuklarımızın ülkesine ve insanlığa faydalı bireyler olmaları yolunda fedakarca çabalayan, onlara yoğun emek, özveri, sabır ve hoşgörüyü göstererek her yönden gelişmelerine büyük katkı sağlayan eğitimin temel taşı öğretmenlere karanfil armağan etti.



BAYRAM ÖNCESİ DUYGULANDIRAN BULUŞMA

Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu, Kurban Bayramı öncesi Çubuk Abidin Yılmaz Huzurevi'ni ziyaret etti.

Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Şanser Kadooğlu sosyal sorumluluk projeleri kapsamında bu kez de Çubuk Abidin Yılmaz Huzurevi Yaşlı Bakım ve Rehabilitasyon Merkezi Müdürlüğü'nde kalan huzurevi sakinlerini ziyaret etti. Ziyarete Kadoil yöneticileri de eşlik etti. Huzurevi sakinlerine, hazırlanan özel yemekler ikram edilirken, programa katılan sanatçılar da unutulmaz bir gecenin yaşanmasına katkıda bulundu. Şanser Kadooğlu ve beraberindeki ekip, Kurban Bayramı öncesi gerçekleşen bu anlamlı ziyarette düzenlenen akşam yemeğinin ardından Kadoil tarafından getirilen sanatçıların, huzurevi sakinlerine verdikleri müzik ziyafetine katıldı. Burada huzurevi sakinleri ile beraber dans eden Şanser Kadooğlu, herkesle tek tek ilgilendi. Müziğin ardından Kadoil tarafından getirilen hediyeler Şanser Kadooğlu tarafından dağıtıldı. Huzurevi

şanser Kadooğlu, huzurevinin ihtiyaçlarını, imkanlar ölçüsünde gidermeye özen göstereceklerini söyledi. Huzurevi, kimsesizler yurdu gibi kuruluşları bundan sonra da sık sık ziyaret etmeye gayret sarf edeceklerini kaydeden Şanser Kadooğlu, huzurevi sakinlerinin ellerini öpmeyi de unutmadı.



ZAFER SÜRÜŞÜNE KADOİL DESTEĞİ

Trakya Motosiklet Kulüpleri Birliği tarafından organize edilen "30 Ağustos Büyük Zafer Sürüşü" Kadoil'in yol desteği ile İstanbul'dan başlayıp Edirne'de son buldu.



Zafer Bayramı'nı kutlamak amacıyla 500 motorcu Silivri'den başlayan bir tur kapsamında Kadoil'in Lüleburgaz'da bulunan istasyonu Beyaztaş Petrolü ziyaret etti. Böyle bir tabloda yer almaktan mutluluk duyduklarını söyleyen istasyon yetkilileri, etkinliğe katılan motorcuları sürprizlerle karşıladı. Mola boyunca organizatörler tarafından Beyaztaş Petrol'de motorcular ile canlı yayınlar gerçekleştirilirken istasyon yetkilileri de gelenlere ikramlarda bulundu. Trakya Motosiklet Kulüpleri Birliği, Kadoil istasyonunda verdikleri mola sonrası Edirne'ye kadar motor sürdü. Sürücülerin alandan ayrılmasıyla istasyon çalışanları ve yetkililer korteji alkışlarla uğurladı. Motor sürücülerini verdikleri mola sonrası Türk bayraklarıyla Atatürk Anıtı'na geldi. Grup burada saygı duruşunda bulunup İstiklal Marşı okudu. Organizasyon sonrası Beyaztaş Petrol, sürücüler tarafından "Motorcu Dostu" istasyon seçildi.



CEMAL KADOOĞLU
KADOOĞLU HOLDİNG
ONURSAL BAŞKANI

40 YILLIK HİKAYEMİZİ İNANCIMIZLA YAZDIK

Yolumuzu, doğruluğuna inandığımız değerlerle çizdik, 40 yıldır sürdürdüğümüz hikayemizi böyle yazdık.

Topraklarımıza olan inancımız ve kararlılığımızla, temelini 1977 yılında Cizre'de atıp Gaziantep'te devam ettiğimiz; çalışma azmimiz, alın terimiz ve asla taviz vermediğimiz değerlerimizle inşa ettiğimiz hayallerimiz bizi bugünlere taşıdı. Ticarete 16 yaşında bir devlet memurunun oğlu olarak, yoktan var etme çabasıyla adım attım. Çok büyük olmayı hayal etmiyordum. Hedefim, ayaklarımın üzerinde bir başıma durmak ve başarılı işler yapmaktı. Çocuklarımı da hep çalışmaya, kendilerini geliştirmeye, kimseye sırtlarını dayamadan, güçlerini değerlerinden alarak hep kendi ayakları üzerinde durmaya teşvik ettim. Bugün holding bünyesinde buldukları pozisyonlara bir aile ferdi olarak değil hepsi de hak ederek geldiler. Onlara, yaptıkları her şeye sahip çıkmayı ve verdikleri her sözün daima arkasında durmayı öğrettim. İyi bir liderin vefalı ve alçak gönüllü olması gerektiği inancıyla büyüdüler ve işlerinin başına bu anlayışla geçtiler.

Kadooğlu Holding bugün de öncelikle adalete inanan, güçlü'nün değil, haklının ve doğrunun yanında olan bir yönetim anlayışıyla yola devam ediyor.

DEĞERLER
PAYLAŞARAK ANLAM KAZANIR
İnanıyorum ki bugün başarılı ve güçlüysek bunu hakkaniyete olan inancımıza borç-

luyuz. 40 yılı geride bırakan hikayemizi, özümüzü koruyarak yazdık. Sürdürülebilir ve istikrarlı büyüme için sürekli gelişim ve daha iyi olma arayışıyla ufukumuzu geniş tutarak hep yeni hedefler belirlerken güzeli, iyiyi, güvenilir olmayı düstur edindik ve bu ilkelerin ışığında yürüyoruz. Büyük hedeflerden ziyade, doğru hedeflere yönelmenin önceliğine inanıyorum. Biz ilhamımızı paylaşmaktan, değerleri yüceltmekten alıyoruz. Üretilen değerler ancak paylaşarak anlam kazanır.

Biz sürekliliğe inanıyoruz. Çalışanlarımızın da çoğu, uzun yıllardır bizimle birlikte ve hepsi bizim için kıymetlidir. Başarı bir takım işidir ve ancak işini seven mutlu çalışanlarla bu mümkündür. Değerlerimizi, hedeflerimizi gelecek nesillere aktarmak için görevlerinin başında olan tüm Kadooğlu Holding çalışanları büyük bir ailenin parçasıdır.

Bayilerimiz de ailemizin birer üyesi olarak Kadooğlu Holding'in başarılı yüzünü yansıtır. İşimizde çok profesyoneliz. Markamızın temsilcileri olduğuna inandığımız tüm bayilerimiz özenle seçildi. Markamızın değerleriyle örtüşen, müşteri memnuniyetine önem veren bayilerle çalışıyoruz. Biz de onların memnuniyetini ön planda tutuyor, bayi ilişkilerimize, iletişimimize özen gösteriyoruz. İhtiyaç daha doğmadan doğru çözümlerle yanlarında olmaya

gayret ediyoruz. Böylece karşılıklı güven ve fayda dengelerimizi hep koruyarak birbirimize katma değer yaratıyoruz. Birlikte daha da iyi yerlere geleceğimize, daha büyük başarılarla imza atacağımıza eminiz. Her zaman onların yanındayız; bayilerimiz de bunu biliyor ve kendilerini güvende hissediyorlar.

BAŞARIMIZI SINIRLAR ÖTESİNE TAŞIDIK

Hayallerimizi; sağlam adımlarla başladığımız ve doğru bildiğimiz bu yolda, yönetimimiz, çalışanlarımız ve bayilerimizden oluşan büyük ailemizle hep birlikte yılmadan, değerlerimizden ödün vermeden, onurlu mücadele azmi ve özverimiz ile güzel bir gerçeğe dönüştürdük.

Başarımızın meyveleri bugün Türkiye geneline ve hatta ülke sınırlarının ötesine taşındı. Kadooğlu Holding, başarıları ile ülke ekonomisine önemli kazanımlar sağlayan, değer katan bir kurum haline geldi. Bu başarımızda, insana duyduğumuz sevgi, çalışmaya olan inancımız, adalet, güven ve dürüstlüğümüzle doğruluğumuz bir harç var. Ticaretin çetin koşullarında her zaman haklının ve doğrunun yanında olduk. İyi günde kötü günde birbirimize sınıksız kenetlenip, birbirimizden güç alarak büyümeye ve adımlarımızı daima ileriye atmaya devam edeceğiz.

Saygılarımla

Güzeli, iyiyi, güvenilir olmayı düstur edindik ve bu ilkelerin ışığında yürüyoruz.

EROL BİLECİK: “TOPLUM YARARI; EN BÜYÜK MOTİVASYON KAYNAĞIM”

Bir insanın ülkesine karşı en önemli sorumluluğunun, o ülkenin gelişmesine fayda sağlayacak çalışmalar içinde bulunmak olduğunu ifade eden TÜSİAD Başkanı Erol Bilecik, tüm kişi ve kurumlara aynı sorumluluğun düştüğüne inanıyor.

Kurulduğundan bu yana Türkiye ekonomisinde üretim, katma değer, kayıtlı istihdam ve dış ticaret gibi alanlarda önemli oranda temsil yeteneğine sahip olan Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), çalışmalarıyla rekabetçi piyasa ekonomisi, sürdürülebilir kalkınma ve katılımcı demokrasi anlayışının benimsendiği bir toplumsal düzenin oluşmasına katkı sağlamayı amaçlıyor. Ar-Ge, inovasyon, dijital dönüşüm, girişimcilik, 4. Sanayi Devrimi ve çevrenin yanı sıra bu kavramlarla bağlantılı birçok yan dal ise TÜSİAD'ın en önemli gündem maddeleri. İş dünyasını 46 yıldır yurt içinde ve yurt dışında başarıyla temsil eden TÜSİAD'ın başkanlık koltuğuna geçtiğimiz yılın başında oturan Erol Bilecik, reel sektördeki yoğun iş hayatının yanı sıra sürdürdüğü sivil toplum faaliyetlerini yerine getirmedeki en büyük motivasyon kaynağının; toplum ve ülke için olumlu gelişmelerin yaşanmasına katkıda bulunabilme şansına erişebilmek olduğunu ifade ediyor. Erol Bilecik ile görevinin birinci yılı tamamlanırken güncel sosyal ekonomik ve siyasi konjonktür ışığında ülkemizin büyüme ve küresel rekabet gücünü artırmak için gerekli reformları ve TÜSİAD'ın konuyla ilgili gündem maddelerini görüştük.

Kariyer yaşamınıza başlama hikayenizi sizden dinleyebilir miyiz?

1989 yılında, İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan iki yıl sonra, üniversiteden dört arkadaşıyla birlikte lider bir bilişim şirketi yaratma hedefiyle bir araya geldik. İhtiyaçları doğru analiz ederek, doğru öngörülerde bulunarak, hatalarımızdan ders alarak Index Grup'u bugünlere getirdik. Index Grup, halihazırda yedi şirket ile faaliyetlerini sürdürüyor. Girişimcilik ruhuyla İstanbul'dan başlayarak tüm Türkiye'ye katkı sağlayacak bir ekosisteme, sosyo-ekonomik dönüşüme destek olmak hep hedefimizdi. Türkiye'deki bilgisayar firmalarına, ihtiyaç duydukları tüm ürünleri, iyi organize olmuş bir bilgisayar dağıtıcısı kimliğiyle sağlamak, kazanımlarımızı sosyal sorumluluk projelerimizle eğitim alanında Anadolu'ya kaydırmak, asla ihmal etmediğimiz önceliklerimiz oldu. Elbette birçok açıdan doğru zamanda, doğru yerde, doğru iş modeline sahip olmamız önemliydi. Karşımıza çıkan fırsatları da çok iyi değerlendirdiğimizi düşünüyorum.

“KRİZ EŞİTTİR FIRSAT”

İş hayatında kalıcı bir başarı için kıstaslarınızı öğrenebilir miyiz?

Gerek bireysel gerek kurumsal açıdan başarıya giden yol, meselelere olumlu bakabilmekten geçer. Kesintisiz başarı için ana yol istisnasız çok çalışmaktır. Genel bir bakışla iyi bir ekibe sahip olmak, bu ekibi iyi bir iletişimle yönetebilmek, çalışan sadakatinin ve samimiyetinin artırılması önemli. Teknik taraftaysa iyi iş planı yapmak, şirketlerinizi bu yolculuğa götürürken konjonktürü iyi okumak da gereklidir. Fırsatları değerlendirerek önemli ve agresif yatırımlara imza atmak, yani “kriz eşittir fırsat” mottosu da başarının önemli ölçütlerinden biridir.

Reel sektördeki rolünüzle TÜSİAD Başkanlığı sorumluluğunu birlikte yürütmedeki zorlukları yenmede sizi neler motive ediyor?

TÜSİAD Başkanlığı her dönem üst düzey bir sorumluluk taşımıştır. 4 bine yakın şirketi, kamu dışı milli gelirin yarısını, dış ticaretin enerji ithalatı hariç yüzde 85'ini, kayıtlı istihdamın da yarısını temsil eden TÜSİAD'a üye şirketler kurumlar vergisinin yüzde 80'ini ödüyor. TÜSİAD ayrıca Avrupa özel sektörünün temsil kuruluşu BusinessEurope üyesi. BusinessEurope Avrupa Birliği'nin siyaset üretme ve karar alma sürecinde en etkili sivil toplum gücüdür. Uzun yıllardır sivil toplum kuruluşlarında yer ve görev aldığım için bu dengeyi sağlama adına deneyimli olduğumu söyleyebilirim. Sivil toplum kuruluşlarındaki görev ve sorumluluklarınız iş dünyasındaki sorumluluklarınızdan farklıdır. Tüm faaliyetlerin merkezinde toplum yararı bulunur. Benim en büyük motivasyon kaynağım da budur. İş hayatında da gönüllü katkıda bulunmaya çalıştığım tüm kulvarlarda da, bugüne kadar üstlendiğim görev ve sorumlulukları, hakkını vererek yerine getirmek için çalıştım. Bu inançla çıktığınız bir yolda “zor” olan veya “zorluk” diye tanımlanan durumlar inanın bir engel teşkil etmiyor.

Yeni dönemde TÜSİAD'ın öncelikli gündemi ve odaklandığı alanlar neler?

Güçlü bir Türkiye için bir araya gelme ihtiyacında olduğumuz ortak değer, hedef ve idealleri sadece iktisaden yaratamayız. Demokrasi, temel hak ve özgürlükler ve hukuk alanlarında gerçekleştirilecek gelişmeler ülkemize en büyük olumlu katkıyı sağlayacaktır. Son dönemde çok heyecan verici bir gelişmeye imza attık. Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren girişimci, yönetici, mühendis,

“Ülkemizi yüzde 5 ve üzeri büyüme çizgisine oturtabilir ve enflasyonu tekrar tek haneye indirebiliriz.”



EROL BİLECİK KİMDİR?



İTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden 1987 yılında mezun olarak Türkiye'nin ilk bilgisayar mühendisleri arasında yerini alan Erol Bilecik, 1989 yılında İndeks Bilgisayar A.Ş.'yi kurdu. Halen Index Grup bünyesindeki İndeks Bilgisayar A.Ş., Despec A.Ş., Datagate A.Ş., Artım A.Ş., Neteks A.Ş., Teklos A.Ş. ve Homend A.Ş.'nin CEO ve Yönetim Kurulu Başkanlığını yürüten Bilecik, 2002-2005 yılları arasında, Türk bilgisayar sektöründeki en eski sivil toplum kuruluşlarından biri olan TÜBİSAD'ın (Türkiye Bilişim Sanayicileri ve İşadamları Derneği) ve 2010-2014 dönemleri arasında İTÜ Mezunlar Derneği'nin Başkanlığını yaptı. Çok sayıda sivil toplum örgütünün yönetiminde aktif olarak yer alan Bilecik, 12 Ocak 2017 tarihinden bu yana TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürüyor. Eğitim alanına verdiği destek ve yaptığı katkılar dolayısıyla 15 Temmuz 2010 tarihinde TBMM Üstün Hizmet Madalyası ile ödüllendirilen Erol Bilecik, evli ve iki çocuk babasıdır.

bilim insanı ve yatırımcılarla ilişki ve etkileşimi geliştirmek amacıyla Silicon Valley Network'ünü kurduk. San Francisco bölgesindeki profesyoneller ile bağları güçlendirirken bölgenin girişimcilik alanındaki yüksek birikiminden yararlanmayı ve Sanayi 4.0, STEM, inovasyon, internet ekosistemi, dijitalleşme ve girişimcilik alanlarındaki çalışmalarımıza katkı sağlamayı hedefliyoruz. Dünyanın gittiği yönü doğru okuyarak eğitim politikalarımızı da buna göre güncellemeliyiz. 21. yüzyıl becerilerini, STEM yani fen, teknoloji, mühendislik, matematik yaklaşımını, kodlama ve robotiği erken yaşlarda çocuklarımızla buluşturmalıyız.

4. Sanayi Devrimi olarak tanımlanan köklü teknolojik devrimin tetiklediği dijital dönüşüm çağında nitelikli eğitim büyük önem taşıyor. Dijital dönüşüme ayak uyduramayan şirketler, buna tam olarak hazırlanamayan ülkeler, küresel rekabet güçlerini kaybetme riski ile karşı karşıya. Ülkemizin de coğrafi konumu ve düşük iş gücü maliyeti gibi özellikleri; dijital çağda, artık küresel rekabet gücü açısından sürdürülebilir ve yeterli olmayacaktır. Türkiye ekonomisinin geleceği için ivedilikle dijital dönüşümün bir parçası olmalıyız.

VERİMLİLİK ARTIŞI ÖNEMLİ Ülkemizde finansal istikrarın sağlanması, büyüme ve küresel rekabet gücünün artması için ne yapmak gerekiyor?

Ekonomimizin, 2017'nin ilk yarısında yüzde 5,1 oranında büyümesi alkışlanacak bir başarı. Yılı büyük ihtimalle yüzde 6'nın üzerinde büyüme ile kapatacağız. Yüksek büyüme kadar sürdürülebilirlik ve büyümenin niteliği de önemli. Geçmişte hızlı büyüme uğruna finansal istikrardan ödün vermenin ekonomimizi ne kadar derinden sarstığını hep birlikte yaşadık. Talep yönlü politikalar bir yandan büyümeyi hızlandırırken bir yandan da maalesef yüksek enflasyona neden oluyor. 2000'li yılların başında mali disiplinin sağlanması ile hızlıca tek haneye



inen enflasyon oranı, yeniden kalıcı bir şekilde çift haneye çıkma eğilimi göstermeye başladı. Hükümetimizin ekonomi politikalarının belirlenen enflasyon hedefiyle uyumlu olması doğal bir beklentidir. Kamu harcamalarında ve bütçede disiplinin devamı bunun ilk şartıdır. Büyümenin talep yönlü politikalarla desteklenmesi enflasyon ile mücadelede Merkez Bankası politikalarının etkinliğini de artıracaktır. TÜSİAD olarak katıldığımız ve destek verdiğimiz 11. Kalkınma Planı'nın hazırlıklarına da başlamış olduğumuz bu günlerde verimliliği artıracak adımların atılacağına dair güven tazelemek, yeniden reformlara sahip çıkmak gerekiyor.

Yatırım ve ekonomik gelişme yurt sathına nasıl yayılabilir?

Bölgelerarası gelişmişlik farkını azaltmadan sürdürülebilir büyümenin sağlanması ve rekabet gücü yüksek, ekonomisi kuvvetli, güçlü ve mutlu bir Türkiye hedefine ulaşmamız çok zorlaşır. TÜSİAD olarak politika

önerilerimize ilave olarak TÜRKONFED ile birlikte, yeterince gelişmemiş bölgelerimizdeki yerel firmaların, sonrasında da tüm KOBİ'lerimizin büyümesine katkı sağlayabilecek Bölgelerarası Ortak Girişim Projesi, BORGİP Platformunu oluşturduk. Hedefimiz az gelişmiş bölgelerimizdeki yerel firmaların yönetim becerilerini geliştirmek, nitelikli insan kaynağına erişimlerini sağlamak ve teknoloji kullanımlarını artırarak dijitalleşmelerini hızlandırmaktır. Bu firmaların büyümelerine katkı sağlarsak, bölge refahının artmasına da önemli ve sürdürülebilir bir katkı sağlarız. Büyük resme bakarsak, ülke ekonomisine katkı sağlamış oluruz.

Uluslararası yatırımlara ivme kazandırmaya yönelik neler yapılmalı?

Makroekonomik istikrar ve öngörülebilirlik gerek yatırım ortamının en önemli şartları gerekse bizleri günlük operasyonlarımızda karar almamızı, iş yapışımızı kolaylaştıran çok önemli iki faktör. Bunları sağlamanın yolu ise kurallı bir ekonomiden geçiyor. Özel sektör olarak enflasyon oranının kalıcı olarak yüzde 5 veya altına indirilerek fiyat istikrarının sağlanması; kayıt dışı ekonomi ile mücadele ve vergi politikalarında sadelik, saydamlık ve etkinliğin tesisi; sermaye piyasalarının gelişirilmesinde dijital çağın gereklerine uygun açılımlarına destek verilmesi, toplumsal cinsiyet eşitliğinin eğitim, çalışma ortamı ve yönetime katılım başta olmak üzere hayatın her alanında sağlanmasına yönelik kararlı adımlar atılması" olarak sıralanıyor. Bu reformların başarısı için toplumsal desteği pekiştirecek ve Türkiye'nin uluslararası saygınlığını, çekim gücünü ve marka değerini yükseltecek bir iletişim stratejisine de ihtiyacımız söz konusu.

"YAPISAL REFORMLAR HAYATA GEÇİRİLMELİ"

"Ulusal ve uluslararası ekonomik ortamımıza güven ve güç kaynağı teşkil etmek üzere yapısal reformların hayata geçirilmesi kritik önemde" diyen Bilecik, bu reformları maddeler halinde sıralıyor:

- Piyasaları denetleyici ve düzenleyici kurum ve kuruluşların bağımsızlığının korunması;
- Kayıt dışı ekonomi ile mücadele ve vergi politikalarında saydamlık ve etkinliğin tesisi;
- Sermaye piyasalarının gelişimi ve alternatif finansman araçları yoluyla reel sektöre kaynak yaratılması;
- Finansal kapsayıcılığın yaygınlaştırılması amacıyla finansal okur yazarlık ve dijitalleşmeye destek sağlanması;
- Kamu ihaleleri mevzuatının AB standartlarında rekabetçi, saydam ve verimli olacak şekilde yasalaşması;
- Analitik, özgür ve yaratıcı düşünme, STEM (fen, teknoloji, mühendislik, matematik) ve İngilizce yetkinliği başta olmak üzere bilgi çağının gerektirdiği becerileri önceliklendiren kapsamlı bir eğitim reformunun hayata geçirilmesi;
- KOBİ'lerin verimlilik ve finansmana erişimde dijital çağın gereklerine uygun açılımlarına destek verilmesi;
- Sanayi stratejisinin, 21. yüzyılda ülkelerin gücünü belirleyecek olan Sanayi 4.0 Devrimi ve dijital teknolojik dönüşümle uyum arz eden somut hedeflerle güncellenmesi;
- Gıda enflasyonuna da neden olan artan üretim maliyeti, arz açığı, ürün zincirlerindeki aksaklıklar gibi yapısal sorunların çözülmesi;
- Sürdürülebilir turizmin tesisi yönünde bütüncül bir eylem planının hazırlanıp devreye alınması;
- Enerji sektöründe serbest, sürdürülebilir ve öngörülebilir piyasa hedefli reformların hayata geçirilmesi;
- Türkiye'nin doğa hazinesini koruyacak ve düşük karbon ekonomisine geçişi destekleyecek düzenleme ve destek politikalarının uygulanması;
- Başta dijital yetkinlikler olmak üzere "yetersiz becerileri"nin geliştirilmesine yönelik eylem planının devreye alınması;
- Genç işsizliği ile mücadele için eğitim ile iş gücü piyasası arasındaki bağı güçlendirilmesi ve vasıf uyumunun gözetilmesi;
- İstihdam üzerindeki vergi ve prim yükünün OECD ülkeleri ortalamasına çekilmesi, güvenceli esnek çalışma biçimlerinin geliştirilmesi;
- Toplumsal cinsiyet eşitliğinin eğitim, çalışma ortamı ve yönetime katılım başta olmak üzere hayatın her alanında sağlanmasına yönelik kararlı adımlar atılması;
- Bu reformların başarısı için toplumsal desteği pekiştirecek ve Türkiye'nin uluslararası saygınlığını, çekim gücünü ve marka değerini yükseltecek bir iletişim stratejisinin oluşturulması ve uygulanması.

jik dönüşümle uyumlu somut hedeflerle güncellenmesi, enerji sektöründe serbest, sürdürülebilir ve öngörülebilir piyasa hedefli reformların hayata geçirilmesi, istihdam üzerindeki vergi ve prim yükünün OECD ülkeleri ortalamasına çekilmesi, güvenceli esnek çalışma biçimlerinin geliştirilmesi, KOBİ'lerin verimlilik ve finansmana erişimde dijital çağın gereklerine uygun açılımlarına destek verilmesi, toplumsal cinsiyet eşitliğinin eğitim, çalışma ortamı ve yönetime katılım başta olmak üzere hayatın her alanında sağlanmasına yönelik kararlı adımlar atılması" olarak sıralanıyor.

Bu reformların başarısı için toplumsal desteği pekiştirecek ve Türkiye'nin uluslararası saygınlığını, çekim gücünü ve marka değerini yükseltecek bir iletişim stratejisine de ihtiyacımız söz konusu.

"KADOİL, EFSANEVİ BİR MODEL"

Bugün geldiği noktada, Kadoil'in gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bugün Türkiye'nin en değerli markalarından biri olan Kadoil'in gerçekleştirdiği bu önemli yolculuğu keyifle izleyenlerden biri olarak, iş dünyası adına çok büyük bir mutluluk duyuyorum. Zira sevgili Tarkan Kadooğlu'nun tamamen sıfırdan başlayıp birçok zorlu süreçten geçerek ortaya koyduğu bu başarı, özellikle Anadolu'daki girişimci gençler için efsanevi bir model haline geldi. Kadoil markasının başarıya ulaşmasının ardındaki en güçlü sırlar, sürdürülebilir iş modellerini hayata geçirmesi ve her bir ferдинin tam bir takım ruhu ile çalışması. Bu öykünün, özellikle bölgesel gelişmişlik eşitsizliği açısından, iş yapmanın daha zor olduğu coğrafyalarımızdan başlaması ise ayrıca takdire şayan bir unsurdur.



"Kadoil'in başarısının ardında, sürdürülebilir iş modellerini hayata geçirmesi yatıyor."



**HIZLI AKARYAKIT
ALMA KOLAYLIĞI**



**ÖDEME
KOLAYLIĞI**



**FATURA
KOLAYLIĞI**



**ONLINE 7/24
YÖNETİM**



**KONTROL SİZDE
TASARRUF SİZDE**

KADOMATİK İLE KONTROL SİZDE

HEM TEKNOLOJİK, HEM PRATİK...

KADOMATİK; şirket araçlarınızın KADOİL istasyonlarından otomatik olarak, nakit veya kredi kartı ile ödeme yapmadan yakıt almalarını sağlayan ve dolum bilgilerini elektronik ortamda müşteriye ulaştıran bir sistemdir. Faturalama toplu olarak belirli dönemlerde yapıldığı için muhasebe işlemleriniz eksiksiz ve sorunsuz bir şekilde tamamlanır.



**GÜVEN YOLUNUZUN
ÜSTÜNDE**

**kado
Life**

AKARYAKIT



BAYİLERİMİZ

KADOMATİK'LE TAŞIT TANIMADA SON SİSTEM SON TEKNOLOJİ



İNOVASYON

DAHA İLERİ GİTMENİZİ SAĞLAYACAK TEKNOLOJİ: ECOMAX EURODİSEL



BAYİMİZİN SESİ

VOLKAN MERCİMEK: "KADOİL İLE İŞ BİRLİĞİMİZ, AİLEVİ BİR BAĞ GİBİ"



PROFİL

KEREM YALTIK: "DOĞRU İŞTE DOĞRU RİSK ALMAYI BİLMEK ŞART"

KADOMATİK'LE TAŞIT TANIMADA SON SİSTEM SON TEKNOLOJİ

Kadoil'in taşıt tanımada en son teknolojiyi kullanarak geliştirdiği Kadomatik sistemi kullanıcılarına sayısız faydalar sağlarken bayilerin hizmet alanını da genişletiyor.

Müşterilerin kendileri için tanımlanan kullanıcı şifreleriyle araçlarının yakıt alımlarını online olarak 7/24 takip edebilmesini mümkün kılan Kadomatik sistemi, yurt çapındaki Kadoil bayilerinde

giderek yaygınlaşıyor. Araç filosuna sahip tüm şirketlerin yararlanabildiği sistemde, şirket araçlarının Kadoil istasyonlarından otomatik olarak, nakit veya kredi kartı ile ödeme yapmadan yakıt almaları sağlanırken dolun bilgileri de müşteriye

elektronik ortamda ulaştırılıyor. Kadomatik sistemi, taşıt tanımada sağladığı üstün otomasyon ile son tüketiciye büyük kolaylıklar sağlarken Kadoil bayilerinin de hizmet alanlarını genişleterek satışlarını artırıyor.

BEAZTAŞ PETROLÇÜLÜK - KIRKLARELİ

“Kadoil bizi bir adım öne taşıyor”

“Geleceğin sektörü olacağını öngörerek 1970 yılında akaryakıt sektörüne girdik. Kadoil ile yollarımız keşiştiğinde 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 kalite, fiyat avantajı ve maddi manevi destekleri, bizi rekabet ortamında diğer firmalardan bir adım öne taşıyor.”



KASIM BEAZTAŞ

AMANOS PETROL - HATAY

“Kadoil'in yüzde 100 Türk sermayeli oluşu gurur verici”

“Hatay'da 1978 yılından bu yana şehirlerarası ve uluslararası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteriyoruz. Amanos Petrol ile 2002 yılında, bölgemizin sınır hattında bulunmasıyla ticari alanda Ortadoğu'ya açılan önemli bir kapı haline gelirken akaryakıt sektöründe artan istek ve talepleri değerlendirip sağlam bir altyapı ile sektöre geçiş sağladık. Çetin rekabet koşulları ve bilinç düzeyi artmış müşterilerin değişen istek ve beklentileri; gerek ürünlerin gerekse sunulan hizmetlerin sürekli geliştirilmesini, iyileştirilmesini zo-

runlu kılıyor. Bölgemizde hızlı ve istikrarlı adımlarla büyüyen Kadoil ile çalışmaya 2014 yılında başladım. Yüzde 100 Türk sermayeli Kadoil ailesinin bir ferdi olmaktan onur ve gurur duyuyorum. Kadoil, ülke çapındaki hizmetleri, proje bazlı faaliyetleri, ortak hareket edişi, ticari koşullarının uygunluğu ve en önemlisi yönetim kurulu başta olmak üzere tüm ekibi ile bir telefon kadar yakın olmasıyla rakiplerinden ayrılıyor. Bir kamu ihalesinde yaşadığımız sıkıntıda yeni tanıştığımız ve bizleri bir baba duygusuyla karşılayan Sayın Cemal

Kadooğlu'nun, “Git oğlum al işini Allah yar ve yardımcınız olsun” diyerek bizlere hiç bir menfaat beklemezsizin ana firma dosyasını teslim edip büyük bir ihale almamıza vesile olmasının bende çok ayrı bir yeri vardır. Kadomatik uygulamasına yeni geçtik. Türkiye'nin birçok yerinden istasyonumuza Kadomatik sisteminden yakıt almaya gelen müşterilerimizi ağırlamak, hizmetimizi tanıtmak bizlere güç vermenin yanı sıra yapmış olduğumuz hizmetin ne denli önemli olduğunu bizlere göstermiş oluyor.”



OKTAY KÜÇÜKDÜVEYKİ



AKPET AKARYAKIT - İZMİR

“Kadomatik sistemi satışlarımızda artış sağlayacak”

“Sektörde 40 yıldır aktif olarak yer alıyorum. Bir arkadaşım vasıtasıyla 2011 yılında tanıştığım Kadoil ailesiyle iş birliğimiz karşılıklı güven ve

saygı çerçevesinde devam ediyor. Tarkan Kadooğlu'nun iş azmi, olayları çözüm odaklı irdelemesi, ileriye görme ve vizyon belirlemedeki sürekliliği beni her zaman etkilemiştir. Kadooğlu Holding'de gözlemlediğimiz karar alma ve uygulamadaki hız, bizi diğer değerli rakiplerimizden bir adım öne çıkarmasıyla bize bir çok yönden katkı sağlıyor. Yeni bir yapı olan Kadomatik uygulamasının henüz başladayız. İlk günden beri uygulamaya taraf ve destek olduk. Müşterilerimizi Kadomatik uygulamasının; zaman kaybını önleme, filosunu ve bütçesini en verimli şekilde kontrol etmeyi sağlamak gibi en be-

lirgin özellikleri konusunda aydınlatıyoruz. Sistemin satışlarımızda artış sağlayacağından eminiz.”



TEVİK ERGÜN
ŞENDOĞAN



TOPRAK MRC- ADANA

“Kadoil ilk 10 marka arasında”

“Sektörde sekiz yıllık bir geçmişimiz var. Kadoil ile çalışmaya ise bir buçuk yıl önce başladık. Kadoil’in yüzde 100 Türk sermayesi oluşu, akaryakıt sektöründe pazar payını giderek artırması, yüksek kalite hedeflerinin oluşu bizi etkiledi. Ülkeyimizin akaryakıt sektöründe güzide ve söz sahibi dağıtım şirketi Kadoil ile bulunduğumuz coğrafi konum içerisinde çevre potansiyelimizi birleştirerek, kalite ve müşteri memnuniyetini en öne koyan bir anlayışla hizmet veriyoruz. Sektörde söz sahibi büyük markaların arasında hızla yükselip ilk 10 marka arasına giren Kadoil ile çalışmak bize gurur veriyor.

Kadomatik uygulaması ile müşterilerimizin daha uygun fiyatlarda ürün alması ve en önemli gelişen akaryakıt bayi ağı ile Türkiye’nin her yerinden yakıt temin edilmesi mümkün oluyor. Bu uygulama ile Kadoil ve bünyesindeki bayiler olarak hep beraber satış hedeflerimizin artacağını ümit ediyoruz.”



YUSUF AY

KAMELYA PETROL - ADANA

“Kadomatik uygulamasına en hızlı geçen istasyonlardanız”

“Geçmiş yıllarda da akaryakıt sektöründe faaliyet göstermiştik ancak daha sonra bir süre ara verdik. 2010 yılında tekrar dönüş yaptık. 2016 Ocak ayından bu yana da Kadoil ile yolumuza devam ediyoruz. Mepsan Gaziantep Bölge Servisi Hacı Mehmet Çelik’in teşviğiyle Kadoil’le çalışmaya karar verdik. Firmanın bayi ilişkilerindeki samimiyeti, uygun ticari koşulları bizi etkiledi. Kadomatik uygulamasına en hızlı geçen istasyonlardan biriyiz. 2017 Ocak ayından itibaren Kadomatik sistemine geçtik. Bir yıldır hizmet alanımızı genişleten bu uygulamanın daha da yaygınlaşacağına sinyalleri çok açık. Uygulama hem istasyonumuzdan hizmet alan müşteri sayımızı artırıyor hem de onlara birçok kolaylık sağlıyor.”



ALİ BİNDAL

ONUR PETROLCÜLÜK - İSTANBUL

“Kadoil bize rekabette itici güç sağlıyor”

“Baba mesleğimiz olan akaryakıt sektörüne 2000 yılında dahil olduk. Kadoil bayiliğine ise 2014 yılında geçiş yaptık. Söz konusu iş birliği öncesinde zaten halihazırda Kadooğlu ailesini tanıyorduk. Hızlı büyümesinden ve bayi ilişkilerindeki samimiyetinden dolayı Kadoil bayisi olmayı tercih ettik. Kadoil’i; ekibinin çalışma

azmi, sektörü yakından takip etmesi, ikili ilişkilerinin güçlü olması, herhangi bir sorunda birebir ilgililere ulaşabilmemizdeki kolaylık, daima bayiye destek veren bir şirket anlayışına sahip olması gibi özellikleri diğer akaryakıt dağıtım firmalarından bir adım öne çıkarıyor. Bulduğumuz bölgede diğer firmalar ile rekabetimiz

oldukça yüksek. Kadoil markası bize bu rekabette itici güç sağlıyor. Kadomatik uygulamasına 2017 yılı Ağustos ayında başladık. Uygulamanın en büyük avantajı iskonto sağlaması ve rahatça ulaşabilecek bir istasyon ağına sahip olması. Bu sistemin satış hedeflerimizi daha yukarı çekeceğine inanıyoruz.”



ONUR ÖZALP



HAKKAR PETROL - ANKARA

“Kadomatik sistemi giderek yaygınlaşacak”

“Aile mesleğimiz olan akaryakıt sektöründe 20 yıldır hizmet veriyorum. Büyümedeki istikrarı ve sektördeki hızlı yükselişi beni etkilediği için birlikte çalışma kararı aldığım Kadooğlu Ailesine 2013 yılında katıldım. Kadoil ile verimli iş birli-

ğimizin dördüncü yılına geldik. Kadoil’in kaliteli ürünü uygun fiyatla satma politikası, kurumsallığı elden bırakmadan sürdürdüğü samimi esnaflığı, yakın ikili ilişkileri, uygun ticari koşulları diğer dağıtım şirketlerinden ayrılan özellikleri.

Kadomatik uygulamasına yeni geçmiş bulunmaktayız. Müşterilerimizi Kadomatik sisteminin avantajları konusunda bilgilendiriyor, teşvik ediyoruz. Kadomatik uygulamasının giderek yaygınlaşacağına inanıyorum.”



HAKAN KARAGÜL



EGEM PETROL - İZMİR



“Kadomatik, hizmet alanımızı genişletiyor”

“KNG Group’un temelleri, 1980’lerin başında babam Mehmet Kaniğ’in, Şanlıurfa Viranşehir’de akaryakıt ve hayvancılık üzerine açmış olduğu küçük bir işletmeyle atıldı. 1992 yılında Urfa, Adana, Osmaniye ve devamında da Izmit bölgesinde açılan istasyon işletmecilikleri ve toptan akaryakıt ticareti ile yola devam ettik. Kadooğlu ailesi ile geçmiş yıllara dayalı tanışıklığımız söz konusuydu. Bir gün Şansel Kadooğlu ile bir dost meclisinde sektör ve piyasalar üzerine başladığımız sohbetimiz bayilik sözleşmesi imzalamayla bitti.

Kadooğlu ailesinin tamamının sahada aktif olması, bayilerin gereksinimlerini ve ne tür destekler verilmesi gerektiğini yerinde ve zamanında saptayabilmesi faaliyetlerimizi pozitif yönde etkiliyor.

Kadoil’in, bayii olmamızın ilk ayında katıldığımız Antalya’da “10. Yıl Bayii Toplantısı”nda, yurdumuzun dört bir yanından bayiler ve Kadoil personelinin yanı sıra ülkemizin en önde gelen kuruluşlarından CEO, yönetim kurulu başkanı seviyesinde tanınmış isimlerden oluşan insan yoğunluğu arasında gördüğüm Tarkan Kadooğlu’nun, büyükten küçüğe herkesle kucaklaşarak selamlaşması ve her birinin tek tek isimlerini bilerek hal ve hatırlarını sorması da beni çok etkilemiştir.

Kadomatik uygulamasına 2017 yılının Ağustos ayında geçtik. Müşterilerimize Kadomatik ile yakıt kontrollerini ve yakıt tüketim planlamalarını daha reel ve daha pratik şekilde yapabileceklerini, yakıt alım bilgilerine 7/24 ulaşabileceklerini ve uygulamanın muhasebe açısından

sağladığı kolaylıkları anlatıyoruz. Hizmet alanımızı genişleten uygulamanın, önümüzdeki yakın süreçte daha da yaygınlaşacağına inancım tam.”



KENAN KELEŞ KANIĞ

KADOGAZ, YURT GENELİNDE YAYGINLAŞIYOR

Tüketiciye güvenli ürün ve eşsiz hizmet sunmayı ilke edinen Kadogaz bayileri, müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımı ve güler yüzlü personeliyle büyük beğeni topluyor.

Otogaz, doğaya ve çevreye duyarlı, insan sağlığıyla dost bir yakıt. Verimli ve ekonomik yanıyla da istasyonların vazgeçilmez olan otogaz faaliyetlerini geçen yıl Eylül ayında lisans alarak başlatan Kadoil, gerek lojistik araç filosu gerek servis hizmetle-

ri gerekse satış ekibi olarak sahasını çok hızlı bir şekilde hazırladı. Kadoil, Kadogaz markası ile ürünün temin edilmesinden, stoklamasına, dolum ve dağıtımından ve satış sonrası hizmetlerine kadar başlangıç noktasından bitiş noktasına tüm aşamalarda tüketiciye en iyi ürün ve hiz-

meti sunmayı ilke edindi. Kadoil, Kadoil, Kadogaz markasını Ankara, Gaziantep, Mersin ve İstanbul'da tanıtarak, Türkiye geneline yaygınlaştırmaya devam ediyor. Yüksek kaliteli ürünle hizmet veren otogaz markası Kadogaz, LPG sektöründe başarılı büyüme performansını sürdürüyor.

YÜZDİL PETROL - İZMİR

"Kadogaz bayiliğini tercih ettiğimiz için çok mutluyuz, marka yetkililerinin yakın ilgisinden de son derece memnunuz. Önemli bir noktada bulunan istasyonumuz müşterilerimiz için bir tercih sebebi oldu. İstasyon yönetimi olarak biz de her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutuyoruz. Yenilenen konseptimizle güler yüzlü ve eğitilmiş personelimize yüksek kalite hizmet sunuyoruz. Bizi tercih eden müşterilerimize bölgemizde en iyi hizmeti vermeye devam etmek için tüm gücümüzle çalışıyoruz."



REMZİ KOCATÜRK

SLK PETROL - ADANA

"Türkiye'de homojen bir biçimde hızlı ve seçici bayi yatırımları yapan Kadoil'in otogaz markası Kadogaz ile çalışmaktan mutluluk duyuyoruz. Müşterilerimize daima en iyi hizmeti vermeye odaklanıyoruz. Kadogaz'ı çevre dostu, güvenli, yüksek kaliteli ve ekonomik avantajlarından dolayı tercih ettik. Müşterilerimizden aldığımız olumlu dönüşler bizi ayrıca mutlu ediyor, bunun haklı gururunu yaşıyoruz. İstasyonumuzda 7 gün 24 saat kesintisiz ve güvenli bir şekilde güler yüzlü personelimize hizmet veriyoruz. Yüksek emniyet standartları doğrultusunda müşterilerimize hizmet sunmaya devam edeceğiz."



RAMAZAN DURAL

KADOMATİK BİLGİLENDİRME TOPLANTILARI

"Kadomatik Bayi Bilgilendirme" toplantılarının ilk ayağı Adana ve Gaziantep'te gerçekleştirildi.

Taahhüt tanımadaki en son teknolojiyi kullanarak geliştirdiği Kadomatik sistemine start veren Kadoil, sistemi bayilerinin hizmetine sunarken konuyla ilgili bilgi vermek ve sistemi tanıtmak amacıyla kapsamlı toplantılar gerçekleştiriyor. Şirket araçlarının Kadoil istasyonlarından otomatik olarak, nakit veya kredi kartı ile ödeme yapmadan yakıt almaları sağlanırken dolum bilgilerinin de müşteriye el değmeden elektronik ortamda ulaştırılabildiği bir sistem olan Kadomatik ile ilgili bilgilendirme toplantılarının ilk ayağı Adana ve Gaziantep'te gerçekleştirildi. "Kadomatik Bayi Bilgilendirme" toplantılarına, Kadoil bölge bayilerinin yanı sıra bölge müdürleri, teknoloji ve otomasyon ekibi ile saha temsilcileri katıldı. Toplantıların sonunda bütün ekip Adana ve Gaziantep'te bulunan istasyonları ziyaret etme imkanı buldu. Bilgilendirme toplantıları Türkiye genelinde tüm bölgelerde devam ediyor.



KADOİL'İN ZİRVE BULUŞMASI

Kadoil, 'Yıl Sonu Satış Gücü Zirvesi'ni İstanbul'da gerçekleştirdi.

Kadoil 21'inci Yıl Sonu Satış Gücü Zirvesi geçtiğimiz yılın Aralık ayında İstanbul Şanti Zekeriyaköy'de üst düzey katılımın olduğu kapsamlı toplantı ve etkinliklerle gerçekleşti. İki gün süren zirve kapsamında gerçekleştirilen satış gücü toplantısında 2017 yılı genel durumu detaylı bir şekilde ele alınarak, kapsamlı satış analizleri yapıldı ve 2018 yılı mevcut bayilerle iletişimin sürdürülmesi adına yapılacak çalışmalar ve bayi sayısını artıracak hedefler belirlendi. Zirvede, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu, Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Celal Kadooğlu, Kadoil Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yasin Kadooğlu ve Kadoil Yönetim Kurulu Üyesi Nergiz Kadooğlu Çifçi başta olmak üzere Genel Müdür Yardımcıları, birim müdürleri, bölge müdürleri, satış ve yatırım ekibinin katılımıyla çeşitli oturumlar gerçekleştirildi.

DNIPRO ÇIKARTMASI

Madeni Yağ Kampanyası'nda yüksek satış performansı gösteren 30 Kadoil bayisi Ukrayna'da ağırlandı.

Ukrayna'nın en büyük şehirlerinden biri olan Dnipro, Kadoil bayilerinin çıkartmasına uğradı. Kadoil, 2017 yılında gerçekleştirdiği Madeni Yağ Kampanyası'nda satış başarısı ve üstün performans gösteren bayilerini Kasım ayında Ukrayna'nın Dnyeper Nehri kenarına kurulmuş, tarihi şehri Dnipro gezisi ile ödüllendirdi. Farklı bölgelerden gelen Kadoil bayileri, Dnipro seyahati boyunca hem birbirlerini daha yakından tanıma hem de Kadoil yönetimi ile iletişimlerini kuvvetlendirme imkanı bulup fikir alışverişinde bulundu.





KADOİL YENİ BAYİLERİYLE HEDEF BÜYÜTÜYOR

Kadoil, üstün hizmet ve yenilikçilik anlayışıyla genişlettiği bayi ağına; Hatay, Mardin ve Şanlıurfa'da arka arkaya açılışını gerçekleştirdiği yeni istasyonlar kattı.

Ülke geneline yayılmış 450 üzerindeki bayi ağına her geçen gün yenilerini ekleyen Kadoil, yaptığı yatırımlara hız kesmeden devam ederken Türkiye'nin önde gelen akaryakıt markaları arasındaki yerini sağlamlaştırıp her geçen yıl çitayı yükseltiyor. Kadoil, arka arkaya hizmete açtığı yeni istasyonları ile bayi sayısını her geçen gün artırıyor.

KADOOĞLU: "YENİ BAYİLERİMİZİ KUTLUYORUM"

Kadoolu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadoolu yeni bayilerin açılışıyla ilgili; "Gerçekleştirdiğimiz yatırımlar ve 11 yıllık hizmet geçmişimiz ile ülke ekonomisine hizmet sağlamaya ve akaryakıt sektöründe hedeflerimiz doğrultusunda büyümemizi sürdüreceğiz. Kadoil günden

güne geliyor. Yatırımlarımıza Türkiye'nin tüm bölgelerinde homojen bir şekilde sürdürüyoruz. Her yeni istasyonumuz, hizmet ve istihdam alanında yüzlerimizi daha da güldüren, ülkemiz ve milletimiz için kalkınmaya yönelik önemli birer adımdır. Kadoil ailesine katılan yeni bayilerimizi kutluyor, birlikte büyük başarılarla koşmayı diliyorum." diye konuştu.



ŞANLIURFA'DA BEŞER PETROL

Şanlıurfa'da açılışı gerçekleşen Beşer Petrol ile bayi sayısı bölgede 46, Şanlıurfa'da ise 16 ya yükseldi. Tarkan Kadoolu'nun katıldığı açılış törenine Ceylanpınar Kaymakamı Ahmet Karatepe, Viranşehir İlçesi Yazı İşleri Müdürü Haşım Yıldız, Viranşehir Devlet Hastanesi Başhekimi İlhan Erkan, Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı Müdürü Mehmet Özbilek'in yanı sıra, sivil toplum kuruluşları başkanları ve bölge muhtarları ile çok sayıda vatandaş da hazır bulundu.



MARDİN'DE ALPDAĞ PETROL

Kadoil, Mardin'de de yatırımlarına bir yenisini ekleyerek Artuklu ilçesinde Alpdağ Petrol'ü hizmete sundu. Açılışa Tarkan Kadoolu, Mardin Organize Sanayi Bölgesi ve İşadamları Derneği Başkanı Nasır Duyan, Kadoil Bölge Müdürü Sevgi Kanat ve birçok sanayici ile iş adamı katıldı.



HATAY'DA ÖZ ATAHAN PETROL

Hatay'ın Antakya ilçesinde hizmete sunulan Öz Atahan Petrol'ün açılışı yoğun katılımıyla gerçekleşti. Açılışa, Kadoolu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadoolu, Hatay Büyükşehir Belediye Başkanı Lütfü Savaş, siyasetçi Mevlüt Dudu, Antakya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Hikmet Çiçin, iş adamları ve çok sayıda vatandaş katıldı.

YENİ
NESİLKADOİL
ECOMAX
EURODIESELTASARRUFTA YÜKSEK
PERFORMANSDAHA İLERİ
GİTMENİZİ
SAĞLAYAN
TEKNOLOJİ

ECOMAX EURODIESEL

Ekonomi ve çevrenin korunmasında değer yaratan çalışmalarına ara vermeden devam eden Kadoil'in yeni ürünü EcoMax Eurodiesel, akaryakıt bayilerinde tüketicilerle buluştu.

Ülke genelinde 450'yi aşan bayisi ile güvenilir bir yol arkadaşı olmak bilinci ve inovasyona verdiği önem ile Ar-Ge çalışmalarına hız veren Kadoil, yeni ürünü EcoMax Eurodiesel'i tüketicilerle buluşturdu. Kadoil, EcoMax Eurodiesel ile yakıt ekonomisi, güç artışı, daha uzun motor ömrü, daha sessiz sürüş gibi faydaların yanı sıra düşük emisyon değerleri ile çevrenin korunmasına da katkıda bulunmayı hedefliyor. Kadoil'in yeni ürünü EcoMax Eurodiesel ile ilgili Kadoil Genel Müdür Yardımcısı Altuğ Teközgen'den bilgi aldık.

Yeni ürününüz EcoMax Eurodiesel hangi avantajları sağlıyor?

EcoMax Eurodiesel, katkısız sıradan yakıt kullanılması durumunda motorda oluşan kalıntıları hızla temizliyor. Düzenli kullanıldığında, yakıt ekonomisi sağlamanın yanı sıra, güç artışı ve uzun motor ömrü sunuyor. Bu sayede sürücüler daha sessiz ve keyifli bir sürüş elde edebiliyor. Sahip olduğu düşük emisyon değerleri ile de çevre korumasına katkıda bulunuyor.

Ürünün araçların performansına katkısı nedir?

Araç enjektörlerinde oluşan kirlenmeye bağlı olarak araç daha fazla yakıt tüketir. Enjektörler ne kadar kirlenmiş ise enjektörlerden hava geçişi o kadar azalır. Hava-yakıt dengesi bozulur. Bu da aracın daha fazla yakıt tüketmesine sebep olur. EcoMax Eurodiesel kullanımı ile enjektörlerin temizlenmesi ve dolayısı ile de yakıt ekonomisi sağlanıyor. Aynı zamanda enjektörlerde meydana gelen kirlenmeye bağlı olarak oluşan güç kaybı EcoMax Eurodiesel ile minimuma indiriliyor ve performans artışı sağlanıyor.

EcoMax Eurodiesel hangi özellikleriyle piyasadaki benzerlerinden ayrılıyor?

EcoMax Eurodiesel'in en belirgin ve en önemli özelliği düzenli kullanımla yakıt tasarrufu ve güç artışı sağlaması. Kadoil olarak bizim için önemli olan şey, müşterile-



Altuğ TEKÖZGEN
Kadoil Genel Müdür Yardımcısı

Teközgen: "Müşterilerimizin güvenine, beklentilerini çok yakından takip ederek; yüksek teknoloji ve en iyi akaryakıtları sunarak ulaşmak her zaman önceliğimiz."

rimizin bizden beklentilerine her zaman cevap verebilmektir. Bu kapsamda da Kadoil olarak hem akaryakıt sektöründeki hem de otomotiv sektöründeki yenilikleri takip ediyoruz. Yaptığımız araştırmalarla müşterilerimizin ürünümüzden en büyük beklentilerinin tasarruflu olması ve güç artışı sağlaması olduğunu gördük. Kadoil EcoMax Eurodiesel de işte tüm bu beklentileri karşılayan bir ürün oldu.

EcoMax Eurodiesel'in performansı diğer ürünlerinizden farklı mı?

EcoMax Eurodiesel yakıt tasarrufu sağlaması ve araç performansına olan

katkısının yanı sıra zararlı emisyon gazlarında azalma, köpüklenmeyi ve korozyonu engelleme gibi özellikler de sunuyor. Emisyon miktarları aracın akaryakıt tüketimi ile doğrudan ilişkilidir. EcoMax Eurodiesel kullanımı ile yakıt ekonomisi sağlanırken düşük emisyon değerleri ile çevre korumasına da katkıda bulunulur. Köpüklenme yakıt tankının dolum süresini uzatmakta, yakıtın dolum esnasında çevreye sıçramasına yol açmaktadır. Köpük miktarı katkısız yakıtta göre çok daha düşük ve aynı zamanda köpüğün yok olma süresi katkısız yakıtta göre çok daha kısadır. Katkısız yakıt kullanımı ile aracın yakıt aksamında zamanla korozyon oluşur. EcoMax Eurodiesel korozyon miktarını ciddi anlamda azaltıyor.



VOLKAN MERCİMEK: “KADOİL İLE İŞ BİRLİĞİMİZ, AİLEVİ BİR BAĞ GİBİ”

Adana'ya yaklaşık iki asır önce yerleşen ve kentin en eski ailelerinden biri olan Mercimek ailesi, akaryakıt sektöründe de yarım asrı doldurmak üzere. Sektördeki köklü geçmişini 2015 yılında açtığı Kadoil Bayiliği ile pekiştiren MRC Akaryakıt'ın sahibi Volkan Mercimek ayrıca bir motor sporları tutkunu.



Mercimek ailesi, uzun yıllardır uğraştığı çiftçilik işine ilaveten 45 yıl kadar önce kalorifer yakıtı bayiliğiyle akaryakıt sektörüne girmiş. Zamanla binalarda ısınma amaçlı fuel oil kullanımı terkilmeye başlanınca açtıkları istasyonla akaryakıt sektöründe var olmaya devam etmiş. Son iki yıldır da Kadoil Bayisi olarak Adana'nın en eski yerleşim birimi olan Yüreğir'de hizmet veriyor. MRC Akaryakıt'ın sahibi Volkan Mercimek ve İngilizce öğretmeni olan eşi Afife Hanım ise Çukurova'da oturuyorlar. 19 yaşındaki oğulları Alihan'ı, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler tahsili yaptığı Aydın Üniversitesi'ne uğurlamışlar. Ailece ekstrem sporlardan hoşlanıyorlar. Volkan Mercimek tam bir motor tutkunu. Ayrıca birlikte Seyhan'da teknelerinde vakit geçirmekten hoşlanıyorlar.

Mercimek çiftini Boo cinsi köpekleri Ares ile birlikte yaşadıkları evlerinde ziyaret ettik.

Adana'ya ilk yerleşen ailelerdensiniz. Bu hikayeden kısaca bahsedermisiniz?

Yaklaşık 200 sene önce gelmiş Adana'ya. Televizyon dizilerine de teneke mahallesi diye konu olan, Adana'nın ilk yerleşim birimlerinden Yüreğir-Karşıyaka'ya yerleşmişiz. Büyük bir aileyiz, Mercimek soyadını taşıyan yaklaşık bin 500 birey var. Esas dede mesleğimiz çiftçilik ve arazi üzerine. Ailede çiftçilik devam ediyor. Narenciye ve pamuk işi derken 45 yıl kadar önce akaryakıt sektörüne de girdik. Akaryakıt sektöründe neredeyse yarım asrı doldurmak üzereyiz.

Akaryakıt bayisi olmaya nasıl karar verdiniz?

Akaryakıt serüvenimiz önce kalyak yani kalorifer yakıtı bayiliğiyle başladı. Biz bu işe girdiğimiz yıllarda binalar, özellikle de fabrikalar, devlet daireleri gibi büyük binalar kalyak tabir edilen kalorifer yakıtı, yani fuel oil ile ısıtılırdı. Fabrikalar makineleri çalıştırmak için enerji olarak da fuel oil kullanıyordu. Daha sonra sistem değişti, elektrikli ısıtıcılar, soğutucular derken doğal gaza geçildi ve bina ısıtmasında fuel-oil ortadan kalktı. Bunun üzerine 1996 yılında ilk istasyonumuzu açarken 2015 yılında da Kadoil bayisi olduk.

Kadoil'i seçmenizdeki etkili olan nedenler neydi? Yollarınız nasıl kesişti?

Akaryakıt dahil farklı sektörlerde yıllarca bölge müdürlüğü, genel müdürlük

gibi görevlerde bulunan kardeşim, Tarkan Kadooğlu ile tanışmaktaydı. 10 yıl önce henüz piyasaya yeni girmiş olan Kadoil, hızlı bir yükseliş trendi içindeydi. Türkiye'de istasyonlar arasında kısa bir sürede ilk 10 arasına girmesi, tercih edilen bir marka olması dikkatimizi çekti. Eski tanışıklığımızın da etkisiyle iş birliği yapmaya karar verdik. Kadoil ile iş birliğimiz aslında bayilik ilişkisinden çok ailevi bir bağ gibi. Ne biz Tarkan Kadooğlu'nu patron olarak ne o bizi bayisi olarak görmedi. Aradaki bu samimiyet de hoşumuza gitti.

“KADOİL ÇALIŞANLARIYLA KARDEŞ GİBİYİZ”

Kadoil bayisi olduktan sonra hayatınızda neler değişti, bu iş birliği size ne kattı?

İstasyonumuz Yüreğir bölgesinde bulunuyor. Bölgemizde kentsel dönüşüm başladı ve hangi binanın ne zaman yıkılacağı henüz belli değil. Konuyla ilgili görüştüğümüzde, Tarkan Bey'in “O istasyon yıkılsa da sen gidip orada oturacaksın” sözü bana çok samimi gelmiş ve oldukça mutlu etmişti. Kendisi beni hiç beklemeden ve her ziyaretimin sonunda “Otur, biraz daha sohbet edelim” diyebilen samimiyette bir patron. Bu samimiyet ve iyi niyeti sadece şahsıma yönelik değil, duyduğum kadarıyla tüm insanların gönlünü alan, bire bir ilgilenen bir patron. Tarkan Kadooğlu, çekirdekten yetişmiş bir petrolcü olması

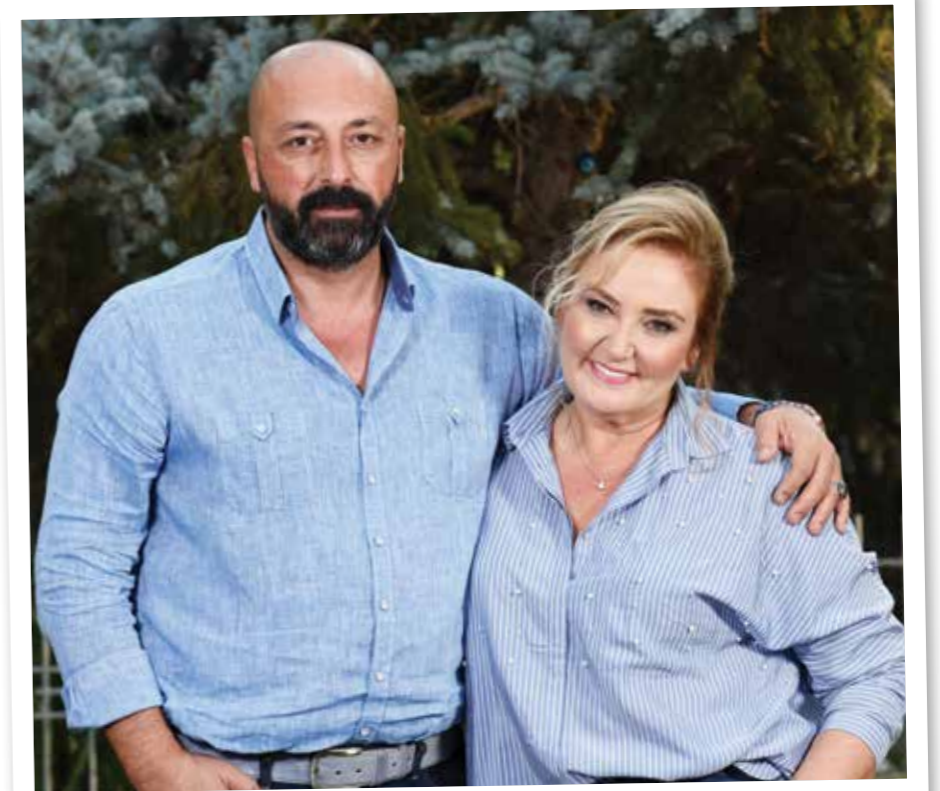
“Kadoil, ihtiyaçlarımızı önceden kestirebiliyor. Biz daha dile getirmeden çözüm hazır oluyor.”

nedeniyle yaptığımız işi de çok iyi biliyor. İhtiyaçlarımızı önceden öngörerek, biz daha dile getirmeden çözüm hazır oluyor. Kadoil, bayisini hiçbir sıkıntıya sokmuyor. Kadoil çalışanlarının hepsiyle kardeş gibiyiz zaten. Ne zaman ihtiyacımız olsa bir telefon uzaklığındalar. Daima kolaylık ve karşılıklı anlayış çerçevesinde iş yapıyoruz. Bu da işimizi kolaylaştırıyor.

ÇÖZÜM ODAKLI İŞ ANLAYIŞI

Yeni bayi olmak isteyenler için Kadoil'i farklılaştıran avantajlar nelerdir?

Kurumsal bir marka olmak güzel ama samimiyet ve yakın ilişkiler de önemli. Bugün yılların markası olarak güven duyduğumuz bazı firmalar sıklıkla el değiştiriyor. Yönetimde sürekli değişiklikler oluyor. Yabancılar geliyor gidiyor. Değil bölge müdürüne ulaşmak, ihtiyaç anında herhangi bir muhatap bulmak bile zor olabiliyor. Kadoil erişilebilirlik, samimiyet ve çözüm odaklılık anlamında yeni bayi açacaklar için önemli avantajlar sunuyor.



Boş vakitlerinizde neler yapmaktan hoşlanırsınız, hobileriniz neler?

Pek boş vaktim olmamakla birlikte hobilerim var. Bir motosiklet tutkunuyum. Çocukluk yıllarımdan beri dayımın motorunu kaçırdım. Bir düzine kadar kırık var vücudumda. İlk motorumu 25 yıl kadar önce aldım. Yalnızca kullanmayı değil, üretmeyi de seviyorum. Orijinaliyle yetinmiyor, kendim bir şeyler katmak istiyorum. Bir motor alıyor ve üzerinde modifikasyonlar yapıyorum. Motoru kendime özel olarak baştan aşağı yeniden tasarlıyor ve üretiyorum. Önce bir tema belirliyor ve sonra tüm çalışmalarımı o tema çerçevesinde şekillendiriyorum. Ürettiğim custom made yani kişiye özel tasarım tabir edilen motorsikletlerle yarışmalara giriyorum. En son 2014 yılında Manavgat Uluslararası Motor Festivali'nde halen kullanmakta olduğum Zülfikar adını verdiğim motorumla birincilik ödülünü aldım. Almanya'da da bir birinciliğimiz var. 2006 yılında da bir hız denemesi rekorumuz vardı. Hem üretiyor hem yarışıyorum. Eskiden yarış motoru kullanırdım, yaş ilerledikçe chopper'a döndüm.



Müşteriye sunulan olanaklar açısından Kadoil'i nasıl değerlendirirsiniz?

Günümüz koşullarında akaryakıtın tek borudan çıktığını bütün istasyon noktaları da dağıtım şirketleri de biliyor. İlk 10'daki dağıtım şirketlerinin sattığı malın tamamı aynı borudan çıkıyor. Bazı kurumsal firmalarda günümüz koşulları gereği müşteriye iskonto yapma gibi bir şey söz konusu değil, zaten litre fiyatları çok aşırı yükselmiş durumda. Kadoil kâr değil, müşteri odaklı hizmet sağlıyor. Bu anlayışın devamı olarak bizler de kârı değil, müşteri memnuniyetini odağımıza alıyoruz. Ürün kalitemiz ve hizmet standardımızın yüksekliğinin yanında fiyat avantajı açısından şu anda ilk üç içerisindeyiz diyebiliriz.

"MÜŞTERİ TABANDAN GELİR"

Hizmet kalitenizi korumak açısından personeli nasıl eğitiyorsunuz?

Müşteriyi "hoş geldiniz" diyerek karşılayıp aracın camlarını silmek, yağını suyunu kontrol etmek, gereken takviyeler konusunda yardımcı olduktan sonra giderken de "tek-

rar bekleriz" diyerek yolcu etmek standarttır. Bu standart hizmetle ilgili çalışanlarımızı eğitiyoruz. Ayrıca Kadoil, her ay pompacı ve diğer çalışanlarımıza bir takım eğitimler veriyor. Onun dışında çalışanlarla zaten aile gibiyiz. 14 kişi istihdam ediyoruz. Her zaman bulduğumda çalışanlarımla ilgilenir, birlikte vakit geçiririm. Müşteri tabandan gelir. Bu, babamın bana öğrettiği en önemli şey. Yani siz çalışanlarınızla, çalışanlarınız müşteri ile ilgileniyorsa, sizin istasyonunuz iş yapıyor demektir, bu kadar basit.

İşinizin keyifli ve zor yanlarından bahsedebilir misiniz?

Az karla çok mal satmayı amaçlıyoruz. İçeri ne kadar müşteri girerse o kadar mutlu oluyoruz. Günümüz gereği vadeli mal satışımız olmadığından satışlarımız bazen

düşük seyredebiliyor ama Kadoil sayesinde fiyatı minimumda tutabildiğimiz sürece müşteri bizi tercih etmeye devam ediyor. Türkiye koşullarından dolayı çalışanların ücretlerinin çıkması, istasyonun masraflarının çıkmasından sonra kalan karın minimumda olması bize yetiyor şu an. Devlet tarafından çıkarılan yasalar, vergiler ve evrak işimiz çok. Bunlara adapte olmak zor olabiliyor. Petrolcüden bu denli yüksek vergi alınmasa fiyatlarımızı daha da aşağıya düşürmemiz mümkün olur, dolayısıyla satış da yükselir. İşin sonunda da müşteri memnuniyeti yüzde 100'e ulaşır.

Eşinizle nasıl tanıştınız, birlikte neler yaparsınız?

Biz çok küçük yaşta evlendik. Afife Hanım Çukurova Üniversitesi'nde okurken

tanıştık, kafalarımız uydu, yedi yıl civarı süren bir arkadaşlıktan sonra evlenmeye karar verdik ve hala beraberiz. Afife Hanım gibi ben de gezmeyi çok severim. Değişik yerlere gitmeyi, gezip görmeyi, sohbet etmeyi severiz. Beraber olduktan sonra gerisi boş. Birlikte yaptığımız her şey hoşumuza gidiyor.

Ailenizle paylaştığınız başka uğraşlarınız var mı?

Motora bindiğiniz zaman genelde sadece kendinizi mutlu ediyorsunuz. Her ne kadar eşim de motora binmekten hoşlansa da artık pek binemiyoruz. Şimdi hobilerimiz arasına tekneyi ve su sporlarını kattık. Bu şekilde hepimiz beraber, ailece mutlu olabiliyoruz. Kaptanlık belgem var. Uluslararası sulara da çıkabilirim ama biz genellikle burada Seyhan gölünde kullanıyoruz. Hafta sonlarımızı ve müsait olduğumuz tüm boş zamanlarımızı teknede suda geçiriyoruz.

Gelecekle ilgili hayalleriniz nelerdir?

Çok büyük hayallerim yok aslında, deniz kenarında küçük bir kasabaya yerleşmek istiyorum. Özellikle de İzmir Mordoğan'ı beğeniyorum. Teknelerimin çoğunu oradan aldım. Her gidip geldiğimde çok hoşuma giderdi orası. Sonra bir daha gitmek nasip olmadı ama eğer emekli olursam oraya yerleşmek isterim. Oğlum şu anda Siyasi Bilimler ve Uluslararası İlişkiler tahsili yapıyor. Diğer hayalim de oğlumun eğitimine yurt dışında devam etmesi. Eğitimini tamamladıktan sonra yerleşebilir de.

AFİFE MERCİMEK



Afife Hanım, sizi biraz tanıyabilir miyiz, eğitiminiz, mesleğiniz?

Çukurova Üniversitesi Yabancı Diller Yüksekokulu mezunuyum. 24 yıldır İngilizce öğretmeniyim. İlk 4-5 yıl üniversitede öğretim görevlisi olarak çalıştım. Sonra nişanlılık, evlilik derken devlet kadrosuna geçerek ortaöğretime ders vermeye başladım. 4+4 sistemine geçtiğinden bu yana ilkokullara ders veriyorum.

Bir gününüz nasıl geçiyor?

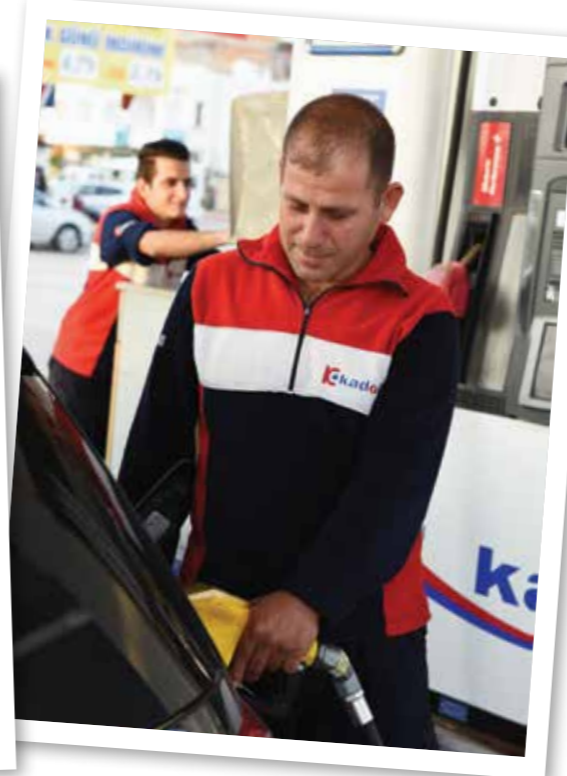
Günüm çok erken saatte başlıyor çünkü okul zili 7:30'da çalıyor. Öğlene kadar okuldayım, 12:30'dan sonra dışarıda bir planım yoksa evime geliyorum. Hafta sonları ailemle gezmekten çok hoşlanırım ama onun dışında evcimen bir insanım. Oğlum Alihan 19 yaşında ve şimdi İstanbul'da okuyor. Tatillerde fırsat buldukça sıklıkla Adana'ya geliyor ama yetmiyor. Oğluna biraz fazla düşkün bir anneyim, onun yokluğunda boo cinsi köpeğimiz Ares'le dünyamı tamamlamaya çalışıyorum.

Volkan Bey'i bir de sizden dinleyebilir miyiz?

Volkan Bey ketumdur, dışarıdan sert görünür, fazla gülmez, zırhını kolay kolay kırmaz. Tabii bir de işin içinde Adana erkeği olmak da var ama içi yumuşaktır. Bunu da ailesi ve yakın arkadaşları bilir. İnatçıdır ama gerektiğinde uzlaşmayı da bilir. İyi kalpli ve uyumludur. Çok iyi bir babadır. Çocuğumuzu da birlikte büyüttük, birlikte yetiştirdik.

Eşinizin oldukça çok hobisi var, ilgi alanlarını siz de paylaşıyor musunuz?

İkimiz de tekneyi, yüzme çok seviyoruz. Hafta sonları Seyhan'da teknemize gidiyoruz, gün içerisinde yüzüyor, su kayağı yapıyoruz. Yaşımız biraz ilerledi ama ikimiz de ekstrem sporlardan hala hoşlanıyoruz. Ben motor kullanmıyorum ama birlikte keyifle yolculuk yapıyorum. Hobiler aile hayatımıza renk katıyor.



"Kadoil, aile şirketi yapısıyla kurumsallığı harmanlayan, bayi ilişkileri yönetiminde çok başarılı bir firma."

KEREM YALTIRIK: “DOĞRU İŞTE DOĞRU RİSK ALMAYI BİLMEK ŞART”

Yaltırık, 10 yıl Mersin ve Gaziantep'te Bölge Müdürlüğü yaptıktan sonra geçtiğimiz yıl Genel Müdürlükteki Yatırım Müdürlüğü görevine atanmış deneyimli bir Kadoil'li.

Kadoil Yatırım Müdürü Kerem Yaltırık aslen Gaziantep'li ama 1980 yılında İstanbul'da doğmuş. Orta öğrenimini Gaziantep'te tamamladıktan sonra yine Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde okumuş. Mezun olduktan sonra stajını da yaptığı akaryakıt sektöründe tedarik, ürün ve malzeme sevkiyatı alanında devam etmeyi tercih eden Yaltırık, Kadoil ile henüz yeni kurulduğu yıllarda tanışmış. Saha sorumlusu olarak çalıştığı şirkette akaryakıt pompaları, yer altı tesisatları üreticiliği ve tedarikçiliği yaptığı sırada müşterisi olan Kadoil'den aldığı teklifi değerlendirerek işe başlayan Yaltırık, Kadoil ailesinin en eski bireylerinden. Evli ve iki çocuk babası olan Kerem Yaltırık ve ailesini ziyaret ederek Kadoil'i, akaryakıt sektörünü ve ailesinin de desteğiyle geldiği bu noktaya kadarki yolculuğunu konuştuk.

Kadooğlu Holding ile tanışma hikayenizi anlatır mısınız?

O sıralar çalıştığım şirkette Kadoil'in bütün istasyonlarına pompa sevkiyatı yapar hale gelmiştik ama henüz yeni olduğundan öyle yoğun bir sipariş yok. Bir sabah kalkıp eşime, “Dün gece rüyamda Kadoil'den bana teklif yapıldığını gördüm” dedim. O da bana, “Sen ancak rüyanda görürsün zaten” diye espri yaptı ama bir hafta kadar sonra Kadoil ile Mersin'de bir toplantıya çağırıldık. Tarkan Bey'in babası Celal Bey ile amcası Şerafettin Bey de toplantıdaydı. Bir akaryakıt istasyonunda pompalardan kaynaklı bir

problem söz konusuydu. Oturduk mesele ile ilgili görüştük, frekansımız çok tuttu. Ardından, ‘Bizimle çalışmak ister misin’, diye iş teklifinde bulundular. Böylece 2007 Mayıs ayında Mersin Saha Müdürü olarak göreve başladım.

Kadoil Yatırım Müdürü olarak atanmanıza kadarki süreç nasıl gelişti?

Gaziantep'te liman olmadığından akaryakıt sevkiyatları Mersin'den yapılıyordu. İlk başladığım dönemde sorumluluğumda yaklaşık 16 il vardı. Yani Şanlıurfa'dan başlayıp Antalya, Burdur ve Isparta'ya kadar devam eden, diğer taraftan Kayseri, Nevşehir ve Konya hattını da kapsayan 16 ilde tek başıma çalışıyordum. Kadoil yeni kurulmuştu, büyümeye gerçekleştikçe ilave personel alımının yanı sıra Mersin Saha Müdürlüğü ve Gaziantep de birbirinden tamamen ayrıldı. 2011 yılında Gaziantep'te Bölge Müdürlüğü kurmak üzere görevlendirildim. Bir buçuk yıl kadar Gaziantep'te Bölge Müdürlüğü yaptım. 2012 Temmuz ayında Mersin bölgesinin verimliliğinin artırılmasına yönelik bir kararla yine Mersin'e atandım. 2016 Şubat ayında Gaziantep'e döndüm ve bu yılın Temmuz ayında da İstanbul Genel Müdürlükte Yatırım Müdürlüğüne atandım.

“MERSİN OKUL GİBİDİR”

Mersin'deki saha göreviniz size ne kattı?

Mersin çok potansiyelli bir yer. Türkiye'de sektöre yön veren bölgeler İzmir-Aliağa ve Mersin Ataş'tır. Sektörün bütün büyük

KISA KISA

Tuttuğunuz takım: Fenerbahçe



Burcunuz: Başak



En belirgin karakter özelliğiniz: Dürüstlük

En sevdiğiniz sanatçı:

Tarkan





Biraz kendinizden bahseder misiniz?
1980 Gaziantep İslahiye doğumluyum. Orta öğrenimimi orada tamamlayıp İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. Antakya'da staj yaptıktan sonra bir süre İstanbul'da çalıştım. Kerem'le nişanlıydık ve İstanbul'da hayat kurmayı düşünüyorduk ama memleketimize dönmeye karar verdik. İslahiye'de bir avukatlık bürosu açtım ancak Kerem'in tayini üzerine her şeyi bira-

kıp Mersin'e yerleştik. Orada bir hukuk bürosunda çalışıyordum ancak ilk kızım doğunca kendim bakmak istedim. Gaziantep'e döndükten sonra ikinci kızımız altı aylık olunca büromu yeniden açtım. Eşim tekrar Mersin'e tayin olunca devam eden dosyalarımı çocuklarıyla birlikte Gaziantep'ten Mersin'e gidip gelerek bir sene boyunca takip ettim. Bürom halen açık görünüyor ama 2015 yılından bu yana aktif olarak çalışmıyorum.

DİDEM YALTIKIRIK

Yakın gelecekteki planlarınız neler?

İstanbul'daki düzenimizi kurduktan sonra artık iş hayatı içerisinde yer almak istiyorum. Kurum avukatlığı veya insan kaynakları gibi bir dal düşünüyorum. Tekrar avukat olarak bir hukuk bürosunda da çalışabilirim.

Bir gününüz nasıl geçiyor?

Günüm çocuklarımla çok yoğun geçiyor. Sabah kalkıyoruz beraber, okula gidiyoruz. Okul-aile birliğindeyim. Çocuklarla, öğretmenlerle görüşmeler ya da gidilecek yerler, kurum ziyaretleri oluyor. Günün sonunda evimizde çocukların ödevleri, evin ihtiyaçlarıyla gün tamamlanıyor. Kendime ayıracak fazla vaktim olmuyor. Vakit ayırırsam kitap okumayı tercih ediyorum. Şu anda Zülfü Livaneli'nin "Mutluluk" kitabını okuyorum.

Kerem Bey'i sizden dinleyebilir miyiz? Nasıl biridir, neler yaparsınız birlikte?

Kerem'in en çok dürüstlüğü ve merhametini seviyorum. Güzel bir kalbi ve hoş sohbeti var. Diğer taraftan Kerem, işine aşık bir adam. Şirketine inandığı ve ben de Kerem'e inandığım için onun peşinden her yere giderim.

oyuncuları Ataş'ta yer alır. Akaryakıt satışının büyük yoğunluğu o bölgeden sevk edilir. Büyük oyuncuların olduğu bir lokasyonda olmanız tabii sizi de hızlı büyütüyor, isminizi öne çıkarıyor. Mersin'de sahada yöneticilik deneyimi olmayan yatırımcının veya satışının Genel Müdürlükte görev alması onu zorlayabilir. Mersin'de sahada iyi ve kötü her türlü senaryoya karşı karşıyasınız. Aldığınız risklerin boyutu biraz daha yüksek oluyor. Doğru işte doğru risk almayı bilmek, sektörde kariyeriniz doğrultusunda size kaldıraç oluyor. Onun için büyük şansır Mersin, okul gibidir.

"KADOİL, GAZİANTEP'TE LİDER"

Gaziantep bölgesinin Mersin'den farklı yanları neler?

Akaryakıtın tüketim tarafı Mersin'de çok daha güçlü. Bu bağlamda Gaziantep ve Mersin aralığında hem bayi portföyü potansiyeli olarak hem de finansal yapı olarak büyük farklılıklar var. Aynı ürünü satıyorlar ama biri 1 milyon dolarlık ticaret yaparken diğeri 50 milyon dolarlık yapıyor. Diğer yandan Gaziantep, Kadooğlu adına son derece aşına bir bölge. Kadoil, Gaziantep kent merkezinde pazar lideridir. Şehir içerisinde de en fazla istasyon konumlandırılan şirkettir. Aile 40 yılı aşkın süredir o bölgede belli bir çizgide ticaret yaptığı için bu durumun bir uzantısı olarak Gaziantep'te

itibarı da yüksektir. Bu anlamda Mersin'e göre yönetilmesi daha kolaydır. Ailenin diğer bireyleri de orada olduğundan her meselede yanınızda yer alır, hızlı çözüme destek olurlar.

Şimdiki Yatırım Müdürlüğü görevinizi biraz tanımlar mısınız?

Sahayla Genel Müdürlük arasında büyük farklar var. Sahada kendi hedeflerinizden

sorumlusunuz, göreviniz size verilen satış ve ilave koyulan yatırım hedefini tutturma. Genel Müdürlükte ise hedefi veren, o hedefi takip eden ve o hedef için ekip yöneten taraftasınız. Burada daha kuş bakışı bakıyorsunuz, ekibin motivasyonunu nasıl artırır, şirketimi üst sıralara taşımak için daha farklı neler yapabilirim, nasıl daha farklı vizyon kazandırırım diye değerlendirmeler yapıyorsunuz.



Görevinizde önemli olduğunu düşündüğünüz püf noktalar neler?

Yatırım, akaryakıt sektöründeki şirketlerin kalbidir. Bütçeyi siz yönetirsiniz. Bir sonraki yıl yönetimin yeni yatırımlar için bütçe oluşturabilmesi yönünde çok iyi projeksiyon yapabilmelisiniz. Bu anlamda ekonomiye de çok hakim olmanız lazım. Yatırımcı öncelikle şirketin büyüme hedefini koyar. Şirketin doğru noktalarda büyümek için doğru hedefler koyup, şirketin finans gücünü de baz alarak bütçe doğrultusunda planlamalar yapar. Yatırım, şirketin sonraki süreçteki varoluşunun temelidir. Hem ekonomiyi bilmek hem akaryakıt sektörünü iyi analiz etmek gerekir.

Genel olarak akaryakıt sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kurun ilerleyişi akaryakıt fiyatlarının da yükselmesini beraberinde getiriyor. Bu da maliyet yapısında ciddi ilave sermaye yaratmayı gerektiriyor. Şirketin temelleri ve finansal yapısı sağlamıyorsa büyüme hedefi koyabilirsiniz yoksa sadece bankalarla büyümeniz zor olur. Uluslararası piyasadaki problemlerden dolayı faiz oranlarının çok yükselmesi borçlanma riskinizi artırıyor. Yıllık yüzde 11-12 gibi oranlar 18-20'lere dayanmış durumda. Büyümek isteyen operasyon maliyetlerini düşüremiyor, borçlanma riski de rakam olarak artıyor. Finansal faiz vadelerinden artıyor, kar marjınız daralıyor. Bundan 7-8 yıl önce dünya genelindeki varil fiyatları 120 dolardayken bile motorinin bugünkü fiyatı yoktu. Şu an 65 dolarlardayken bizde motorin 5 lirayı geçmiş durumda. Dünya genelinde akaryakıt arz tarafında da problem var. Belki iki yıl sonra artık deponuzra taşımak için daha farklı neler yapabiliriz diyeceklere size. 100 liralık isteyeceksiniz, sadece 50 liralık verebiliriz diyecekler.

Kadooğlu Holding'in bugün geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kadoil, Holding'in ana lokomotif, ağırlıklı akaryakıt üzerine bir büyüme hedefleniyor. Kadoil, şu an sektördeki ilk 10 dağıtımcıdan biri. Kadoil'de altyapıya çok önem verilirken şirketin sermayesi de çok doğru kullanılır. Banka finansmanı ile değil öz sermaye ile büyüme tercih edilir, bütçe oldukça sağlam yönetilir. Bu bilgiler yöneticilere de aktarılır. Bizce de bitkisel yağ piyasasının çok ciddi aktörü haline daha ilk birkaç yıl içerisinde geldi. Arkalarında doğru bir kadro, iyi bir ekip var. Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nin içerisine çok ciddi bir yatırım yapıldı. Orta Doğu'nun teknolojik olarak en iyi fabrikalarından biri. Enerji tarafında da Ağrı ve Kars'ta hidroelektrik ve rüzgar santralleri kuruldu, doğrudan Zorlu Enerji'ye elektrik satılıyor. Başka alanlarda da büyümek isteniyor.



SABIHA DİLA VE BETÜL NAZ

10 yaşında olan Sabiha Dila, Mersin Yenişehir İlkokulu dördüncü sınıfa gidiyor. Okula bu yıl başlayan Betül Naz ise henüz 6,5 yaşında. Babalarıyla en çok kahvaltı yapmaktan hoşlanan kardeşler, birlikte spora gitmenin yanı sıra ders de çalışıyor. İkisi de okullarından çok memnun ve en çok matematik dersini seviyorlar. Bilim insanı olmak isteyen Sabiha Dila'nın matematiğin yanı sıra fen ve din derslerine ilgisi var. Ders çalışmanın dışında film izlemekten, yoga yapmaktan hoşlanıyor Sabiha Dila. Evde yoga görüntülerini izleyerek kendi kendine yoga yapmayı öğrenen Sabiha Dila ayrıca izcilik yapıyor, kamplara gidiyor. Annesinin desteğiyle Terennüm korosunda sekiz yaşında şarkı söylemeye başlayan Sabiha Dila, halen Çukurova Bölge Müdürlüğü'ndeki TRT Çocuk Radyosu korosunda.

Betül Naz ise sınıf öğretmenini çok sevdiği için öğretmen olmak istiyor. Ablası gibi Terennüm korosuna giden Betül Naz, okul dışında yine ablasıyla yoga yapmaktan hoşlanıyor.

"BAŞARI TEK BAŞINA OLMUYOR"

İstanbul'daki görevinize Mersin'de kurulu düzeninizin varken başladınız. İki yerde yaşamak zor olmuyor mu?

Çocukların Mersin'deki okulu nedeniyle ailem İstanbul'a henüz tam olarak taşınmadı. Şimdilik haftada bir ya ailem İstanbul'a geliyor ya ben Mersin'e gidiyorum. Önceden de işim çok vaktimi alır ve hayatım seyahatlerde geçirdi, bu duruma alıştım. Hiçbir başarı tek başına elde edilmiyor. Yanınızda olamasa bile her anınızı paylaşabilen gönül dostunuz, yoldaşınız, olan eşinizin desteği çok önemli. Aynı kalmak zor tabii, manevi tarafta ailenize çok ihtiyaç duyuyorsunuz. Birlikte hep kaliteli vakit geçirmeye çalışıyoruz. Belki başkalarının bir ayda paylaşamadığını iki saatte paylaşabiliyoruz.

Neler yaparsınız birlikteyken?

Sabah erkenden kalkıp 6 buçuk 7'de birlikte dışarı çıkar, kahve içmeye gideriz. Evdeyse kahveyi ben yaparım, o kahve eşliğinde baş başa bol bol sohbet ederiz. Eşim en az benim kadar işimi, şirketimi bilir. Ona her şeyi danışır, konuşurum. Her konuda çok güvenirim. Buradaki işi kabul etmem ve bu süreci yürütebilmem de onun desteğiyledir.

Nasıl tanıştınız?

İlk ve ortaokulu İslahiye'de beraber okuduk. Lisede Gaziantep'e gittim. Aradan 10 yıl kadar geçtikten sonra 2004 yılında ortak bir arkadaşımızla görüşmemizde lafı geçti. Didem de birkaç gün üst üste rüyasında görmüş beni. Hiç vakit kaybetmedim, ailemi gönderip istettim. Hemen evlendik.

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



www.bizce.com.tr



**KADOOĞLU
HOLDİNG**

kado
Life

GIDA



40

Bizce
Marifet Sizde!

KURUM KİMLİK

BİZCE İMAJ TAZELEDİ

42



ETKİNLİK

**BİZCE, FUARLARDA
GÖZ DOLDURUYOR**

BİZCE İMAJ TAZELEDİ

Kadooğlu Holding bünyesinde yer alan gıda iş kolunun yıldız markası Bizce, 10. yılında yola yeni kurum kimliğiyle devam etme kararı aldı.



Kadooğlu Holding, Bizce'nin 10. yılı vesilesiyle gerçekleştirdiği marka geliştirme projeleri ile 40 yıllık geçmişinden gelen miras ve değerleri daha da güçlü ve güvenli bir şekilde geleceğe taşıyor. Günümüzün görsel dünyası ve teknolojinin getirdiği yeni logo kullanım alanlarının, Bizce markasının logosunu güncelleme ihtiyacını beraberinde getirmesi üzerine gerçekleştirilen kurum kimlik yenileme çalışmalarıyla ilgili, Kadooğlu Holding Kurumsal İletişim ve Pazarlama Koordinatörü Uyum Varol Kebabcı ile görüştük.

Bizce'nin kurum kimlik imajını değiştirmeye neden gereksinim duydunuz?

Değişen dünyanın hızıyla birlikte marka yatırımlarımıza da kaçınılmaz olarak ağırlık vermiş durumdayız. Profesyonel yönetim kadrosu ve birçok defa ihracat şampiyonu olarak her zaman adından başarı ile söz ettiren Bizce'nin kurumsal kimlik imajının bu başarının altını çizerek şekilde yenilenmesi görüşündeydik. Amacımız rakiplerimiz arasında rafta da dikkat çeken, tüketici tercihlerinde ön plana çıkabilecek bir görsel bütünlük yaratmaktı. Bizce logosunu bu gerekliliğe cevap verecek şekilde, Kadooğlu ailesinin mirasına uygun stratejiler doğrultusunda güncelledik.

Yeni kurum kimliğinizle neyin altı çiziliyor, anlatılmak istenen nedir?

Topluma değer katan bir marka olma algısını güçlendirmeyi hedefliyoruz. Değişen stratejimiz kadar bünyemizdeki diğer şirketlerimizin iletişimine de olumlu katkı sağlayacak bir mimariyle tutarlı ve sürdürülebilir bir kullanım sağlamak istedik. Ürünlerimiz yurt dışındaki pazarlarda da tüketicilerle buluştuğu için tasarım fikrinde küresel

değerleri göz önünde bulundurduk. Hedefimiz hem Türkiye hem yurt dışı pazarlarda markamızın bilinirliğini ve müşterilerimizle bağımızı daha da güçlendirmektir.

TOPYEKÜN DEĞİŞİM

Doğru bir kurum kimlik çalışması nasıl yapılmalı, siz nasıl bir süreç izlediniz?

Kurumların kök değişimi denebilecek süreçlerini yönetmek çok dikkat gerektiriyor. Ulaşmak istenilen hedef kitleye uygun bir kimlik yaratmalısınız. Üretime uygun olmayan bir kurumsal kimlik işlevsizdir. En büyük önceliğimiz sadece tüketicilerimizin değil bayi ve çalışanlarımızın da bu değişikliği benimseyip ayak uydurmasıydı. Herkesten görüş ve fikirler almaya özen gösterdik. Satış ekibinin başındaki İbrahim Beydüz ve İhsan Mert ile üretimin başındaki Mustafa Kadooğlu, projenin en kritik noktalarında en başından beri hep varlar.

Yenilenen kurum kimliğinin uygulanacağı alanlar neler?

Başarılı bir kurumsal kimlik çalışmasında tasarım kadar uygulanma prensipleri de önem taşır. Kurumsal görüntünün



Uyum Varol Kebabcı
Kadooğlu Holding
Kurumsal İletişim ve
Pazarlama Koordinatörü

oluşturulması ve bütünlüğün korunması için bütün basılı araçlar çalışmanın parçası olmalıdır. Sadece logonun yazılış biçimi ya da etiketleri değil, şirket araçları, katalog, broşür, fuar stantları, kurum çalışan kıyafetleri, kartvizitler, web sitesi ve sosyal medya hesaplarına kadar geniş bir alanı kapsayan araçta kurumsal görüntüyü değiştireceğiz.

Kurum içinde ve nihai tüketici nezdinde tanıtma çalışmalarınız olacak mı?

İç iletişimimizi daha da güçlendirmek için yönetim kadrosu ve profesyonellerin daha sık bir araya geleceği organizasyonlar düzenlemeyi planlıyoruz. Yeni dönemde Türkiye ve yurt dışındaki bayilerimizde yeni kurumsal kimliğimizi tanıtacağımız bir bayi toplantısı organize edeceğiz. Bu organizasyonlar sayesinde büyüme ve gelişmeye, iş

birliği yaptığımız kişilerin görüş ve yorumları doğrultusunda ilerleyeceğiz. Sonrasında son tüketiciyi hedeflediğimiz pazarlama kampanyalarımız ile marka bilinirliğimizi yaygınlaştıracacağız.

Çözüm ortağı olacak ajansı nasıl seçtiniz, hangi ekiple çalıştınız?

Bizce'nin kurum kimliğini güncellemeye karar verdiğimizde bir konkur süreci başlattık ve geçmişte başarılı örneklerle imza atmış birçok ajans ile görüştük. CEO'muz Celal Kadooğlu'nun vizyonu da bize her zaman ışık tuttu. Ortak bir fikir ve ekip kararı ile Reklam Merkezi ile çalışmaya karar verdik. Kurumsal kimlik yenileme aşamasında bir çok başarılı projeye imza atmış olan ajans ekibi ve Yiğit Şal ile çalışarak özenli bir çalışma hazırladık.



BİZCE MARİFET SİZDE!



Reklam Merkezi Marka Yönetmeni Yiğit Şal: "Bizce'nin müşterilerine sunduğu ürün kalitesiyle paralel bir kurumsal kimlik yaratmak üzere yola çıktık."

"Yağın ilk damlasının tavaya, tencereye, tabağa konulduğunda oluşturduğu form, logonun sembolünün ilham kaynağı oldu. Tıpkı yemek yaparken yağın ilk başta kullanılması gibi sembol de logo tasarımında sol başta konumlandırıldı. Yemeğin yağdan doğması fikrinden yola çıkılarak tipografinin sembolden doğması amaçlandı. Tipografinin yuvarlak karakteri ve hatları ile ürünün sıvı formu betimlendi. Bizce'nin modern ve sıcak duruşunu vurgulamak üzere sektördeki rakiplerden ayrılan bir renk paleti kullanıldı. "Marifet Sizde!" sloganıyla da marka adımıza yakışır şekilde tüketiciyle bire bir bağ kurmak hedeflendi. Bizce; yeni konumlandırılması ile logosunda sloganına, kurumsal kimliğinden tüm ürün ambalajlarına, web sitesinden kataloğuna kadar aynı dili konuştu. Amacımız her mecrada iletişim tutarlılığı sağlamaktır. Bizce isim olarak bir samimiyet barındırıyor. Hem "bütün olmayı" hem de gıda sektörü olduğu için "yemek yapış stili"-ni ortaya koyuyor. Pazarlama raporlarına bakarsanız artık tüketiciler markaların pazarlama faaliyetlerinde direkt rol almak istiyorlar. Bitkisel yağlar bir yemeğin olmazsa olmazı, Türk kadını da yaptığı yemek üzerinden takdir gören ve bunu isteyen bir karaktere sahip. Bu nedenle hem ürettiğimiz yağın kalitesini ön plana çıkartacak, hem de "asıl kahraman sizsiniz" hissiyatını yaratıp onları onore edecek şekilde "Bizce Marifet Sizde!" diyoruz."

World Food Fuarı



BİZCE, FUARLARDA GÖZ DOLDURUYOR

Kadooğlu Yağ, Bizce ile gıda sektöründe yeni pazarların kapılarını aralayan dünya çapındaki fuarlarda göz doldurmaya devam ediyor.

Bizce, dünyada hızla gelişmeye devam eden gıda ürünleri ve gıda teknolojileri sektörlerini aynı çatı altında bir araya getiren, yeni iş fırsatları ve iş birlikleri için platform oluşturan, sektör firmaları arasında bilgi akışı sağlayan fuarlarda gıda sektörü oyuncularıyla bir araya geliyor.

Gerek dış ticaret gerekse iç piyasa satışında, önemli alıcılarda buluşmak açısından fuar katılımları büyük önem taşıyor. Bizce, gıda sektörüne yön veren isimler-

den oluşan geniş katılımcı profili ile gıda sektörünü bir araya getiren fuarlarda dikkat çekiyor.

WORLDFOOD İSTANBUL'A YOĞUN KATILIM

ITE Turkey'in 2017 yılının Eylül ayında TÜYAP'ta düzenlediği WorldFood İstanbul Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı, gıda sektörü oyuncularını bir araya getirdi. Geçtiğimiz çeyrek asır boyunca gıda sektöründeki değişime ve dönüşüme



EN İYİ KALİTE EN UYGUN FİYAT



Bizce Dış Ticaret Müdürü İhsan Mert: "Bizce olarak öncelikli amacımız müşteriye en iyi kaliteyi en uygun fiyata sağlamak. İhracat pazarlarımızda bu ilkelerden kesinlikle taviz vermiyoruz. Bu sayede de her geçen gün artan bir dış ticaret hacmine sahibiz."

"Bu yılı bitirirken İstanbul'da WorldFood, Almanya'da Anuga ve Çin'de FHC gibi önemli fuarlara katıldık. 2018 yılı ile ilgili fuar programımızı hedeflerimiz çerçevesinde büyük ölçüde netleştirmiş bulunmaktayız. Önümüzdeki yıl Dubai, Singapur ve Fransa'daki gıda fuarlarına katılım sağlayacağız. Bunun yanında halen üzerinde çalıştığımız fuarlara karar verirken iki temel nokta üzerinden hareket ediyoruz. Birinci nokta halihazırda ürünlerimizin yoğun olarak ihracatının yapıldığı pazarlara hitap eden fuarlara katılım sağlayarak hem bu pazarlardaki payımızı güçlendirmek hem de marka değerimizi artırmaya yönelik bir geri dönüş sağlamak. İkinci nokta ise potansiyel gördüğümüz ve büyümeye elverişli pazarlara hitap eden fuarlara katılarak yeni pazarlardaki bu potansiyeli değerlendirmek. Tüketim alışkanlıklarına bağlı olarak ürünlerimiz ağırlıklı olarak Ortadoğu ve Afrika pazarlarında tüketiliyor. Bizim de en yoğun çalıştığımız pazarlar bu bölgeler. Sağlık bilincinin artmasına bağlı olarak insanların düşük kaliteli ve sağlıksız yağlardan uzaklaşıp daha sağlıklı yağlara dönmeye başlamasına bağlı olarak önümüzdeki dönemde farklı pazar alternatiflerinin de ortaya çıkacağını düşünüyoruz."

HER PAZARIN DİNAMİKLERİ FARKLI

Her ülkenin, her pazarın kendine özel dinamiklerini ayrı ayrı değerlendirip ona göre stratejiler belirliyoruz. Öncelikle müşterimizin bizimle yaptıkları ticaretten kendisine bir artı değer sağlamasını amaçlıyoruz. Temel olarak alıcı, satıcıdan aldığı ürün için ödediği bedelin karşılığını tamamen almalı ki bu ticareti devam ettirmek için bir sebebi olsun. Bu ilke ile yola çıkınca geriye kalan ufak ve ince detaylarda müşterinin kendi spesifik özelliklerine uygun ayarlamalar yapıyoruz. Pazarın talepleri noktasında ürün çeşitliliğimizi sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. Bu noktada öncelikle müşteri taleplerini topluyoruz. Gerek satış ekibimiz gerekse yönetimle yapmış olduğumuz görüşler çerçevesinde ArGe çalışmalarına yön veriyoruz. Önümüzdeki dönemde Endüstriyel Ürün grubuna ağırlık vermeyi düşünüyoruz. Dış ticarete genel anlamda güzel bir yıl geçiriyoruz. Birçok noktada hedeflerimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz. Bazı pazarlarda ülkenin kendi iç gelişmelerinden dolayı daralmalar olması bütün yağ ihracatçıları etkiledi ama biz alternatif pazarlardaki agresif çalışmalarımızla bu açığı da kapatma yolundayız."

İŞİN PÜF NOKTASI TANITIM VE DOĞRU İLİŞKİLER



Bizce İç Piyasa Satış Müdürü İbrahim Halil Beydüz: "Bizce olarak rafinetör oluşumuz, kapasite büyüklüğümüz, güçlü finansal yapımız, sahip olduğumuz tesis ve teknoloji düzeyimizle rakiplerimizden sıyrılıyoruz."

"WorldFood İstanbul'a üç yıldır katılıyoruz. Bu yıl Bizce'nin standında ayçiçek, mısır, margarin, kızartmalık, baklavalık ve pamuk yağı ürünlerimizle yer aldık. İç ticaret hedeflerimiz doğrultusunda, yeni müşterilere ulaşım ve ürün tanıtımında fuarlardan önemli fayda sağlıyoruz. Bu yıl Anfaş ve Gap Food hedefimizde olan diğer fuarlar. Sektörümüz bağlamında iç piyasada Bizce'nin rekabet avantajı ve öne çıktığı unsurlar rafinetör oluşu, kapasite büyüklüğü, sahip olduğu tesis teknoloji düzeyi ve finansal yapısı diyebilirim. Ülkemizin güney ve doğu bölgelerinde özellikle güçlüyüz. Akdeniz, İç Anadolu ve Ege Bölgelerinde de gelişmeyi hedefliyoruz. Bunlar genel anlamda zorlu pazarlar. Çünkü bu bölgelerin

hepsinde yerel üreticiler var ve biz onlardan pay almaya çalışıyoruz. İşin püf noktası tanıtım ve doğru ilişkilerle bir noktadan pazara giriş yapıp süreklilik sağlayabilmek. Sonrası kendiliğinden çözülüyor. Tüm bunları anlamlı kılan en önemli ayrıntı ise kalite tabii ki! Bizim ürünlerimiz komodite ürünler olduğundan tüm bölgelere aynı düzeyde hitap ediyor. Mevcut ürün çeşitliliğimiz sektör genelini düşündüğümüzde oldukça iyi düzeyde ama pastacılık grubumuzu geliştirmeliyiz diye düşünüyorum. Bu yönde bir yatırım olmasının avantajlı olabileceğine inanıyorum. İç ticarette belirlediğimiz hedefi, şu an ay ortalaması olarak %85-90 düzeyinde realize ettik. Yaklaşık bu düzeyde de yılı kapatmayı planlıyoruz."



Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu ziyaretçilerle yakından ilgilendi.

tanıklık eden WorldFood İstanbul; katılımcı ve ziyaretçilerine gıda sektörünün geleceğini anlatıyor ve farkındalık yaratıyor. T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, T.C. Ekonomi Bakanlığı, Türkiye Gıda ve İçecek Sanayi Dernekleri Federasyonu (TGDF), KOSGEB, TÜGİDER, MARSAP ve PAKDER tarafından da desteklenen, güçlü ulusal ve uluslararası markaları ağırlayan WorldFood İstanbul geniş katılımcı profili ile dikkat çekti. Fuarın ilk gününde; "Uluslararası Satın Alım Heyetleri" arasında Afganistan, Almanya, Avustralya, Azerbaycan, Bahreyn, Belarus, Birleşik Arap Emirlikleri, Bosna Hersek, Cezayir, Etiyopya, Filistin, Güney Kore, Hindistan, Irak, İsveç, Japonya, Katar, Kazakistan, KKTC, Kosova, Kuveyt, Libya, Lübnan, Mısır, Özbekistan, Pakistan, Ruanda, Rusya, Sudan, Suudi Arabistan, Tayvan, Ürdün ve Yu-

nanistan ülkelerinden gelen firma yetkilileri yer aldı. Uluslararası satın alma heyetinin ağırlandığı, perakende ve zincir market iş görüşmelerinin yapıldığı alana ise bu sene; Birleşik Arap Emirlikleri, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Sudan'dan süper market zincirleri katılımcılar ile ikili görüşme gerçekleştirebilmek için geldiler. WorldFood İstanbul'da içecek, süt ve süt ürünleri, et ve tavuk ürünleri, yağ meyve ve sebze, deniz ürünleri, dondurulmuş ürünler, temel gıdalar ve yağlar, şekerli mamüller, unlu mamüller, kuruyemiş ve gıda bileşenleri başta olmak üzere pek çok ürün yer aldı. Gıda ürünlerinin üretim aşamasından, tüketiciye ulaşmasına kadar tüm süreçlerdeki ürün, hizmet ve teknolojiler, WorldFood İstanbul çatısı altında bulundu.



DÜNYANIN EN BÜYÜK GIDA FUARI ANUGA KÖLN'DE DÜZENLENDİ

Dünyanın en büyük uluslararası gıda fuarı olarak kabul edilen Anuga 2017 Gıda ve İçecek Fuarı, Ekim ayında dünyanın birçok noktasından firmanın katılımıyla Köln'de düzenlendi. Ürünleri ve standıyla büyük ilgi gören Bizce'nin, dış ticaret ekibi olarak katıldığı ve Kadooğlu Yağ CEO'su Celal Kadooğlu'nun bayi ve davetlileriyle yakından ilgilendiği Anuga Fuarı, gıda sektörünün dünyadaki en büyük ve en prestijli fuarı olarak biliniyor. Her iki senede bir Almanya'nın Köln şehrinde düzenlenen Anuga Fuarı'nda bu yıl 107 ülkeden toplam 7 bin 405 katılımcı firma yer aldı. Bu yıl da ilginin büyük olduğu fuarı yaklaşık 165 bin kişi ziyaret ederken katılımcı firmalar arasında 853 firma ile İtalya başı çekerken, Almanya 716, İspanya 546, Çin 543 ve Türkiye 298 firma ile temsil edildi. Fuarın bu yılki partner ülkesi ise Hindistan'dı. Türk gıda üretici firmalarının gerek kalite gerek paketleme olarak giderek kendini geliştirdiği ve batı normlarına uygun ürünler ve sunumlar yapıldığı dikkat çekti. Bu yıl organik ürünlerin de öne çıktığı fuara katılan Türk firmaları yeni ürünlerini tanıtma ve müşteri ağlarını genişletme fırsatı yakaladı.

LÜBNAN'DAN MESAJ VAR

Kadooğlu Yağ bayilerinden Harb Holding'in hizmet verdiği Lübnan bölgesinde, Brinto ürünleri 3 milyon dolarlık bir pazar payı oluşturuyor.

Kadooğlu Yağ'ın yurt dışı bayilerinden; gıda ticareti, imalatçılık, mülmesillik ve ithalat ihracat işleri alanında faaliyet gösteren Harb Holding, hızlı tüketim maddeleri sektöründe 200 milyon doların üzerindeki toplam ticaret hacimleriyle Lübnan ve çevresindeki bölge pazarlarının en büyük oyuncularında yer alan Zein J. Harb & Partners S.A.L, AlfaInterfood S.A.L ve Chekka Sugar Refinery S.A.L şirketlerini bünyesinde bulunduruyor. Harb Holding'in bölgesinde Kadooğlu Yağ'a ait Brinto ürünleri 3 milyon dolarlık bir pazar payı oluşturuyor. Harb Holding yetkilileri, Kadooğlu Holding ile çalışmanın en önemli avantajlarını samimi ve dürüst iletişim kadar ürün kalitesinin sürekliliği ve güvenilirliğinin oluşturduğunu belirtiyor ve bu özellikleriyle diğer gıda ihracatçıları arasında rekabette farklılaştığını ifade ediyor.



Kadooğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tarkan Kadooğlu da standı ziyaret edenler arasındaydı.



Anuga Köln Fuarı'nda Bizce standı

YENİ
NESİL



TASARRUFTA YÜKSEK PERFORMANS

Ecomax Eurodiesel; yakıt ekonomisi sağlarken,
motorunuzu da korur.



GÜVEN YOLUNUZUN
ÜSTÜNDE

kado
Life

KEYİF DURAGI



SEYYAH

SAMBA... BOSSA NOVA...
FUTBOL... KARNAVAL...
RIO DE JANEIRO



OTO-STİL

YENİ
PORSCHE CAYENNE



KEŞİF

YAPAY ZEKA



LEZZET DURAGI

HAZIR ÇORBANIN DOĞAL ADI:
TARHANA



MOLA

KAFKASYA'NIN ANADOLU'YA
AÇILAN KAPISI: KARS

RIO DE JANEIRO

SAMBA... BOSSA NOVA... FUTBOL... KARNAVAL...



Her yıl şubat ayında yapılan karnavalıyla ünlü Rio, yıl boyunca ılıman bir havaya sahip muhteşem güzelliklerle dolu rengarenk bir şehir. İnsanların sokaklarda şarkı söylemekten korkmadıkları, yoksulluğun gösterişli bir zenginlikle yana yana varlık gösterdiği, nefes kesen kumsalların, futbolun, Samba ve Bossa Nova'nın ana yurdu...

Rio de Janeiro, ocak ayı ırmağı anlamına geliyor. Şehre adını veren ocak ayı bizim için kışın en soğuk ayını temsil etse de güney yarı kürede bulunan Brezilya'da yazın en sıcak günleri yaşanıyor. Beyaz kumlu sahilleri ve gece hayatıyla Rio, sanıldığına aksine 1960 yılından bu yana artık Brezilya'nın başkenti değil, yalnızca Rio de Janeiro eyaletinin başkenti ama yine de ve hala Brezilya'nın en ünlü şehri. Rio'da belki de en ilginç şeylerden biri her gece farklı bir şey yapabileceğiniz kadar çok alternatif bulunması. Mükemmel restoranları, tiyatroları, barları, kafeleri, canlı müzik şovları ve dans kulüpleri ile eğlencenin kapılarını sonuna kadar açıyor. Müziği kalbinde taşıyor. Burası Samba ve Bossa Nova'nın doğum yeri. Rio'da canlı müzik, kapalı mekanlardan çok açık havada ve parklarda geniş kitlelere hitap ediyor.

FUTBOLUN MABEDİ VE DEV İSA

Brezilya'nın en ünlü ve büyük stadyumu olan Maracanã Stadyumu, dünyanın da en büyük stadyumu. Futbolseverler mutlaka bu mabedi ziyaret etmeliler. Resmî dili Portekizce olan Brezilya sayısız kez dünya şampiyonu olduğu futbolun yanı sıra voleybol, basketbol, tenis, yüzme, plaj voleybolu, sörf, otomobil yarışları ve yelkencilik alanlarında da dünya çapında başarılı bir ülke. 2016 Yaz Olimpiyatları da burada yapıldı.

En tanıdık görüntülerden biri de buraya gitmeden önce de muhtemelen birçok yayında karşılaşmış olduğunuz, Corcovado yani Kambur Tepesi'ndeki şehri kucaklarına ellerini iki yana açmış duran Cristo Redento. Kenti tepeden kutsayan, bin tondan fazla ağırlığı ve 38 metre yüksekliğiyle, dünyaca ünlü dev Hz. İsa heykelinin bulunduğu Corcovado tepesi, Rio De Janeiro'nun en yüksek noktası. Rio De Janeiro'nun muhteşem panoramik manzarasını izlemek için Corcovado Tepesine teleferikle çıkılabilir.

Metropolitan Katedrali, Güzel Sanatlar Müzesi, Milli Kütüphane, Belediye Sarayı ve Şehir Tiyatrosunun bulunduğu Cinelândia meydanı, Flamengo Parkı, Brezilya'nın değerli ve yarı değerli taşlarının alışverişinin de mümkün olduğu H.Stern Taş Müzesi, Guanabara Körfezi'nin Atlantik ile buluştuğu noktada yükselen görkemli Pao de Açucar yani Şeker Kalıbı Tepesi mutlaka görülmesi gereken yerler arasında sayılabilir.

UÇSUZ BUCAKSIZ SAHİLLER

Güler yüzlü ve çok eğlenceli insanlar Rioulular ve hiçbir şeyi çok fazla dert etmiyor gibi görünüyorlar. Bunda Atlas

SAMBA DOLU SOKAKLAR: RIO KARNAVALI

Halkın rengarenk kostümlerini bütün yıl heyecanla hazırladığı, müzik, dans ve eğlence dolu Rio Karnavalı her yıl şubat ayında gerçekleşiyor. 2018 yılında 9-14 Şubat arasında yapılacak olan Rio Karnavalı, dünyanın en büyük karnavalı. Karnaval zamanı dolup taşan sokaklarıyla sınırsız bir eğlence vaat eden bu şehir, dünya üzerinde görülmeye değer önemli yerlerden birisi. Rio karnavalı, dünyanın dört bir tarafından gelmiş yaklaşık 1 milyon kişiye eğlence ve sambayla dolu beş gün sunuyor. Kenti sembolik olarak yöneten Kral Momo'nun, belediye binasında kentin anahtarlarıyla karnavalın başladığının işaretini vermesiyle, 60 bin kişilik stadyumda başlayan gösterilerde samba okullarından dansçılar renkli kostümleriyle en iyi olabilmek için yarışıyor. Rengarenk kostümlerin yanı sıra, 1840 yılında o zamanın dansları olan polka ve vals ile kutlanmaya başlamış ise de sonraki yıllarda yaygınlaşan samba, bugün turistlerin katılmak için akın ettiği karnavalın sembolü. Karnaval dönemi dışında kalan zamanlarda yapacağınız ziyaretlerinizde karnavalın yapıldığı Sambodrom'u gezebilirsiniz.



Okyanusuna kıyı olan, beyaz kumlu uçsuz bucaksız plajlarının ve ılıman güzel havasının etkisi de var mutlaka. Rio'nun pek çoğumuzun şarkılardan tanıdığı Copacabana ve Ipanema plajları dillere destan. Copacabana plajında sabah koşusu, bisiklet gezisi yada plajda verilen, Yoga ve Tai Chi gibi derslerine katılmak güne başlamak için ideal. Bir diğer harika plajı ise Lebnon. Copacabana Beach genelde tüm otellerin bulunduğu yaklaşık beş kilometrelik bir sahil. Ipanema ve Lebnon ise daha çok yerel halkın yaşadığı sahiller. Bu plajlardan daha farklı bir deneyim yaşamak isteyenler tropikal bir cennet olan Brezilya adalarında tekne ile gezilebilir ve bu adalarda denize girebilir. Şehre arabayla 1 saat mesafede bulunan jetset'in gözde yerlerinden Buzios plajları ise son dönemlerde popüler olmaya başlayan kasabalardan biri.

Rio'ya kadar gitmişken, Amerikalıların Brezilya'nın Niagara Şelaleleri diye niteliği, Iguazú Nehrinin Panama Nehri ile birleştiği yerdeki dünyanın en büyük şelalesi ve bir doğa harikası olan Iguazú Şelalesini de mutlaka görmelisiniz.

FAVELA SENDROMU

Rio de Janeiro'da kent merkezinde 6 milyondan fazla insan yaşarken merkezin dışındaki yerleşim bölgeleriyle nüfus on beş milyondan fazla bir rakama ulaşıyor. Brezilya'da ekonomik eşitsizlik maalesef çok ciddi boyutlarda. Dışarıdan bakıldığında futbol ve sambanın, spor ve eğlencenin, Rio'nun zengin mahallelerindeki şık ve klas insanlarla dolu sokaklarına taşıdığı bu rengarenk şehrin arka mahallelerine gittiğinizde, sizi büyük yoksulluk çeken insanların yaşadığı favelas adı verilen gecekondu mahalleleri karşılıyor. Dünyanın



başlıca büyük metropoller arasında sayılmasına rağmen Rio nüfusunun büyük bir çoğunluğu buralarda yaşıyor. Ayrıcalıklı bir hayat süren küçük bir mutlu azınlık ile çoğu karton ve tenekelerden yapılmış favela denilen yerlerde yaşayan yoksul çoğunluk arasında korkunç bir mesafe var. Brezilya, nüfusunun yarısı yoksulluk sınırının altında yaşam mücadelesi verirken aynı zamanda dünyadaki lüks tüketimin de en önemli pazarlarından. Montblanc marka dolmakalemlerinin dünya pazarında ikinci büyük pazarı ve Ferrari tüketicileri arasında dokuzuncu sırada. Sao Paulo'daki Armani mağazası, New York'dakinden fazla satıyor. Devlet çeşitli projelerle bu ekonomik ve sosyal eşitsizliği gidermeye çalışıyor gibi görünse de futbol kupaları ve olim-

piyatlara harcanan bütçeler buralarda yaşayan halkın tepkisini çekiyor. Yine de halkta, favela sendromu denen, içine doğdukları bu yoksulluk ve sefaleti kabullenmiş durumu var. Bu da onları depresyondan koruyor olmalı ki sokaklarda, plajlarda ve mümkün olan hemen her yerde sambanın sıcak ritmine ayak uydurmayı ve her fırsatta futbol oynamayı ihmal etmiyorlar. Böylece futbol ve sambanın yanında Rio sokaklarının bir diğer alameti farikası yoksulluk olmaya devam ediyor. Birleşmiş Milletler İnsani Gelişim Raporu'na göre gelir dağılımının en düzensiz olduğu ülkelerinden olan Brezilya, Latin Amerika'nın Hindistanı olarak tabir ediliyor. Gandhi'nin "Tanrının Çocukları" dediği Hindistan'ın sınıfsızları gibi bir hayat sürüyorlar.



kadoLife

Rio'nun pek çoğumuzun şarkılardan tanıdığı Copacabana ve Ipanema plajları dillere destan.

SARI MAVİ YEŞİL: BREZİLYA

Brezilya bayrağının sarısı topraklarından bol miktarda çıkartılan altını, mavisi denizi ve yeşili ise ormanları temsil ediyor.

Rio, ülkenin en ünlü şehri olmakla birlikte Brezilya Rio'dan ibaret değil kuşkusuz. Güney Amerika kıtasının en büyük ve en kalabalık ülkesi olan Brezilya'nın, uzun bir Atlas Okyanusu kıyısı var. 1500 yılında Portekizli denizci Pedro Alvares Cabral tarafından keşfedilen bu devasa ülke 1822 yılına kadar bir Portekiz kolonisi idi. Bağımsızlık ilanıyla Brezilya İmparatorluğu olan ülke 1889 yılında başkanlık sistemiyle yönetilmeye başlanınca Brezilya Federatif Cumhuriyeti'ne dönüştü. Brezilya, şu anda yeryüzünde bulunan 213 bağımsız ülke içinde 175 milyonu aşan nüfusu ve Türkiye'nin on katı büyüklüğündeki yüzölçümüyle her iki alanda da dünyanın beşinci büyük ülkesi durumunda. Portekizlilerin 1400'lü yılların sonlarında Batı Afrika sahillerine gelmesiyle başlayan köle ticaretinin en önemli pazarlarından olan Brezilya'da, buradaki tarlalarda ve madenlerde çalıştırılmak üzere ülkeye getirilen Afrika kökenlilerin kültürel etkileri, beş kez dünya şampiyonu olduğu futboldan Capoeira ve Samba gibi müzik ve dansa, günü yaşamaya odaklanan hayat tarzlarında kendini gösteriyor.



YENİ PORSCHÉ CAYENNE

Porsche'nin en beğenilen modellerinden biri olan Cayenne'in üçüncü nesli yollara çıkmaya hazır. Porsche Cayenne geliştirilmiş şasisi, yeni motorları ve yeni sürücü destek sistemleriyle bu yıl bitirken Türkiye'de de satışa sunuluyor.



Önceki versiyona göre daha geniş ön hava girişleri, otomobilin performansını artırıyor. Yeni yatay ışıklar, SUV'a dururken bile daha geniş ve atletik bir görünüm kazandırıyor.

Yeni Porsche Cayenne'in dış görünüşü, Porsche Design DNA'sından izler taşıyan daha sıkı bir tasarımla zenginleştirildi. Tamamen yeniden kurgulanan modelde, gündelik kullanıma yönelik üst düzey konfora, ileri seviyede bir Porsche performansı eşlik ediyor. Daha geniş tekerleklerle vurgulanan dinamizmin yanı sıra otomobilin güçlü turbo motor seçenekleri, sekiz vitesli Tiptronic S şanzımanı, yeni şasi sistemleri ve tümüyle bağlantılı

inovatif gösterge ve kumanda konsepti, spor performans ve konforu bir üst seviyeye çıkarıyor. Porsche yeni SUV modelini, iki versiyon halinde pazara sunuyor: 6 silindire, 3 litrelik turbo motorlu Cayenne 340 hp güç üretiyor ve 450 Nm torka sahip. Dolayısıyla, Cayenne'in standart versiyonu dahi üst düzey bir sürüş performansı sunuyor. Sıfırdan saatte 100 kilometre hıza 6,2 saniyede çıkabiliyor. Sport Chrono paketiyle bu hız 5,9 saniyeye kadar

iniyor. Bu versiyonun azami hızı ise saatte 245 kilometre. Pazara sürülen ikinci Cayenne modeli Cayenne S'in kalbinde ise çift turbo şarjlı 2,9 litrelik bir V6 motor yer alıyor. Yeni geliştirilen bu motor 440 hp gücünde ve 550 Nm tork üretiyor, yani önceki nesle kıyasla 20 hp daha güçlü. Cayenne S bu sayede sıfırdan saatte 100 kilometre hıza 5,2 saniyede çıkabiliyor. Sport Chrono paketiyle bu hız 4,9 saniyeye kadar iniyor. Azami hızı ise saatte 265 kilometre.

Yeni, 8 vitesli Tiptronic S şanzıman ve önceden programlanmış arazi modları sayesinde Cayenne, mevcut koşullara en uygun ayarları sunuyor. Varsayılan ayar ve yol programıyla beraber sürüşü hafif arazi koşullarına uygun hale getiren Çamur, Micir, Kum ve Kaya seçeneklerini devreye sokuyor. Porsche, tüm Cayenne modellerinde güç aktarımında aktif dört tekerlekten çekiş sisteminden yararlanıyor. Akıllı ve tümüyle değişken Porsche Traction Management (PTM) sistemi, tahrik kuvvetini ön ve arka akslar arasında dağıtıyor.

Önceki versiyona kıyasla, 2.895 milimetrelik aynı aks mesafesine rağmen 63 milimetre daha uzun ve tavan yüksekliği de 9 milimetre daha kısa olan Cayenne, 4.918 milimetrelik boyu ve yan aynalar hariç 1.983 milimetrelik genişliği ile zarif ve modern bir görünüme sahip.

Bagaj hacmi, önceki versiyona göre 100 litre artışla 770 litreye çıkarılarak daha da artırıldı.

Farlara üç aşamalı bir aydınlatma konsepti getirildi. LED far, Cayenne'de standart donanım olarak geliyor. Üst seviyelerde viraj ışığı, otoyol ışığı gibi seçenekler de var.

911 ve Panamera'nın izinden giden Cayenne'in dış tümüyle alüminyum. Zemin paneli, ön kısım ve şasinin hemen hemen tüm parçaları ise alüminyum. İnovatif lityum iyon polimer marş aküsü 10 kilogram daha hafif. Aracın boş ağırlığı, 2.040'tan 1.985 kilograma indi.

Porsche Advanced Cockpit'te 12,3 inçlik full HD dokunmatik ekran var. Standart Porsche Connect Plus, gerçek zamanlı trafik bilgilerini sürücüyü paylaşan navigasyon sistemi gibi çevrimiçi hizmetlere ve İnternete erişim sağlıyor. Gösterge panelinin merkezindeki analog takometrenin iki yanındaki 7 inçlik full HD ekranlar ise diğer önemli sürüş bilgilerinin yanı sıra, çok fonksiyonlu direksiyon üzerinden seçilen diğer bilgileri paylaşıyor.



YAPAY ZEKA

Bir zamanlar ancak bilim kurgu filmlerinde karşımıza çıkan, çılgın fütüristlerin fantastik bir oyuncak fikri olarak yaklaşılan yapay zeka, bugün artık gündelik hayatımıza entegre olmaya başladı bile. Peki, insanlığın hizmetinde kullanılmak üzere yaratılan yapay zeka teknolojisi, gelecekte bize neler sunuyor? Orantısız güç geliştirerek insanlığa rakip olup bir gün dünyanın hakimi olması mümkün mü?

Yapay zeka kullanımındaki gelişmeler ihtiyaçlarımızı çözmeye önemli bir boyut açarken diğer yandan da kendi kendine öğrenme, iletişim kurabilme ve hem kendini hem verdiği hizmeti geliştirebilme kabiliyeti olan bir teknolojiye sahip yapay zeka sistemlerinin bir gün insanlığın önüne geçme ihtimali olabilir mi? İleri teknolojiye sahip yeterince gelişmiş bir robot, şarjının biteceğini öngörüp kendini şarj edebileceğinden, beslenme, barınma, korunma açısından insanlardan daha avantajlı. Yapay zeka geliştikçe bir insan ya da insanlığa ihtiyaç duymadan kendi kendisinin veya birbirlerinin bakımlarını yaparak çok uzun yıllar insansız şekilde varlıklarını sürdürebilecek makinalar ortaya çıkmasından bahsediyoruz.

MAKİNE Mİ, ROBOT MU?

Adına robot denen birçok akıllı makina var, ilaç sanayiinden hastanelere, hizmet sektöründen otomobil üretimine, hem endüstriyel alanda hem de evimizin özelinde birçok alanda kullanılmakta olan. Peki bunlardan mesela mutfak robotu, gerçekten bir robot mudur? Önceden programlanan bazı işlemleri, çeşitli düğmeler aracılığıyla veya uzaktan kumandayla el değmeden, bir operatör yardımıyla da olsa yapan her makineye robot adı verilmekteyiz. Bir anlamda bunda bir sakınca da yok ama aslında bir makinenin robot olarak tanımlanabilmesi için işlevselliğinin yanı sıra algılama, karar verme ve uygulama pratiklerini gerçekleştirebilen bir yapay zekaya sahip olması gerekiyor. Sınırlı da

ROBOT YASALARI

Robotlar ve yapay zeka ile ilgili okuduğumuz kitaplar, izlediğimiz filmler, yapay zekanın bir gün insanlığın önüne geçmesi endişesini ince ince işlerken bilim kurgu gurusu ünlü yazar Isaac Asimov'un geliştirdiği, robotların davranışlarını sınırlayan ve var olmalarının temel dayanağı olan, dünyaca ünlü Üç Robot Yasası aklı geliyor. Bu kurallar, oldukça

yakın bir gelecekte, robot biliminin ve gündelik yaşamımızın bir parçası olacak gibi görünüyor. Bir gün Terminatör benzeri bir robotun kurbanı olmak veya Matrix, 2001:Space Odyssey filmlerindeki gibi robotların kölesi olmak istemiyorsak, robotların kesinlikle uymaları gereken ve bu kurallar dışında hareket etmelerini imkansız kılan üç ünlü yasa şöyle:

- Bir robot, insana zarar veremez ya da zarar görmesine seyirci kalamaz.
 - Bir robot, birinci kuralla çalışmadığı sürece insanın emirlerine uymak zorundadır.
 - Bir robot, birinci ve ikinci kuralla çalışmadığı sürece kendi varlığını korumakla mükelleftir.
- Bu yasaların, robotları konu edinen birçok öyküsünde Asimov'un bizzat kendisi tarafından sorgulandığını görmek mümkün. Bu öykülerden en ünlüsü olan Ben, Robot'ta da bir robopsikologun robotlarla ilgili serüvenlerini ve üç robot yasasıyla meydana gelen sorunları, bu yasalar çerçevesinde çözmesini ele alıyor.

olsa dış dünyayı, topladığı verilerle algılayabilme ve bu verilere uygun olarak alacağı aksiyona otonom olarak karar verebilme ve bu kararı uygulayabilme yeteneğinin olması, yapay zeka dediğimiz teknolojinin temeli.

Yapay zeka teknolojilerinin gelecekte insanlara rakip olup olmayacağına dair

endişeler ise yakın zamanda, Facebook'un geliştirdiği yapay zeka sistemli botların, zamanla kendi aralarında diyalog kurmak için kendi özel dillerini geliştirdiklerini keşfeden programcılarının projeye son vermesiyle ete kemiğe bürünmeye başladı. Yapay zekanın bunu yapmayı nasıl başardığı sorusu hala

cevap ararken felsefi boyutta dost mu düşman mı olduğu konusunda da görüşler farklı ama endişeler ne olursa olsun gelişmeleri durdurmuyor. Gündelik hayatta kullandığımız nesne ve cihazlar gün geçtikçe daha akıllı hale geliyor. Telefonlar, televizyonlar, evler, sürücüsüz araçlar, giyilebilir teknoloji gibi farklı alanlarda örneklerini gördüğümüz yapay zeka sistemleri; ses tanıma, görüntü tanıma, veri toplama ve işleme gibi yeteneklerini sürekli artırıyorlar. Üstelik artık yalnızca cihazlar değil, insan duygularını anlayabilen ve taklit edebilen, öğrenen ve kendini geliştiren robotlar söz konusu.

FANTASTİK BİR OYUNCAKTAN FAZLASI

Star Wars serisinin ilk filminden bu yana, seriyi popüler kılan olgulardan biri de en az diğer karakterler kadar etkin olan R2D2, C3PO ve serideki diğer robot karakterlerden farklı olarak gerçek bir droid olarak yaratılmış olan BB-8 karakterleri. Hatta BB-8 o kadar ilgi gördü ki özgün karakteristiği ve hareketleri ile mobil uygulama destekli, oyuncak demeye dilin varmadığı bir droid olarak akıllı oyuncaklar satan mağazalarda satış rekorları kırdı. BB-8 fantasti bir oyuncak belki ama neredeyse birkaç haftada bir art arda tanıtımlarına, haklarında haberlere tanık olduğumuz; iletişim kur-



ma, veriyi toplama ve işleme, kendini ve verdiği hizmeti geliştirme yeteneği olan kimi insansı kimi değil yeni nesil robotların ev, ofis, hastane, okul ve otellerde yalnızca temizlikçi, getir götürücü değil, kişisel asistan hatta eğitmen, doktor, hemşire, laborant gibi görevler yapacağı günler geldi artık.

2020'DE HER 10 EVDEN BİRİNDE ROBOT OLACAK

Geçtiğimiz günlerde, Suudi Arabistan'ın vatandaşlık verdiği 'Sophia' adı verilen bir insansı robotla yapılan röportajlar medyada yerini alırken Sophia'nın, üreticisi David Hanson'la katıldığı bir konferansta sorulan sorulardan birine şakayla karışık da olsa "insan ırkının sonunu getirmek istiyorum" cevabı vermesi zihinlerde soru işaretlerini artırdı. Yaşlılara ve ziyaretçilere parklarda yardım etmesi için Hanson Robotics tarafından tasarlanan Sophia'nın aynı bir in-

kadoLife

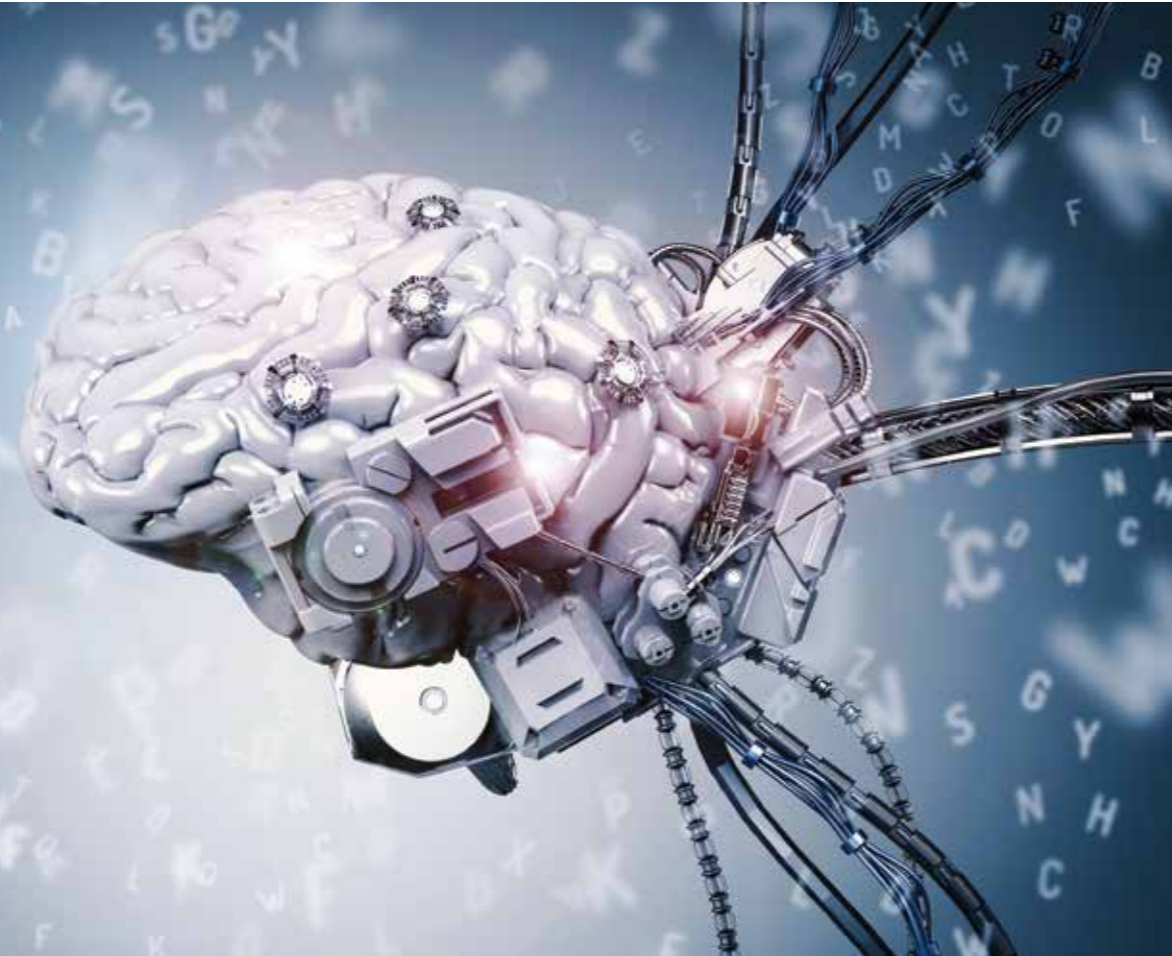
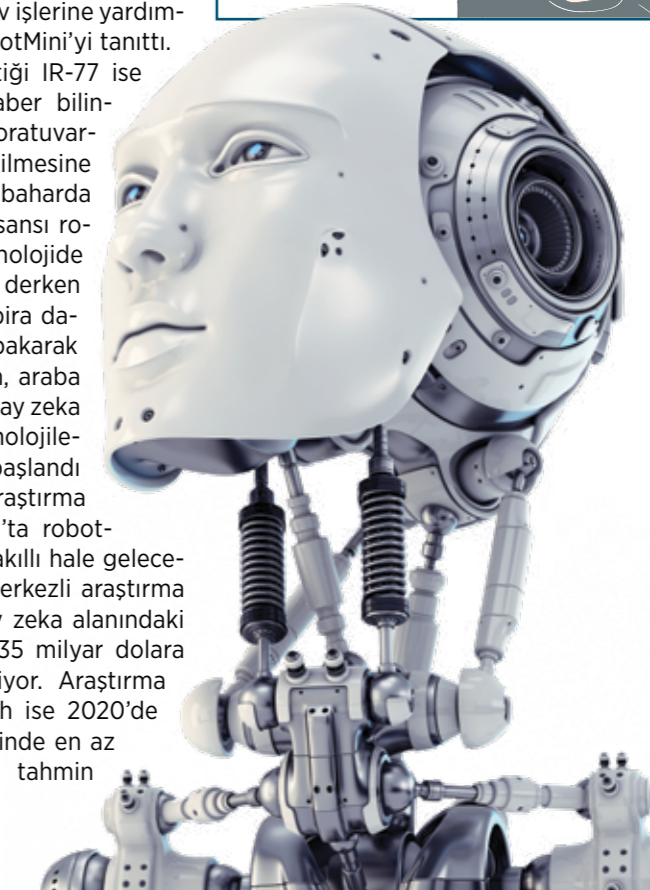
Artık yalnızca akıllı cihazlar değil, insan duygularını anlayabilen ve taklit edebilen, öğrenen, kendini geliştiren ve otonom karar alabilen robotlar söz konusu.

BİLİM VE TEKNOLOJİ DÜNYASI ENDİŞELİ

Microsoft Kurucusu Bill Gates 20 yıl içinde yapay zekanın insanlardan akıllı hale gelmesi ihtimalinin neden endişe yaratmadığını anlayamadığını söylüyor. Tesla Kurucusu Elon Musk, "Varoluşumuz için en büyük tehdit" olarak niteleyerek, bu konuda uluslararası bir denetim mekanizması kurulması gerektiğini belirtiyor. Musk,

Apple kurucularından Steve Wozniak ve bir grup uzman ile 'yapay zekanın nükleer silahlardan daha büyük bir tehdit' oluşturduğuna dair bir bildiriye de imza atmıştı. Musk, Gates gibi teknoloji girişimcilerinin yanı sıra, dünyanın en zeki insanı Stephen Hawking de endişeli. Çalışmaların kontrollü yürütülmesi gerektiğine inanan Hawking,

yapay zekanın belki bir yüzyıl sonra insanlığın önüne geçebileceğini, bunun nükleer silahlardan daha da tehlikeli olduğunu söylüyor ve ekliyor, "Ordular hedefini seçip yok edecek otonom robotlar üzerinde çalışıyor. İnsanların bununla yarışmasının imkânı yok."





Hazır çorbanın doğal adı

Tarhana

Kış aylarının vazgeçilmezi tarhana çorbası, Orta Asya Türklerinin dünyaya hediyesi. Türklerle Anadolu'ya, oradan da Orta Doğu, Balkanlar ve Avrupa'ya kadar yayılan tarhana, belki de tarihin ilk doğal hazır çorbası.

Bugün marketlerden satın aldığımız hazır çorbanın doğal ve sağlıklı bir öncüsü Tarhana. Tarihler boyu mutfaqlarda yerini koruyarak bugünlere gelen Tarhana, besin değeri oldukça yüksek olduğundan kış aylarında çok tercih ediliyor. Protein, vitamin ve mineraller açısından iyi bir kaynak olan tarhana, aynı zamanda ucuz ve dayanıklı. Tüm bu özellikleriyle kış günlerinin vazgeçilmezi olarak ülkemizde yaygın olarak tüketiliyor. Uzun süre saklanabilmesi sayesinde her ihtiyaç olduğunda gerektiği kadarı kaşıkla suya katılarak kaynatılıyor. Ortaya çıkan çorbaya evde ne varsa çeşni olarak zevke göre katmak mümkün. Kimi etli seviyor kimi peynirli kimi sade.

Anadolu'nun bu has lezzetinin, göçebe olarak yaşadıkları dönemlerde her türlü yiyeceği kurutup saklamaya çalışan Orta Asya Türkleri tarafından icat edilerek bu coğrafyaya getirildiği düşünülüyor. Anadolu'dan Orta Doğu'ya, Balkanlara ve oradan da Avrupa'ya kadar yayılan tarhanaya Yunanlılar trahanas, Bulgarlar turkhana, Sırp lar tarana, Macarlar tahonya, Finler ise talkuna diyorlar. İsmi icat edenin Persler olduğu, Farsça terhanenin Türkçe telaffuzla tarhana olduğu söyleniyor. Daha fazla desteklenen bir başka rivayet ise varlık durumu fazla iyi

kadoLife

Tarhana karışımına katılan tahıl ve sebzeler, hazırlandığı yörelerde yetişen çeşitlere ve damak tadına göre değişebiliyor.

DAR HANEDEN SARAYA

Tarhana kelimesinin kökeninin nereden geldiğine dair dilden dile ufak tefek değişikliklerle anlatılan bir de hikayesi var...

Rivayete göre, devrin sultanı ordunun kamp kurduğu bir bölgede tebdil-i kıyafetle dolaşmaya çıkar. Gezdiği köylerden birinde bir hanenin kapısını çalar. Hane sahibi, derviş kılığındaki hükümdarı tanımaz. Tanrı misafiri der, içeri buyur eder. O sırada sofraya kurulmuş, hane halkı yemek yemektir. Sofrada ise sadece kara ekmek ve bir çorba kasesi vardır. Tanrı misafiri de sofraya oturtulur ancak ne kadar kılık değiştirmiş olsa da halinden tavrından hele ki ordu karargahının da yakın olmasından şüphelenen hane halkı gelenin kim olduğunu anlar. Mütevazı sofralarından dolayı özür dileyerek misafirlerini kara ekmek ve dar hane çorbasına buyur ederler. Sultan çorbayı çok beğenir. Saraya dönünce de mutfağa talimat vererek lezzetini pek beğendiği bu çorbayı sürekli yaptırır. Dar hanenin çorbası böylece saraya taşınır, adı da evrilerek halk dilinde "tarhana" olarak yerini alır.



olmayan aileler için bir kurtarıcı olmasından ötürü, hali vakti dar hanelerin yiyeceği olmasına atfen dar ve hane kelimelerinin birleşimiyle zaman içinde tarhanaya evrilmiş olması.

HER YÖRENİN LEZZETİ AYRI

Yoğurt ve buğday ununun, tat katmak için soğan, biber, domates gibi sebzeler ve çeşitli baharatlarla karıştırılıp yoğrulmasıyla ortaya çıkan hamurun fermente edildikten sonra kurutulup öğütülmesi ve elenmesi ile elde ediliyor. Elenen pembemsi renkteki un görünümü bu karışıma tarhana deniyor. Bu temel tarif dışında tarhananın başkaca bir standardı olduğu söylenemez. Karışıma katılan

tahıl ve sebzeler, bulunulan yörelerde yetişen çeşitlere ve o yörenin ve hatıta hazırlandığı hanenin damak tadına göre değişebiliyor. Tahıl olarak, buğdayın yanı sıra nohut, mercimek, mısır unu hatta börülce ile hazırlanması mümkün olan tarhanaya domates, kırmızı biber, nane katılabilir. Pişirme sırasında ilaveten süt, yumurta, peynir veya kıyma gibi herkesin zevkine uygun lezzetler tadı zenginleştirmek için çeşni olarak kullanılabilir. Tarhananın, yörelere ve yapım şekillerine göre; Ege, Trakya, Gediz, Sivas, Maraş, Beyşehir, Kastamonu yaş, göçe, göçmen, kiren, hamur, et, süt, üzüm, top, ak, kıymalı, şalgamlı, pancarlı gibi birçok çeşidi var.



KAFKASYA'NIN ANADOLU'YA AÇILAN KAPISI

KARS

İpek Yolu üzerinde bulunan ve Kafkaslardan Anadolu'ya girer girmez ilk yerleşim merkezi olan Kars, bu özelliği nedeniyle çağlardan beri birçok uygarlığa ev sahipliği yapmış kadim bir kent.

Ennisite çeşitliliği ve farklı kültür zenginlikleri açısından oldukça kozmopolit bir yapıda olan Kars'ta lehçesinden folklorüne, her an her yerde bunu farketmek mümkün. Kars'ta Türk halkının yanı sıra Azeriler, Kürtler, Terekeme ve Türkmenler yaşıyor. Ayrıca çok az sayıda da olsa Rus Malakan ve Almanlar var. Kafkas Üniversitesi de gerek artan öğrenci nüfusu gerekse ekonomik, sosyal ve kültürel alandaki olumlu etkile-

rini açtığı 90'lı yıllardan bu yana artarak göstermekte.

HAVASI ZORLU, PEYNİRİ ÖDÜLLÜ, BALI ORGANİK

Kars oldukça zorlu iklim koşullarına sahip. Kışın en az dört ay karlarla kaplanıyor. Geniş çayır ve otlaklara sahip olan bölgede hayvancılık en önemli geçim kaynağı. Ayrıca son dönemde gravyerine de büyük ilgi olan Kars'ın sayısız ödül sa-

hibi kaşar ve beyaz peynirleri ile kreması, kaymağı, bu geniş çayırda beslenen hayvanlardan elde ediliyor. Kümes hayvancılığı da oldukça gelişmiş olan Kars'ın balı çok kıymetli. Tamamen organik olarak, herhangi bir ilaçlama ve gübreleme işlemi yapılmadan, Kars ve Ardahan'ın mera ve yaylalarında doğal yetişen polen ve nektar kaynağı çiçeklerden, Kafkas ırkı arılar tarafından yapılan Kars balı haklı bir üne sahip. Sert kış şartlarından



SARIKAMIŞ

dolayı pek gelişme de Kars'ta tahıl ağırlıklı olarak tarım mevcut. Buğday, arpa ve yulafın yanı sıra lahana, şalgam, patates gibi sebzeler yetiştiriliyor ancak nüfusun yüzde 80'e yakın çok büyük bir kısmı en temel ekonomik sektör olan tarım ve hayvancılık sektöründe çalışıyor. Çeşitli sektörlerinde irili ufaklı fabrikalar da kurulmuş olmasına karşın işsizlik oranı yine de yüksek olduğundan Türkiye'nin en fazla göç veren şehirlerinden biri ne yazık ki bu güzel ilimiz.

GAZİ MADALYALI İLK KENT

Kars'ta Paleolitik Çağlardan beri yerleşim izlerine rastlanıyor. Yazılı tarihe bakıldığında MÖ 5 bin yılından itibaren sırasıyla Huriler, Urartular, İskitler ve Perslere geçen bölgede, Perslerin kurduğu ve bugün anıldığı adını aldığı söylenen Karsaklı Beyliği, bölgede 700 yıl boyunca hüküm sürdü. MS 5. yüzyılda Sasani'ye geçen Kars, 11. Yüzyılda Selçuklular tarafından egemenlik altına alınmaya kadar uzun süre Sasani, Bizans ve Araplar arasında savaş alanı oldu. Selçuklular 200 yıl kontrol etseler de daha sonra gene Gürcüler, Moğollar, Altınordu Devleti, Karakoyunlular, Akkoyunlular hakimiyetlerine girdi. 16. yüzyılda niha-

yet Osmanlı İmparatorluğu topraklarına katılan Kars'ın Osmanlı Rus Savaşı'nda ki kahraman savunması nedeniyle 1855 Kars Zaferi şerefine kazandığı zafer madalyası, Anadolu'da bir şehre verilen ilk gazilik madalyası olarak tarihe geçtiyse de 1877'den 1918 yılına kadar Rus işgali altında kalmasına engel olamadı.

GÜNEYBATI KAFKASYA CUMHURİYETİ

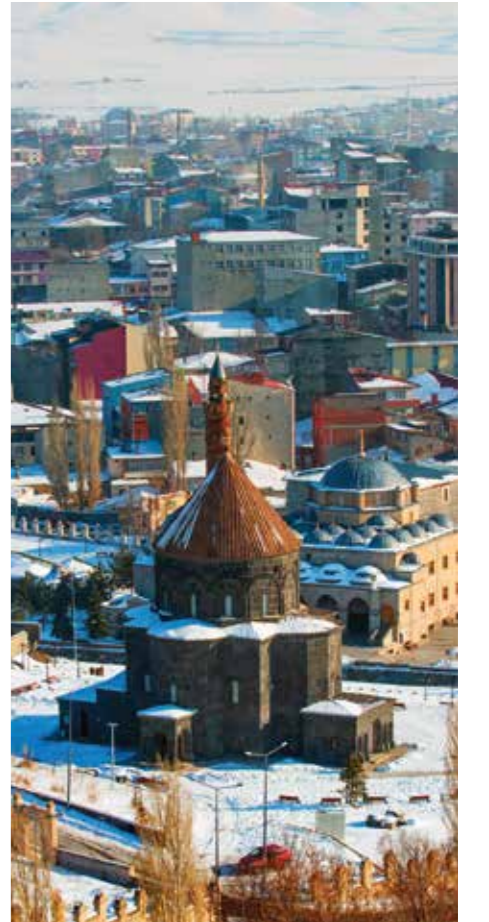
Anadolu topraklarında, Türkiye Cumhuriyeti'nden önce ilk cumhuriyetin Kars'ta kurulmuş olduğu fazla bilinmez ancak birkaç aylık çok kısa bir ömrü olmuş olsa da Kars'ta 1919 yılının başında, Artvin, Ardahan, Batum, Gümrü, Sarıkamış, Nahçıvan, Ordubad ve İğdir'ı da kapsayan modern bir cumhuriyet kurulduğu bir gerçektir. Rus işgalinden 40 yıl sonra yeniden Osmanlıya dönen Kars, Milli Mücadele yılları sırasında Ermenilere bırakılmak istenince önce Milli Şura sonra Cenub-i Garb-i Kafkas yani Güneybatı Kafkasya Cumhuriyeti hükümetlerini kurdu. İngilizler yerel hükümetin çalışmalarına bir süre izin verse de birkaç ay içinde hükümetin varlığına son vererek bölgeyi Ermenilere devrettiler. 1920'de Kazım Karabekir yönetimindeki Türk Ordusu tarafından yeniden Türk top-

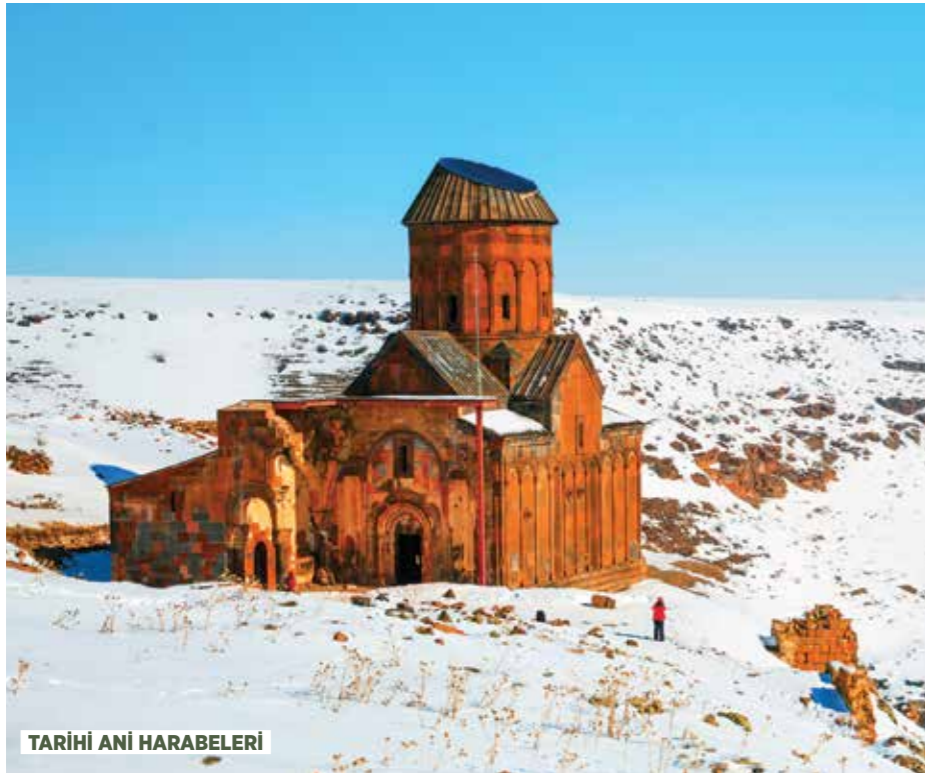
BEMBEYAZ KRİSTAL TEPELER: SARIKAMIŞ

Kayak tutkunları için ideal olan kristal kar kalitesi, müthiş doğal özellikleri ve saatte 2 bin 400 kişilik kapasiteli telesiyey sistemli altyapısı ile ülkemizin en önemli kayak tesislerinden biri Kars'ta bulunuyor. Yılda bir kez Türkiye Kayak Şampiyonası'na da ev sahipliği yapan Sarıkamış tesislerinde, iki etapta oluşan pistlerin toplam uzunluğu 25 kilometreye ulaşılıyor. Zirve yüksekliği 2 bin 635 metre olan Sarıkamış sarıçam ormanlarıyla çevrili olduğundan çığ tehlikesi olmadığı söylenen pistlerden kuş sesleri eşliğinde 7 kilometrelik bir düz iniş keyfi sağlıyor. Normal kış koşullarında kar; aralık ve nisan ayları arasında 4 ay yerde kalıyor, kalınlığı ise 8 ile 120 santimetre arasında değişiyor. İkisi devlet konuk evi olmak üzere konaklama yerleri mevcut. Kayak öğretmeni ve kiralık kayak malzemesi temini de mümkün. Ayrıca ilk yardım, güvenlik ve sağlık hizmetleri de veriliyor. Kayak tesislerine Kars havaalanı 40 dakika uzaklıkta. Şehir merkezinden kayak tesislerine özel araçlar veya otobüs ile ulaşmak mümkün.



ÇILDIR GÖLÜ





TARİHİ ANI HARABELERİ

Kars'ta 1919 yılında kurulan Güneybatı Kafkasya Cumhuriyeti, birkaç aylık kısa bir ömre sahip olsa da Anadolu topraklarında kurulmuş ilk cumhuriyet.

raklarına katıldı ve şehir gösterdiği fedakarlıktan dolayı bir gazilik ünvanına daha sahip oldu. İlçeleri arasında bulunan Ardahan ve Iğdır'ın 90'lı yıllarda il yapılmasıyla nüfusu ve sınırları küçülen Kars'ta, Dağlık Karabağ Savaşı sırasında Ermenistan'la olan sınır kapısı kapatılarak destek verilen Azerbaycan'ın Başkonsolosluğu bulunuyor.

KARS KALESİ

Selçuklular tarafından 12. yüzyılda yapılan Kars Kalesi aynı zamanda Merkez Kale, İç Kale veya Stadel olarak da anılıyor. İki asır ayakta kaldıktan sonra Timur tarafından yıkılan kale 16. yüzyılda Osmanlılar tarafından yeniden inşa edildi. Merkez kale, 27 bin metre uzunluğundaki kesme bazalt taştan yapılmış dış surlar ve 220 burçtan meydana geliyor. Üç adet de büyük kapısı var. Os-



KARS KALESİ



ANİ ANTİK ŞEHİRİ

Kars'ta, kayalıklar üzerinde yükselen ihtişamlı bir şehir olan Ani, zamanında kozmopolit ve dini bir merkez olarak, Kordoba, Bagrat, Bizans gibi krallıklara asırlarca beşiklik etmiş bir metropol; konumu, sokakları, çarşıları ve bitişik evleriyle Ortaçağın en büyük ticaret merkezi idi. Bugün harebelerin bulunduğu yerdeki Arpa Çay ile Türkiye ile Ermenistan'ı birbirinden ayıran Ani'de, binlerce yıldan beri yan yana duran cami, kilise ve zerdüş tapınağından da anlaşılacağı üzere; Türkler, Gürcüler ve Ermeniler gibi birçok farklı ulus ve dini bünyesinde toplanmış, çok kültürlü bir yapı vardı. MS 8 ile 13. yüzyıllar arasında altın yıllarını yaşamış olan Ani'nin Venedik Avrupa'sını andırdığı söyleniyor. Bugün sessizliğe gömülmüş bir Antik Şehir olan Ani'nin altında bir de yeraltı şehri var.

manlı-Rus savaşından sonraki 40 yıllık Rus işgalinde tahribatlara uğrayan kale, orijinal özelliğini ve kullanımını yitirmiş durumda. Kale içerisinde, Celal Baba Türbesi, Askeri Koğuşlar, Tarlalar, Cephanelik ve bir adet Mescit gibi 12. yüzyıla ait eserler yer alıyor. Kars şehrinin önemli değerlerinden, 11. yüzyılda Anadolu'nun Türkleşmesi için gelen Alperenlerden olan şehit Ebul Hasan Harakani'nin türbesi de Merkez Kaleiçi mahallesinde, bugünkü Evliya Camii külliyesindeki kubbeli şadırvanın içerisinde bulunuyor. Rusya'nın Kars'ı işgali sırasında 19. yüzyıl başlarında kilise olarak yapıp sonradan camiye dönüştürülen Kars il merkezindeki Fethiye Camii ve 10 metre kadar güneyindeki, kilise olarak inşa edildiği dönemden kalma Rus anıtı gibi Rus işgali döneminden kalma eserler de görülmesi gerekenler arasında.

Geleneksel Japon Halk tiyatrosu	Sık gözlü balık ağı	Akaryakita katılan denetleyici katkı	Toplumla ilgili	Modern	Bir şeyi sağlam bir biçimde yerleştirme	Doğrulama, gerçekleştirme
Ulusal bir akaryakıt dağıtım şirketi	Kararsız, mütereddit	Bir davete gitme	Fransa'da konuşulan Roman dili lehçesi	Yunanca Dolaylı olarak anlatma	Zeybek	Temelsiz, boş
→	↓	↓	→	↓	→	↓
Resimdeki ünlü oyuncu			→		↓	
Kale duvarı						
→		→				
Para biriktirmek için kullanılan kutu				→		
Futa				→		
→		→	→	↓	→	↓
Mektep	→	→	→	↓	→	→
	↓					
→		→	→		→	→
İnce bağırsak iltihabı					→	
Su, ma					→	
→		→		→		
Marka, ayırıcı özellik						
İşletilen paranın faiz katılmamış bölümü						
→					→	→
Bitkilerden elde edilen ilaç	→		→	↓		
	↓					
→		→				
Cözümlenmeli					↓	
Eder, paşa						
→			→			↓
Bir göz hastalığı, glokom					→	
Çin satranççı						
→		→				

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





GENEL MÜDÜRLÜK

SEVKİYAT OFİSLERİ

İSTANBUL DÜNYA TİCARET MERKEZİ

A1 BLOK KAT:10

YEŞİLKÖY-BAKIRKÖY / İSTANBUL

T: +90 212 465 55 56

0 533 310 24 78/79 - 0 543 352 02 52

F: 0 212 465 07 86-87

info@kadoil.com.tr • www.kadoil.com.tr

MERSİN KADOİL AKARYAKIT

DEPOLAMA VE DOLUM TESİSİ

KAZANLI MAHALLESİ

32965 SOKAK KAZANLI / MERSİN

T: 0 324 451 26 55-57

F: 0 324 452 26 53

www.facebook.com/Kadoil

www.instagram.com/Kadoil

www.linkedin.com/Kadoil

www.twitter.com/Kadoilofficial

ALİAĞA OFİS

ATATÜRK MAH. İNÖNÜ CD. NO: 56/28

TÜPRAŞ PARK SAHASI ALİAĞA / İZMİR

T: 0 232 616 06 10 • F: 0 232 616 03 32

BATMAN OFİS

KARDELEN APT. ŞAFAK MH.

BARIŞ BULVARI NO:6 BATMAN

T: 0 488 215 33 66 • F: 0 488 215 33 65

GİRESUN OFİS

OPET DOLUM TESİSİ KARADERE MAH.

KIZILÇAY MEVKİİ ESPİYE / GİRESUN

T: 0 544 294 57 56 • F: 0 454 61 56 94

KIRIKKALE OFİS

ALTINOVA MH. ATATÜRK BULVARI

NO: 186 4/18

(TÜPRAŞ DOLUM SAHASI)

HACILAR 71480 KIRIKKALE

T: 0 318 266 92 23-24 • F: 0 318 266 92 25

KOCAELİ SEVKİYAT OFİSİ

BARBOROS MH. EŞREF BİTLİS CD.

NO: 219 KAT: 3 D: 26-27

ŞİRİNLER İŞ MRK. KÖRFEZ / KOCAELİ

T: 0 262 527 85 10 • F: 0 262 527 85 46

MERSİN SEVKİYAT OFİSİ

KAZANLI MH. 32965 SOK.

KAZANLI / MERSİN

T: 0 324 451 26 55 • F: 0 324 451 26 53

SAMSUN OFİS

SANAYİ MH. SELYERİ MEVKİİ ŞEKER SK.

AKPET-LUKOİL DOLUM TESİSİ YANI

TEKKEKÖY / SAMSUN

T: 0 362 290 20 04 • F: 0 362 290 20 05

TRAKYA OFİS

BOTAŞ KARŞISI OPET PETROLÇÜLÜK A.Ş.

SULTANKÖY / MARMARA EREĞLİSİ

T: 0 282 633 60 73 • F: 0 282 633 80 12

KADOOĞLU HOLDİNG

K Kadooğlu
PETROLÇÜLÜK

K Kadooğlu
LPG

K Kadooğlu
ENERJİ

K Kadooğlu
OTELCİLİK

K Kadooğlu
YAĞ

K Kadooğlu
DIŞ TİCARET

K Kadooğlu
GAYRİMENKUL ve YATIRIM

K Kadooğlu
FKB PETROLLERİ

K Kadooğlu
AKKÖPRÜ PETROLLERİ

BİZ BU GAZLA DAHA ÇOK BÜYÜRÜZ!

Akaryakıt sektöründe 10 yılda ilk 10'a giren Kadoil,
şimdi de gaz sektörüne girip, gücüne güç katmaya ve
hızla büyümeye devam ediyor.

ÖYLE Kİ, ŞİMDİDEN ARAÇ KUYRUKLARI BAŞLADI!



40 YILDIR HIZ KESMEDEN GELECEĞE YATIRIM YAPIYORUZ!

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

