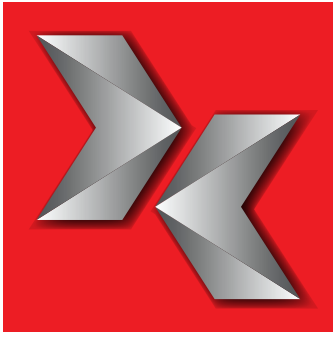


237

www.dagitimkanali.com.tr



Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi

Ayda bir yayınlanır / Mart 2019 / Yıl: 21 / ISSN 1302 308X

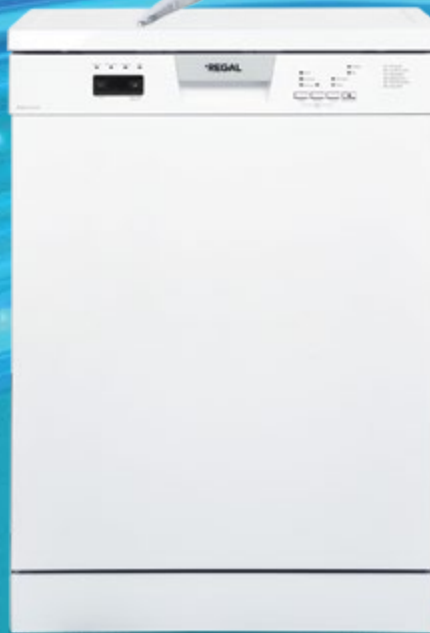
Available on the
App Store

Google play

► REGAL

**ŞIK TASARIMLARI
VE AKILLI
ÇÖZÜMLERİYLE**

**► REGAL'LE
SÖZ SENDE**



ZORLU

0850 222 4 789

regal-tr.com

Regal
Müşteri
Hizmetleri

Mutfakta şef var

CRUST MIX PLUS



Arzum Crust Mix Plus ile mutfaklarda kolaylığı ve keyfi yaşarsınız, harikalar yaratırsınız. Yoğurur, çırpar, karıştırır, kıyma çeker.

arzum

Sen dokunursun değişir dünya



arzum.com.tr | 0850 222 1 800



Airfel Klimalarla Eviniz **Konfor**, Bütçeniz **Ekonomi** Moduna Ayarlı Üstelik



Yüksek Yoğunluklu Filtre

Tozu ve poleni %80'e kadar temizler.



Aşırı yüksek dış ortam sıcaklıklarda soğutma ihtiyacı



Çok soğuk dış ortam sıcaklıklarında ısıtma ihtiyacı



3D Inverter Motor Teknolojisi



*Sadece LTXN50U ve LTXN71U modelleri için geçerlidir.

Airfel 5 yıl Garanti kampanyası 30.12.2019 tarihine kadar yetkili servisler tarafından devreye alınan Airfel duvar tipi split klimalarda (LTXN-U) geçerlidir.

İçindekiler

6



Söyleşi

Pazarlama Müdürü Evren Koç,
Grup Satış Müdürü Eyüp Güler:
“Regal’de tüketicilerimize
her zaman en akıllı çözümleri
sunmaya çalışıyoruz.”

10



Kahve Kokusu

Caffè Nero’nun Bebek mağazası açıldı
Philips’ten Daily Collection
kahve makinesi
‘Reçete’ ile stok kontrol imkanı
‘Kafe Vesto Yeni Nesil Anne
Sohbetleri’ etkinliği başladı
Damak tadı da tartışılmaz...

14



Dernek

KMD Genel Kurul Toplantısı yapıldı

16



Söyleşi

Daikin Türkiye Genel Müdür Yardımcısı
Tuncer Gülsaran
“Hem DAIKIN hem AIRFEL’de dağıtım
kanalımıza yatırıma devam ediyoruz.”

20



Sektör Haberi

36



Araştırma

Buzdolabınız bilgi sızdırıyor olabilir

38



Makale

• Özer Dülger • Bülent Mataracı
• Alpay Kajan • Hakan Akgül

42



Fuar

Arzum Okka yeni ürünlerini
Ambiente Fuarı’nda lanse etti

43



Ürünler

48



Ajanda

Sinemadem

Van Gogh: Sonsuzluğun Kapsında

Milli hedef belli olmuştur. Ona ulaşacak yolları bulmak zor değildir.
Denebilir ki, hiç bir şeye muhtaç değiliz.
Yalnız bir tek şeye çok ihtiyacımız vardır:

ÇALIŞKAN OLMAK!

B. Otatürk



237 **DağıtımKanalı**
Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi
Ayda bir sayı çıkarılır / Mart 2019 / Yıl 21 / ISSN 1302 308X

REGAL **ŞIK TASARIMLARI VE AKILLI ÇÖZÜMLERİYLE**
REGAL'LE SÖZ SENDE

ZORLU 0850 222 4 789 regal-tr.com

MART 2019 • SAYI: 237

İmtiyaz Sahibi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Yıldırım SÖYLEMEZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Yıldırım SÖYLEMEZ
yildirimsoylemez@dagitimkanali.net
+90 542 215 31 37

Yazı İşleri Müdürü
Kağan DEMİRGİL
haber@dagitimkanali.com.tr

Reklam ve Halkla İlişkiler Direktörü
Funda SÖYLEMEZ
funda.soylemez@dagitimkanali.com.tr

Editör
Eren KILIÇ
Derya ÇAĞLAĞAN

Grafik
Ali ANIL
aliosmananil@gmail.com

Yönetim Yeri ve Adresi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Barbaros Mah. Kardelen Sok.
Palladium Tower No: 2 Kat: 10
Ataşehir / İstanbul
Tel/Faks: (0216) 687 03 27 - 687 03 03

Baskı
Şan Ofset Matbaacılık
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 289 24 24

Dağıtım
Etkin Dağıtım

Yayın Danışmanı
AJANS DİJİTAL KALEM
DijitalKalem

ISSN 1302 - 308X

www.dagitimkanali.com.tr

Tüm yayın hakları Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı'na aittir. Dağıtım Kanalı, dayanıklı tüketim malları sektöründe aylık olarak yayımlanır. Basın kanununa göre yerel-sürelî yayındır.

Kaynak göstermek kaydıyla alıntı yapılabilir. Reklam ve uzman yazıları firmaların kendi sorumluluğundadır.

Bu dergide yayımlanan herhangi bir haber veya yazar görüşü, reklam alanları hariç hiç bir şekilde reklam olarak kabul edilemez. Bu yüzden firmalar arasında doğacak ihtilaflardan Dağıtım Kanalı dergisi sorumluluk kabul etmez.

Dağıtım Kanalı dergisi Basın Meslek İske ve Etikleri'ne uymaya söz vermiştir.



Sektörel Yayıncılar
Derneği Üyesidir.
www.seyad.org

SENOCAK

DERİN DONDURUCU & SOĞUTUCU



1915'ten beri HESAPLI TAZELİK

100 yılı aşkın tecrübemiz, yaygın servis ağıımız ve düşük enerji tüketimli, çevreye ve cebinize dost, sağlam ve yüksek kaliteli ürünlerden oluşan geniş ürün gamımız ile tüm soğutucu ve dondurucu ürün ihtiyaçlarınıza cevap verecek en uygun çözümleri üretiyoruz.

www.klimasan.com.tr



444 0 789

MADE IN
Turkey



Dağıtım Kanalı



**Ev Aletleri
Sektöründeki
en güncel
haberleri
herkesten önce
öğrenmek için...**

ABONE OL



Sunuş



YILDIRIM SÖYLEMEZ
yildirimsoylemez@dagitimkanali.net

İnternet ve dijitalleşme çağında bilgilerimiz ne kadar güvenli?

Özellikle IoT cihazları, siber suçlular için ne yazık ki kolay lokma olarak değerlendiriliyor. Varsayılan, değişmeyen ve zayıf şifreler; savunmasız gömülü firmware (ürün yazılımı), ayrıca güncelleme yamalarının olmaması, internet bağlantılı bu cihazları riske açık hale getiriyor. Avrupa merkezli bilgi güvenliği kuruluşu ESET'in edindiği bilgiye göre Japonya'da 2017'de gerçekleştirilen siber saldırıların yarısından fazlasında akıllı cihazlar hedeflendi veya kullanıldı. Bu durum yetkilileri harekete geçirdi. Ülkenin ulusal yayın kuruluşu NHK World'in yaptığı duyuruya göre Japonya, ülkede bulunan yaklaşık 200 milyon nesnelerin interneti (IoT) cihazının güvenliğini test etme amaçlı bir planı onayladı. Bu gelişme ile birlikte internetin kullanıldığı ve cihazların birbirleriyle iletişim kurmaya başladığı günümüz dünyasında güvenlik bir kez daha yüksek sesle vurgulanmaya başladı. Acaba gelecekte sahip olduğunuz bilgiler ne kadar güvende olacak? Evimizde bulunan televizyonlar, buzdolapları ve çamaşır makineleri bu bilgilerimiz koruyabilecek mi? Dijitalleşme güzel ancak tüm bunları dikkatlice düşünmek ve planlamak gerekiyor.

Şenocak Bayileri bu yıl "Birlikte Adım Adım" mottosuyla 7-9 Şubat 2019 tarihleri arasında Antalya Belek'te gerçekleştirilen bayi toplantısında bir araya geldi. Tek distribütör Seren DTM ile 2018 yılının değerlendirildiği ve 2019 hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda, bu iki markanın sektördeki sinerjisi vurgulandı. İkinci organizasyon olan Klimasan A.Ş.'nin her yıl organize ettiği "Yetkili Servisler Toplantısı" yine Antalya Lara'da gerçekleştirildi. Organizasyona farklı illerden 200'ün üzerinde teknisyen katılım gösterdi. Bu keyifli ve verimli toplantılarda biz de yerimizi aldık ve etkinlikleri yakından izledik. Detaylar ilerleyen sayfalarda sizleri bekliyor.

Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği (TET) 2018 yılı İhracat Başarı Ödülleri'ni dağıttı. 2018 yılında 11,5 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşan Elektrik-Elektronik sektörlerinde ihracat şampiyonluğunu göğüsleyen firmalara ödülleri verildi. Vestel elektrik-elektronik sektörü kategorisinde ihracat şampiyonu oldu. Kendilerini tebrik ediyoruz. Haberlerin detayları **Araştırma** bölümümüzde.

Sektör haberleri, yeni ürünler, dernek ve araştırma bölümleri, köşe yazarlarımız ve daha birçok konu ilerleyen sayfalarda sizleri bekliyor.

Keyifli okumalar...

DERİN DONDURUCUDA EKONOMİNİN YENİ ADI

DELTA

Kaliteyi ve ekonomiyi bir arada sunuyor,
Uğur'dan aldığımız güçle en iyisi için çalışıyoruz.



699₺

1.599₺

1.789₺

1.960₺

2.100₺



DCF 190 L D/S



DCF 280 L D/S



DCF 387 L D/S



DCF 466 L D/S

Regal'de tüketicilerimize her zaman en akıllı çözümleri sunmaya çalışıyoruz

“Türkiye’de Endüstri 4.0 kapsamında dijitalleşme çalışmalarına başlayan ilk firmalardan biriyiz. Dijitalleşme kapsamındaki en önemli ajandamız bu dönüşümü Türkiye’de ilk olarak tamamlayan ve bu anlamda öncü firma olmak. IoT’ye önem veren bir marka olarak amacımız tüm ürünlerimizi akıllı hale getirmek. Endüstri 4.0’ın Vestel City’ye tamamen entegre edilmesiyle birlikte verimliliği ve kaliteyi en üst seviyeye çıkaracağız. Bu dönüşüm; maliyetleri düşürecek, üretim hızı ve esnekliği kazandıracak, yüksek kalite ve düşük fire oranı sağlayacak ve know-how, yüksek nitelikli insan kaynağına ulaştıracak.”



Evren Koç
Pazarlama Müdürü



Eyüp Güler
Grup Satış Müdürü

Zorlu Grubu'nun en önemli markalarından biri olan Regal, elektronik ve beyaz eşya sektörlerinde yaptığı çalışmalarla adından söz ettirmeye devam ediyor. Şirketin son birkaç yıldaki değişimi, pozisyonu, hedefleri ve çalışmalarından kısaca bahseder misiniz?

Regal; bizim için stratejik önem arz eden ve Zorlu Grubu'nun belli kitlelerdeki gücünü sağlamlaştırmamızı sağlayan bir marka. Markamız logosundan satış noktasına, ürün gamından, bayi teşkilatına kadar yenilendi. Bu yüzden doğru bir iletişimle ön plana çıkarılması çok önemliydi. Hedef kitlenin yaşam biçimini ve bakış açısını, ürünlerimizin özellikleriyle buluşturarak tüketicimizin hayatında olduğumuzu hissettirmek istedik. Regal'in uygun fiyatlarla kaliteli ve teknolojik çözümler sunan bir marka olduğu algısının bu kampanya ile birlikte yavaş yavaş oluşmaya başladığını gözlemliyoruz. Yeni teknolojilerimizi birbirinden eğlenceli gerçek hikâyelerle paylaşmaya ve orta segment Türk tüketicisinin yanında olup, onlara güç veren bir marka olmaya devam edeceğiz. Regal kendini yenileyerek Zorlu Grubu'nda önemli bir oyuncu olacağının şimdiden sinyallerini veriyor.

Farklı ürün gruplarında müşterilerinin ihtiyaçlarına yanıt veriyorsunuz. Regal'in öne çıkan ve rakipleri karşısında fark yaratan ürünleri nelerdir?

Regal markasıyla ürettiğimiz tüketici odaklı ve hayatı kolaylaştıran özelliklere sahip ürünlerimizle tüketici ihtiyaçlarını en optimum şekilde karşılamaya çalışıyoruz. Her kategoride özel değerlendirmeler yapıyor ve ihtiyaçları belirlemekle kalmayıp yeni özelliklerimizle rekabette farklılaşıyoruz. Örneğin Buzdolabı kategorisinde en önemli tüketici ihtiyacı geniş hacimli, enerji tasarruflı ürünler. Ürünlerin bu ana özelliklerinin yanına dondurucu ve soğutucu kısımlarındaki yiyeceklerin kokularının karışmasını engelleyen



yeni teknolojiler ekliyoruz. LCD TV kategorisinde ise dünyada yükselen teknoloji trendlerinden 4K, HDR ve Dolby Vision görüntü teknolojilerini içeren cihazlarımızı ürün gamımıza ekledik ve geliştirmeye devam edeceğiz.

İçerisinde bulunduğunuz sektörde birçok ulusal ve uluslararası marka faaliyet gösteriyor. Siz hangi özelliklerinizle bu markalar arasında farklılaşıyorsunuz?

Sahada 30 kişilik bir ekiple bayilerin ihtiyacı olan bilgileri topluyor, satış danışmanlarımız, asist ekiplerimiz ve perakende akademimizle bu ihtiyaçları karşılamaya çalışıyoruz. Ticareti kolaylaştırmaya, bayilerimizin kazancını artırmayı hedefliyoruz. Daha hızlı sevkiyat ile bayilerin stok miktarlarını azaltmaya çalışırken, tüketicimizin ihtiyaçlarını da en akıllı şekilde karşılayan, samimi bir marka olma yolunda ilerliyoruz. Uluslararası standartlar ve trendleri takip ederken yerli yanımızı da kaybetmiyoruz. Geçen yıl en çok talep gören ürünlerimizden “Ankastre Börek Ustası” serimizde, tüketicilerimize özel börek pişirme programı oluşturduk. Ayrıca Regal ankastre Börek Ustası fırınlara yuvarlak börek tepsisi ekledik. Türkiye’nin tüm yörelerinin böreklerini iletişimimizde kullandık. Önümüzdeki sene de Börek Ustası fırınlarımız kalpleri ısıtmaya devam edecek.

Regal ürünlerinin tasarım ve üretim süreçlerinden genel olarak bahseder misiniz? Bu alanlarda izlediğiniz temel stratejiler nelerdir?

Regal markalı beyaz eşya ve televizyon ürünleri Manisa’da bulunan fabrikamızda endüstriyel tasarım ekibi tarafından uluslararası trendlere ve tüketicinin ihtiyaçlarına göre tasarlanıyor. Ürün geliştirmede ana kriterlerimiz, doğa ve tüketici dostu teknolojiler, enerji tasarrufu, Ar-Ge’ye dayalı ürün kişiselleştirme kabiliyeti ile Türkiye pazarının tercih ve alışkanlıklarına uygun ürün üretimi, ergonomi ve tasarım olarak sıralayabiliriz.

Beyaz eşya ve elektronik sektöründe öne çıkan bir diğer konu Ar-Ge çalışmaları. Bu konuda Regal nasıl bir strateji izliyor?

Teknoloji üretiminin temeli Ar-Ge’ye dayanıyor. Yeni teknolojiler ve dönüşen ekonominin yeni alanları konusunda ne kadar çok Ar-Ge yatırımı yaparsanız, üretimde de o kadar güçlü bir konuma geliyorsunuz. 8 Ar-Ge merkezindeki 1.600 kişilik ekibimiz her gün yeni teknolojiler üzerinde çalışıyor. Bu çalışmaların karşılığını da ulusal ve uluslararası ödüller ve sertifikalarla alıyoruz.

Son dönemin gündem maddelerinden biri dijitalleşme ve Endüstri 4.0. Sizin şirket

olarak bu alandaki bakış açınız nedir? Üretim, dağıtım, tasarım, satış, pazarlama vb. alanlarda dijitalleşme açısından hangi düzeydesiniz?

Türkiye’de Endüstri 4.0 kapsamında dijitalleşme çalışmalarına ilk başlayan firmalar arasındayız. Dijitalleşme kapsamındaki en önemli ajandamız bu dönüşümü Türkiye’de ilk olarak tamamlayan ve bu anlamda öncü olan firma olmak. IoT’ye önem veren bir marka olarak amacımız tüm ürünlerimizi akıllı hale getirmek. Endüstri 4.0’ın Vestel City’ye tamamen entegre edilmesiyle birlikte verimliliği ve kaliteyi en üst seviyeye çıkaracağız. Bu dönüşüm; maliyetleri düşürecek, üretim hızı ve esnekliği kazandıracak, yüksek kalite ve düşük fire oranı sağlayacak ve know-how, yüksek nitelikli insan kaynağına ulaştıracak.

Tüketiciler Türkiye’nin hemen her noktasında ürünlerinize ulaşabiliyor. Müşterilerimize ulaşırken kullandığınız satış ve pazarlama stratejilerinden genel olarak bahseder misiniz?

Tüketicilerimize her zaman en akıllı çözümler sunan, en avantajlı ürünleri ulaştıran bir marka olmaya çalışıyoruz. Bunların yanında marka iş birliklerimizle ek faydalar sağlamayı seviyoruz. 3 yıldır Regal çamaşır makinesi alanlara tam 1 yıllık OMO deterjan hediye ediyoruz. Geçtiğimiz yıl Regal No Frost Buzdolabı alanlara Migros’tan 100 TL hediye çeki verdik. Bu tarz marka iş birlikleri ile hem tüketicimize ek fayda sağlamış hem de duygusal bağımızı güçlendirmiş oluyoruz.

Satış sonrası hizmet konusunda Regal’in yaklaşımı ve çalışmaları nelerdir?

Beyaz eşya ve tüketici elektroniğinde ürünlerinde tercihi etkileyen ve en çok dikkat edilen noktalardan biri de satış sonrası servis ve müşteri hizmetleri. Regal olarak bu konuyu çok önemsiyoruz. 7 gün 24 saat aktif çağrı merkezimizle, 360’tan fazla servis noktamızla ülkenin her noktasına en hızlı, en kaliteli hizmeti ulaştırmaya çalışıyoruz.

2018 yılında reklam kampanyanız ile farklı ödüller kazandınız. Regal’le Söz Sende kampanyasından bahseder misiniz?

Regal marka tarihinde bir ilki gerçekleştirdi ve Türkiye reklam sektörünün en prestijli ödüllü olarak kabul edilen ‘Kristal Elma Yaratıcılık Festivali’nden hem basın hem de açık hava kategorilerinden Kristal Elma kazandı.

Regal’le Söz Sende kampanyamızdan da kısaca bahsetmek gerekirse, tüketici için söz sahibi olmanın ve fayda odaklı iletişimin önemli olduğu iç görülerinden yola çıktık ve Regal’le Söz Sende diyerek sözü tüketicilerimize, özellikle de kadınlara bıraktık. İletişim kampanyamızda, hayatın içinden gerçek hikâyeleri eğlenceli bir dil ile

anlatıyoruz. Ürünlerimizin bu hikayelerde yer alan sorunlara çözüm sunduğunu ve tüketicilerimizin hayatını kolaylaştırdığını gösteriyoruz. Yaptığımız iletişim çalışmasına olumlu dönüşler aldığımız için 2019 yılında da bu iletişim stratejisi ile devam edeceğiz.

2018 yılında piyasaya sürdüğünüz yeni ürünleriniz nelerdir? Bu anlamda 2019 yılı ve ötesi için Regal'den neler göreceğiz? Genel olarak hedefleriniz ve öngörüleriniz nelerdir?

2018 yılında birçok yenilikle tüketicilerimize ulaştık. Buzdolabında kokuları karıştırmayan akıllı hava sistemi, çamaşır makinelerinde 22 lekeyi otomatik tanıyan ve özel programlaması ile yıkayan 22 LEKE özelliği, bulaşık makinelerinde özel koku ve bakterileri önleyen yeşil filtre, ankastre fırınlarımızda özel börek programı ve börek tepsisi hediyesi, 4K televizyonlarımızda HDR görüntü teknolojisi, DTS Surround ses sistemi, yeni versiyon smart TV arayüzü gibi 2019 yılında özel ürün geliştirmelerimizle tüketicilerimizi memnun etmeye devam ediyoruz. 4K LCD TV serisi ürünlerimize yeni görüntü ve ses teknolojilerini entegre etmeyi planlıyoruz. Dünyada ve Türkiye'de değişen tüketici ihtiyaçlarına istinaden OTT servislerine olan ilgi giderek artıyor. Televizyon ürün grubunda önümüzdeki günlerde yeni bir OTT servisi marka iş birliğimiz olacağı bilgisini şimdiden paylaşabiliriz.

Öğrencileri hedef alan işler yaptığınızı görüyoruz, 2019 döneminde de bu desteklerinize devam edecek misiniz?

Regal olarak ülkemizin geleceği üniversite öğrencilerimizin yanında her zaman yer aldık ve yer almaya devam edeceğiz. Bu bağlamda üniversite öğrencileri ile iletişimimizi 'Askıda



Ne Var' sponsorluğumuz ile destekledik. Yıl boyunca düzenlediğimiz kampanya kurguları ile öğrencilere televizyon ve beyaz eşya hediye ettik.

Bu çerçevede sosyal medyada çok konuşulan ve takip edilen bir marka olduk. 2019 yılında da 'Askıda Ne Var' iş birliğimiz devam ediyor.



Kahve Kokusu

Caffè Nero'nun Bebek mağazası açıldı



Caffè Nero, Bebek mağazasının açılışıyla misafirlerine yepyeni bir "Kahve Evi" deneyimi sunuyor.

Keyifle vakit geçirilecek mağaza atmosferi, günlük ve taze olarak mağazada hazırlanan kaliteli ve lezzetli yeni yiyecek seçenekleri ve baristaların hizmetlerine yansıyan ustalıklarıyla "kahve evi" kavramını farklı ve Caffè Nero'ya özgü bir konuma taşıyor. Ayrıca farklı ürün ve hizmetlerin katkısıyla 2019'da %30'luk büyüme hedefleyen marka, mevcut mağazalarının yeni konseptte dönüşümü ile birlikte 15 mağaza açarak 150 kişiye daha yeni istihdam sağlamayı planlıyor.

Premium İtalyan tarzı kahvesini birbirinden eşsiz lezzetlerle birlikte sunan Caffè Nero, yeni kahve evi deneyimini İstanbul'un Bebek semtinde açtığı yeni mağazası ile hayata geçiriyor. Kahve evi konseptinin adeta yeniden tanımlandığı mağazayla Caffè Nero, kurum felsefesinin merkezinde yer alan artizan kahveciliği bir üst seviyeye taşıyarak sektörüne farklı bir boyut getiriyor.

2019 yılında 15 mağazanın daha açılması hedefleniyor

Bebek'te, semtin geçmişi ve kendine özgü dokusu korunarak tasarlanan mağaza, yalnızca mimari ve dekoratif özelliklerle değil, yenilenen ürün gamı ve hizmet anlayışıyla da farklılık yaratıyor. Caffè Nero Türkiye, yeni konseptini öncelikle büyük kentlerde

açacağı mağazalarıyla yaygınlaştırmayı hedefliyor. Caffè Nero, yeni kahve evi deneyimini sunan mağazalarla birlikte 2019 yılında 15 mağaza daha açmayı, toplam mağaza sayısını 78'e çıkararak 2019'da %30'luk bir büyüme elde etmeyi hedefliyor. Bu büyüme ile 150 kişilik yeni istihdam da sağlanmış olacak.

Öncü görevi üstleniyor

Caffè Nero Bebek mağazasının 'misafire ve semte özel' hizmet deneyimini en üst noktada hissettireceğini kaydeden Caffè Nero Türkiye CEO'su Ahmet Yanıkoğlu, "Caffè Nero Bebek mağazası, markamızın yenilenen vizyonunda öncü görevi üstleniyor. Caffè Nero olarak başlattığımız bu girişimle 'kahve evi' deneyimini kendimize has yeni ve farklı bir konuma taşıyoruz. Bu anlamda Caffè Nero Bebek mağazamızın, yeni konseptimizin gözbebeği olduğunu söylemek yanlış olmaz." dedi. Kahve evi deneyimini ileriye taşıyarak markanın sektöründeki konumunu güçlendirdiğini ifade eden Yanıkoğlu, büyüme hedeflerinden de söz etti: "Caffè Nero Türkiye olarak Türkiye'deki kahve tüketiminde önemli bir artış gözlemliyoruz. Yeni kahve evi deneyimimizi, kahveye yönelik bu ilgiyi ve misafirlerimizin beğenisini göz önünde bulundurarak tasarladık. Bu doğrultuda, yeni konseptimizin de katkısıyla 2019 yılında, bir önceki yıla göre %30 oranında büyümeyi hedefliyoruz."

Philips'ten Daily Collection kahve makinesi

Philips, Daily Collection filtre kahve makinesi ile kullanıcılarına mükemmel bir kahve deneyimi sunuyor. Philips Daily Collection filtre kahve makinesi, aroma karıştırıcı özelliği ile kahveyi demliğin içinde karıştırarak, her fincan kahvede aynı ve en iyi lezzeti sunuyor.

Türkiye'de 87 yıldır kullanıcıları için en iyisini düşünen ve sağlık alanında yapmış olduğu yenilikler ile adından sıkça bahsettiren Philips, Daily Collection filtre kahve makinesi ile kullanıcılarına lezzetli, sıcak ve aromatik kahve hazırlama imkanı sunuyor.

Kompakt tasarımı ile dikkat çekiyor

1,2 litre hazneye sahip olan Daily Collection kahve makinesi ile 2 fincandan 12 fincana kadar kahve hazırlayabilir, kompakt tasarımı sayesinde mutfağınızda yer kaplamadan kolaylıkla kullanabilirsiniz.

Güvenilir kullanım deneyimi

Kahveniz hazırlandıktan 30 dakika sonra Daily Collection, kendini otomatik olarak kapatarak hem enerji tasarrufu sağlar hem de güvenli bir kullanım olanağı sunar. Kolay temizleme özelliği sayesinde filtre tutucu dahil olmak üzere tüm parçaları bulaşık makinesinde yıkanabilir.



'Reçete' ile stok kontrol imkanı

Yerli bulut tabanlı mağazacılık otomasyonu ve POS yazılımı ikas, sunduğu yeni özelliklerle hem baristaların hem de kahve dükkanlarının dikkatini çekiyor.

Tablet, telefon ve akıllı cihazlardan erişilebilen uygulama sayesinde dükkan sahipleri birkaç dokunuşla kasaya giren çıkan paranın takibinden satışın nasıl yapıldığına, ürün stok bilgisinden müşteri detaylarına kadar birçok bilgiye kolayca ulaşılabilir. Sürekli yenilenen özellikleriyle işletmelerin işlerini daha hızlı ve kolay yapmalarını sağlayan ikas, tek şubeli bir kitabevinden zincir bir teknoloji mağazasına çok farklı sektörlerdeki şirketlerin problemlerine çözüm oluyor. Yeni eklenen özellikleriyle kahvecilerin dikkatini çeken ikas, bu alanda hizmet veren işletmelerin işlerini çeşitli şekillerde kolaylaştırıyor.



Maliyet hesabının doğru yapılmasını sağlıyor

Reçete özelliğinde ikas'a tarifi yaparken kullanılacak miktarlar giriliyor. Örneğin latte yapılırken, standart bir lattede kullanılan süt, su ve kahve miktarı tıpkı bir reçete gibi ikas'a giriliyor ve her latte siparişi verildiğinde bu miktarlar stok bilgilerinden düşüyor. Bu şekilde stoklar daha efektif takip edilebiliyor. Reçetede ürünlerin bitmesine yakın uyarı veren sistem sayesinde işletmeler de müşteriler de mağdur olmuyor. Maliyet hesabının doğru yapılmasını sağlayan bu özellik ile hangi ürün için neyin ne kadar kullanıldığı da kayıt altında tutulmuş oluyor.

Personelin performansını ölçüyor

Siparişi alan barista, kahve hazırlamaya gittiğinde kasaya gelen diğer çalışan kendi kullanıcı şifresini girerek önceki işlem devam ederken yeni sipariş alabiliyor. Böylece kimin hangi işlemi yaptığı da karışmıyor. Ek olarak hangi personelin ne kadar satış yaptığı, kaç tane kahve sattığı gibi bilgiler anlık takip edilebiliyor.

‘Kafe Vesto Yeni Nesil Anne Sohbetleri’ etkinliği başladı

Vestel Kafe Vesto, şubat ayında ‘Kafe Vesto Yeni Nesil Anne Sohbetleri’ etkinliğine ev sahipliği yaptı. 9 Şubat Cumartesi günü Zorlu Center Kafe Vesto’da mindfulness ve öz-şefkat eğitmeni Güneş Ulus’la başlayan etkinlikler dizisi, 22 Şubat Cuma günü de Etkili Anne-Baba Okulu Eğitimsi Zeynep İşman’la devam etti.



Vestel’in ilkin 2016 yılında açtığı Kafe Vesto’lar anneleri, anne adaylarını ve ebeveynleri ilgilendirecek bir etkinlik dizisi başlattı. ‘Kafe Vesto Yeni Nesil Anne Sohbetleri’nin ilki 9 Şubat Cumartesi günü saat 16.00-17.00 arası gunesanne.com bloğunun ve ‘Anneliđi Like Et-Bir Annenin Farkındalık Notları’ kitabının yazarı Güneş Ulus’la ‘Farkındalıkla Ebeveynlik’ sohbeti oldu.

Duygularımızın farkında olmadan yaşıyoruz

Güneş Ulus “Günlük hayatın koşturmacasında yaptıklarımızın ve duygularımızın farkında olmadan yaşıyoruz. Ebeveyn olmak hayatımızda en çok kendimizi suçladığımız ve yargıladığımız rollerden bir tanesi. Farkındalıkla ebeveynlikte, kendimize ve çocuğumuza dikkat verebilmeyi öğreniyoruz. Böylelikle çocuğa duygularını ifade edebilmesi için alan açabilmeyi, hayatın kontrol edilebilir bir şey olmadığını ve zorlu duygularla başa çıkabilmeyi deneyimliyoruz.” dedi.

Aile içi iletişim konularına değinilecek

Kafe Vesto Yeni Nesil Anne Sohbetleri’nin ikincisi ise 22 Şubat Cuma günü saat 16.00-17.00 arası düzenlendi.

Ebeveyn Koçu / İletişim Uzmanı ve Etkili Anne-Baba Okulu Eğitimsi Zeynep İşman ‘Etkili anne-baba ne demek, nasıl olunur’ sorusunun yanıtını katılımcılarla paylaştı.

Zeynep İşman “Aile içinde gerçek sorunu ve görünen sorunu birbirinden ayırmayı, sorunlara yapıcı çözümler getirirken, çocuklarımızla ilişkimizi güçlendirmeyi, çatışmaları nasıl ele alacağımızı ve bunu yaparken ilişkilerimizi nasıl koruyacağımızı, saygı ve sevgi odaklı birey yetiştirme ve aile içi iletişim konularına değineceğiz.” dedi.

Sayısı 8’e yükseldi

Vestel Ticaret A.Ş. Pazarlama ve Mobil Ürünler Satış Genel Müdür Yardımcısı Tunç Berkman “İlkin 2016 yılında Beşiktaş mağazamızın içinde açtığımız Kafe Vesto’ların sayısı bugün 8’e yükseldi. Amacımız müşterilerimizi teknoloji ile daha yakınlaştırmaktır. Kafe Vesto Yeni Nesil Anne Sohbetleri ile de Kafe Vesto keyfini ikiye katlamayı hedefliyoruz. İlkin 9 Şubat’ta Zorlu Center Kafe Vesto’da Güneş Ulus ile başlatacağımız buluşmaların ebeveynler için hem yararlı hem de keyifli olacağına inanıyoruz. Buluşmaları İzmir Alsancak Kafe Vesto ile devam ettireceğiz.” dedi.



Konuk Yazar: Fahrettin Kerim Avcı

Damak tadı da tartışılmaz...

Dünyanın en zor işi herkesin bildiği konuda bir şeyler yazmak. Sonuçta bilgi sahibi olmadan fikir sahibi olmak birçoğumuzun olmazsa olmazı. İstenilen bilgiye anında ulaşım sağlanan bu çağda neyin tartışıldığı da çok önemli. İnsanlar, tamamen sentetik olarak hazırlanan 3'ü 1 arada, diğeri altta, öbürü kenarda instand kahvesini yudumlarken arabika mı, robusta mı diye tartışıklarına şahit oldum. Kırmızı gül seven bir insana, sarı karanfilin dayatılması ne kadar doğruysa veya bu tezinde ne kadar başarılı olmayı düşünüyorlarsa artık. Osmanlı zamanında bilmem kaç bir arada mı vardı. Kahve çekirdekleri kavrulur, un kıvamında öğütülür cezvede pişirilip ahenkle içilir, üstelikte kırk yıl hatır da bırakırdı.

Bir elin parmakları bile nasıl farklıysa kahve de öyle. 90 çeşit ağaç türü, 1000'lerce bileşenden oluşan 5-10 mm büyüklüğünde bir çekirdekten bahsediyoruz. Tabii ki bundan çok çok farklı kombinasyonlar çıkacak. Zevkler ve renkler tartışılmaz derler ya, ben buna damak tadını da eklemek istiyorum. Nasıl ki 4 ana renkten insan gözü 17 milyar rengi ayırt edebiliyorsa, aynı şekilde dilde de papilla adı verilen bölgelerde tat alma tomurcukları bulunur. Dilin uç kısmında tatlı. Arka kısmında acı. Ön yan kısımlarında ise tuzlu. Arka yan kısımları ise ekşi tadın en iyi algılandığı bölgelerdir. 4 ana renkten matematiksel olarak 17 milyar renk kombinasyonu

çıkiyorsa 4 ana tat alma duygusundan da en azından o kadar çıkar diye düşünüyorum.

O'nun içindir ki, eğer tartışılacaksa neyin tartışılması gerektiğini de bilmeli insan.

Kötü bir sabun kıvamında kokan o açık yeşilimsi çekirdeklerin, davetkar kokusuyla kendisine çeken mükemmel bir şeye dönüşümünü seyretmek. Ve inanılmaz bir haz almak. İşte bunun asıl sorumlusunun, kimsenin bilmediği hatta önemsemediği bu işe yıllarını vermiş kahve kavurmacılarından geçtiğini bilmek gerekiyor.

Önemli olanın, iyi bir çekirdek kahve bulmak ve daha da önemlisi bunu doğru bir şekilde kavuran usta bulmak olduğunu bilmeli başta. Sonrada demleme şeklini belirlemeli. Ülkemizde her köşe başında yeri olan ama dünyada pek tutulmayan, o çok meşhur bir firmanın kahve çekirdeklerini yakma kıvamında kavurduğu ve sadece kahve tadının alınabildiği sıvıyı içerken tartışmamalı.

Onun içindir ki arabika mı, robusta mı çok önemli değil. Ne istediğinizi bilmek önemli. Tabi size sunulanlar arasında bulabilirsiniz.

Önümüzdeki ay arabika, robusta farkını ve bazı özel tatlara sahip kahve çekirdeklerini anlatmak istiyorum.

KMD Genel Kurul Toplantısı yapıldı

Başkanlığını Yenil Gökyıldırım'ın devam ettireceği KMD'de sektörün önde gelen isimleri yeni Yönetim Kurulu'nda yerlerini aldı.



Organize perakende sektörünün önemli oyuncularını temsil eden Kategori Mağazacılığı Derneği'nin (KMD) Genel Kurul Toplantısı 13 Şubat Çarşamba günü yapıldı. Sektörün öncü isimleri yeni dönem Yönetim Kurulu'nda yerlerini alırken, Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini MediaMarkt Türkiye İcra Kurulu Başkanı Yenil Gökyıldırım'ın devam ettirmesine karar verildi.

Verimlilik en ön plana çıkacak

KMD'nin 2019 plan ve programlarının da görüşüldüğü Genel Kurul toplantısında, verimliliğe vurgu yapan Yenil Gökyıldırım, "Ülkemiz, perakende için halen büyük fırsatlar barındıran bir yapıya sahip. 2019'da verimliliğe her zamankinden daha fazla önem verip sektörümüzü, şirketlerimizi güçlendirmeye; müşteri ve iş ortaklarımıza fayda yaratmaya devam edeceğiz. Ve tabii ki aynı zamanda da geleceğe yatırıma devam edeceğiz. KMD olarak sahiplendiğimiz ana konulardan biri olan "teknolojiye yatırım" 2019'da odağımızda olacak ve hem verimlilik hem de yarattığımız faydalara artı değerler katacak." dedi.

Kanun yapımcılarla yakın temas

Perakende sektörünü ilgilendiren mevzuatın son dönemde oldukça ağırlaştığını ve operasyonların etkilendiğini belirten Gökyıldırım, "Yeni dönemde kanun yapımcılarımızla daha yakın temas halinde bulunarak hem ülkemizin ve tüketici refahımızın gelişimi, hem de sektörümüzün önünü açabilecek düzenlemeler için çalışacağız. Hükümetimizle ve ilgili Bakanlıklarımızla hali hazırda süren yapıcı işbirliklerimiz artarak sürecek." dedi.

KMD'nin yenilikçi faaliyetlerinin ve etkinliklerinin de hızla süreceğini belirten Gökyıldırım, Sürdürülebilirlik Sempozyumu'nu Haziran, Perakende Teknolojileri Konferansı'nı Ekim ayında gerçekleştireceklerini söyledi.

KMD Genel Kurul toplantısında belirlenen dernek Yönetim ve Denetim Kurulu asil ve yedek üyeleri ise aşağıdaki şekilde belirlendi;



Yönetim Kurulu Asil Üyeler

1	Alp Önder Özpamukçu	Koçtaş
2	Arif Fevzi Keçeci	Sephora
3	Arif Yenil Gökyıldırım	MediaMarkt
4	Bülent Gürçan	Teknosa
5	Elif Berker	YvesRocher
6	Erkmen Onbulak	Zorlu
7	Filiz Ecet Özdağlar	L'Oreal
8	Hadi Mert Karabrahimoğlu	Penti
9	Handan Abdurrahmanoğlu	Arçelik
10	Kerim Nişel	Ikea
11	Muharrem Mete Yurddaş	Watsons
12	Murat Demiroğlu	Nebim
13	Murat Gigin	Tekzen
14	Mustafa Akdoğan	Turkcell
15	Mustafa Altındağ	DR
16	Orkan Ozan	Vodafone
17	Ömer Taviloğlu	Mudo
18	Serhan Tinastepe	Simport

Yönetim Kurulu Yedek Üyeler

1	Ali Rıza Kocaer	Chakra
2	Bilgin Çifci	Rossmann
3	Cem Sunman	Toypa
4	Fatih Karaca	Karaca
5	Mehmet Tevfik Nane	Pegasus
6	Nihat Erciyas	Erciyas Hukuk
7	Ümit Önal	Türk Telekom

Denetim Kurulu Asil Üyeler

1	Adnan Akan	PWC
2	Ayten Karahan Hasgöl	Tanı
3	Eser Ersoy	Eczacıbaşı Intema

Denetim Kurulu Yedek Üyeler

1	Alper Türkay	XPlace
2	Esra Tokel	Paşabahçe
3	Hasan Yalçın	Praktiker



BORN INNOVATIVE

İleri pişirme teknolojisi ile tanışın diye,
ankastre fırınlarda 30 gün koşulsuz iade!



Hoover'de Kadınlar Günü kutlaması ay boyunca devam ediyor.
Hoover ankastre fırınlarda, **sadece kadınlara özel**
30 gün koşulsuz iade fırsatını kaçırmayın.

444 0 398 www.hoover.com.tr HooverTurkiye HooverTurkiye
 hoover_turkiye hoverturkiye

Sadece
Kadınlara Özel

30 GÜN

KOŞULSUZ İADE

Kampanya, 31 Mart 2019 tarihine kadar, kampanyaya katılan Hoover yetkili satış noktalarından alınan ankastre fırınlarda geçerlidir. Kampanyadan yararlanmak isteyen tüketici, fatura tarihinden itibaren 30 gün içerisinde fatura aslı ile birlikte, ürünü satın aldığı Hoover yetkili satış noktasına başvurmalıdır. Hoover yetkili servis noktasının, tüketici hatasından kaynaklandığını tespit ettiği hasarlı ürünler, kampanya kapsamına dahil değildir. Kampanya, başka bir kampanya ile birleştirilemez.

Hem DAIKIN hem AIRFEL'de dağıtım kanalımıza yatırıma devam ediyoruz

“Daikin, dünya iklimlendirme lideri olarak 2018 yılında ekonomide yaşanan inişler çıkışlara rağmen, 950 milyon TL'lik sermaye artırımını ile Türkiye'ye, Türkiye iklimlendirme pazarına, dağıtım kanallarımıza ve şirketimize ne kadar güvendiğini bir kez daha ortaya koydu.”



Tuncer Gülsaran
Daikin Türkiye
Genel Müdür Yardımcısı

Isıtma, soğutma ve havalandırma pazarında dünyanın en önemli markalarından biri olan Daikin, uzun yıllara dayanan sektör tecrübesiyle çalışmalarına devam ediyor. Şirketin son dönemdeki gelişimi ve genel çalışmalarından bahseder misiniz?

2011 yılında Daikin, Türkiye iklimlendirme sektörüne Airfel'in %100 hissesini alarak giriş yaptığından beri birçok yeniliğe imza attı. Özellikle Airfel markasının bilinirliği, bireysel soğutma ve ısıtma ürünlerindeki dağıtım kanalının gücü ve Hendek'teki fabrikanın üretim kapasitesi bu birleşmede çok büyük önem arz etti.

O günden beri özellikle fabrikadaki üretim hatlarının geliştirilmesi Daikin markalı split klima üretimiyle başladı. Hatta Daikin Türkiye, fabrikada ürettiği split klimaların ihracatı ile son 2 yıldır ihracat birinciliği ile ödüllendiriliyor.

Yine devamında Airfel kombi üretiminden kaynaklı know-how, Daikin Ar-Ge'si ve gücü ile birleşince dünyanın en küçük kombisi DAIKIN markası ile üretildi. Bu, Daikin grup şirketleri arasında Türkiye'den dünyaya ihracat anlamında bir dönüm noktası oldu.

Yine Daikin Türkiye, ülkemizde eş benzeri olmayan deneyim merkezi ile yatırımcılara, projecilere, üniversite öğrencilerine ve bu konuda bilgilenecek isteyen tüm tüketicilere ürün gamında yer alan tüm ürünlerin çalışır halde test edilebileceği, Daikin teknolojisinin farkını deneyimleme imkanı sunuyor.

Türkiye pazarına direk giriş yapmadan önce özellikle soğutma ürün gamında marka olarak bilinirliği çok yüksek düzeyde olan AIRFEL yatırım yapmaya da devam ediyor. AIRFEL



kullanımı konusunda bütün bilgi ve deneyimimizi sektörümüze sunup, sahip olduğumuz 93 patenti ücretsiz olarak sektörün erişimine açtık. Daikin'i rekabetten ayıran en önemli özellik şirketin değerleri içinde yer alan "çevreye duyarlılık" ve "sosyal sorumluluk"ları gereği 93 patentini dünyada kullanıma ücretsiz olarak açması.



markası, 1999 yılından beri Türkiye pazarında klima, devamında da kombi ve radyatör ürün gamı ile yer almaya başlamıştı. Daikin Türkiye, stratejik planlarında AIRFEL markasını da, diğer ülke pazarlarında uyguladıkları stratejilerden farklı olarak, büyültmeye devam ediyor. Bunun için Türkiye'nin iklimlendirme sektöründeki güçlü partnerleri ile pazarını arttırmak için çalışmayı sürdürüyor. Özellikle AIRFEL markası ile klima pazarında %10'luk bir pazar payına ulaşmış durumda. Amaç hem Daikin ile hem de Airfel ile yatırımlara devam ederek tüketicilere Daikin teknolojisinin segment ürünlerini ulaştırmak ve pazarda daha yüksek bir paya sahip olmak.

Daikin'in Türkiye'deki bir diğer özelliği ise dünya iklimlendirme sektörüne yön veren Japonya üreticiler içinde Türkiye'ye ilk yatırım yapan firma olması. Diğer Japon markaları da Daikin'in bu yatırımını takip ederek Türkiye'ye yatırımları ile gelmeye başladılar. Bugün Daikin, dünya iklimlendirme lideri olarak 2018 yılında

ekonomide yaşanan inişler çıkışlara rağmen, 950 milyon TL'lik sermaye artırımını ile Türkiye'ye, Türkiye iklimlendirme pazarına, dağıtım kanallarımıza ve şirketimize ne kadar güvendiğini bir kez daha ortaya koydu.

Geniş bir ürün grubu ile müşterilerinize farklı alanlarda hizmetler sunuyorsunuz. Daikin'in öne çıkan ve rakipleri karşısında fark yaratan ürünleri nelerdir?

Daikin'in dünya iklimlendirme pazarı liderliğinin altında çok önemli bir Ar-Ge altyapısı var. Japonya'da yaklaşık 1.000 kişilik Ar-Ge merkezi ile bu alanda da öncülüğünü sürdüren Daikin, bu pazardaki pek çok yenilik ve patentin de sahibi durumunda. 94 yıllık tarihinde ısı pompalarından VRV sistemlere kadar pek çok icadı bulanan Daikin, yeni ürün geliştirme konusunda olduğu gibi, mevcut cihaz ve sistemlerin günümüz teknolojisine ve ihtiyaçlarına göre geliştirilmesinde de önemli işler yapıyor. Bu amaçla Reform 32 gaz



Sadece Daikin'de bulunan ve öne çıkan bazı özelliklerden bahsetmek gerekirse de bugün her türlü klima çarpmasını engelleyen 3 yönlü akıllı göz teknolojisi, havadaki bakteri ve allerjenleri %99,9 oranında engelleyen ve "sağlıklı doğru havayı" sağlayan flash streamer filtre sistemi, dış ünitesinden aldığı taze havayı filtre edip, allerjen ve bakterilerden arındırıp istenilen oranda nem eklenip ortama verebilen "Ururu Sarara" sadece Daikin'de bulunan özelliklerden.

Yenilikler ve fark yaratan ürünler sadece klimalar ile sınırlı değil. Patentli özel tasarım eşanjör ü ile dünyanın en küçük kombisi, yapay zeka teknolojisi ile duruma göre nerede doğalgaz ile nerede elektrik ile çalışması gerektiğine karar veren dünyanın ilk hibrit ısı pompası Altherma yine Daikin'in dünyadaki ilklerinden...

Aslında açıkça şunu söyleyebilirim ki; bazı markaların başarılı kombileri, bazı markaların başarılı klimaları, bazı markaların başarılı ısı pompaları, bazı markaların başarılı VRV merkezi sistem klimaları varken, bu grupların tamamında çok iddialı, kaliteli ve başarılı ürün sunabilen, gerçek "Doğru Hava Uzmanı" olan sadece Daikin var...

Airfel ile yapılan satın alma işleminden sonra sektörünüzde hem ulusal ve uluslararası bir deneyimi müşterilerinize yansıtıyorsunuz. Özellikle dağıtım kanallarınızı düşünürseniz, tüketicilerinize nasıl ulaşıyorsunuz?

Airfel markasının satın alma işleminden sonra, az önce bahsettiğim, dünya çapında benzersiz

Daikin özelliklerine Türkiye'ye özel olan dağıtım kanallarımızın gücünü de ekledik.

Çünkü şuna inanıyoruz ki ne kadar teknolojik olarak fark da yaratsanız, yatırımlarınız ile ürünlerinizi ve özelliklerinizi geliştireniz, doğru bir dağıtım kanalınız ve doğru partnerleriniz yoksa bu farklarımızı tüketicilerimiz ile buluşturamayacağımızı biliyoruz. Dolayısıyla Daikin Türkiye'nin en önem verdiği konu DAIKIN ve AIRFEL markalarını doğru temsil eden, teknolojik özelliklerin tüketicilere faydalarını doğru anlatan ve bulundukları pazarda liderliği amaçlayan dağıtım kanalı ve bayileri. Daikin bayilerimiz ticari ve konut projeleri yapan firmalara ve en kaliteli ürünleri talep eden tüketicilere hizmet verirken, Airfel ve diğer markalarımız ağırlıklı olarak son kullanıcılara hitap eden; çeyiz, beyaz eşya, ev eşyaları satan mağazalarda yer alıyor. Airfel markamızın bu noktalara ulaşımını sağlamak için Türkiye'nin 4 bölgesinde birer bölgesel distribütör ile en doğru hizmeti vermeye çalışıyoruz. Marmara'da Panalı, Ege'de Burak Özkan Koşar, Akdeniz'de Paktaş ve Çukurova ile Güneydoğu Anadolu bölgelerinde Osmanoğulları firmaları ile Türkiye'nin her köşesine ulaşmaktayız.

Türkiye'de üretim yapılıyor. Buradaki fabrikanızda hangi ürünlerin üretimini yapıyorsunuz?

Hendek'teki fabrikamızda Daikin Markalı Split Klima, Fancoil İç Üniteler, Klima Santrali, Kombi ve Radyatör üretimlerimiz mevcut. Ayrıca AIRFEL markasıyla da Kombi ve Radyatör üretimimiz

devam ediyor. Fabrikamızda üretilen Daikin markalı split klimaları aynı zamanda başta Avrupa olmak üzere pek çok ülkeye de ihraç ediyoruz, aynı zamanda 2 yıldır üst üste Türkiye'nin en çok klima ihraç eden şirketiyiz.

Ürünlerinizin Ar-Ge süreci ile ilgili çalışmalarınız nerede ve nasıl yapılıyor? Kaç kişilik bir ekibiniz var?

Daikin, dünyada faaliyette bulunduğu her ülkede ortak değerlerini 4 ana başlıkta topluyor. Çevreye ve doğaya duyarlı, kaliteyi ön planda tutan, inovasyona ve yeniliğe açık, insanı ise bu değerlerin tam ortasına koyan bir yaklaşımla ürünlerinin geliştirilmesine odaklanıyor.

Dünya çapındaki inovasyon merkezlerimizdeki 1.000 mühendis her gün daha verimli cihazların geliştirilmesine katkıda bulunuyorlar. Şu an bireysel ısıtma ürünleri Ar-Ge merkezi Türkiye iken soğutma ürünlerinde ise ana merkez Japonya Osaka'daki Teknoloji ve İnovasyon Merkezi.

ABD'de, Teksas'ta açtığımız yeni teknoloji üssünde ise nesnelerin interneti (IoT-Internet Of Things), yapay zeka (Artificial Intelligence-AI) teknolojileriyle Ar-Ge çalışmalarını sürdürmekteyiz...

Son dönemin gündem maddelerinden biri dijitalleşme ve Endüstri 4.0. Sizin şirket olarak bu alandaki bakış açınız nedir? Üretim, dağıtım, tasarım, satış, pazarlama vb. alanlarda dijitalleşme açısından hangi düzeydesiniz?

Daikin, inovasyon açısından her zaman öncü olmuş, bulunduğu sektörde takip edilen veya

Ar-Ge'si sayesinde geliştirdiği teknolojileri rakipleriyle paylaşmış ve bir nevi pazarın dinamiklerini belirleyen firma olmuştur. Dolayısıyla çağımızın gerekliliği olan tüm konu başlıkları aslında uzun yıllar üzerinde çalışılan ve geliştirmelerde temel yaratan unsurlar olmuştur.

Faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde Ar-Ge ve inovasyon konusundaki çalışmalarını hız kesmeden sürdüren Daikin, tüm fabrikalarında dijitalleşmeyi ön plana almışken, ABD'deki yeni yatırımı ile de iklimlendirme sektörüne bu alanda da yön vermeye devam ediyor. Amerika'daki iştiraki olan Goodman Group'un 4 fabrikasını ve lojistik merkezini tek bir merkeze toplayan Daikin, teknolojiye en son yenilikleri üretim altyapısına taşıdı. Teksas'taki bu teknoloji üssünde, yeni bir Ar-Ge ve inovasyon fonksiyonu oluşturan Daikin, DTTP'de nesnelerin interneti (IoT-Internet Of Things) ve yapay zeka (Artificial Intelligence-AI) gibi en yeni teknolojileri kullanıyor. Daikin'in 417 milyon dolar yatırımla faaliyete geçirdiği 4 milyon metrekare merkezde 4.000 kişi çalışıyor. Daikin çalışan sayısını 2018 yılında 5.000 kişiye çıkarmayı hedefliyor.

Dijitalleşmeyi sadece ürünlerimizde değil, bayi ağıımız ve çalışanlarımızla olan iletişimimizi artırmak için de kullanıyoruz. Bunun için DAIKIN MOBILE uygulamasını geliştirdik. Artık önemli duyurular, referans paylaşımları, eğitim videoları, analizler bu platformda paylaşılıyor. Her gün yeni gelişmelerin yaşandığı bugünlerde yaptığımız tüm geliştirmelerde temel aynı. Önce amacımızı ortaya koyuyoruz, sonra da bu amaç için hangi tip araçlar gerekiyorsa bunun geliştirilmesine odaklanıyoruz.

Son tüketiciler Türkiye'nin hemen her noktasında ürünlerinize ulaşabiliyor. Müşterilerimize ulaşırken kullandığınız satış ve pazarlama stratejilerinden genel olarak bahsedermisiniz?

Az önce de bahsettiğim gibi müşterilerimize ulaşmak için en önemli değerlerimiz dağıtım kanalımız, bayilerimiz ve distribütörlerimiz. Bu işin en önemli noktası eğitim. Çünkü Daikin ve Airfel markalarımızla tüketicilere anlatmak istediğimiz çok detay var. Ama bunun bizim hedeflediğimiz şekilde olabilmesi ancak bayilerimizin ve distribütörlerimizin müşterilere dokunan çalışanlarına vereceğimiz eğitimlerle mümkün olabiliyor. Bu yüzden 7 yıl önce DAIKIN Türkiye Akademi kuruldu. Akademimiz kurulduğu ilk günden bugüne bayilerimize ve bayilerimizin çalışanlarına çeşitli eğitimlerle dokundu ve dokunmaya devam ediyor.

Bir müşterinin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürün gamına sahibiz ama ana farkımız, müşterimizin henüz farkında olmadığı ihtiyaçlarını tespit edişimiz. Daikin'in neden bu teknolojik geliştirmeleri yaptığını, bu özelliklerin müşterilerimize asıl sağlayacağı faydayı anlatmamız.

Tüm dünyada satışta olduğu kadar satış sonrası hizmet de büyük önem taşıyor. Sizin bu konudaki yapılanmanız nasıldır?

Türkiye genelinde 450 servisimiz ile hizmet veriyoruz. Yılda ortalama 130.000 adet klima montajı gerçekleştiriyoruz. Daha da önemlisi bugün Türkiye'nin sınırlarında karakollar ve baz istasyonları gibi en zor noktalara klima montajlarını

sorunsuz yapabilen bir servis ağıımız mevcut. Birçok markanın gitmekte bile zorlandığı noktalara hizmet sağlayabiliyoruz. İnovasyonlarımız servis yapılanmamızda da devam etmekte. Şu an aktif olan bir Sakura Kadın Teknisyen projemiz mevcut. Hem iklimlendirme sektörünün en kuvvetli servis ağı, hem de evlere kadın titizliğiyle giren, ürününün onarım ve montajını kadın titizliği ile yapan kadın teknisyenleri de Daikin yetiştirmiş durumda. Artık servis bünyemizde bu işi en az erkekler kadar iyi yapan (-ki bana sorarsanız erkeklerden daha titiz çalışıyorlar) 23 kadın teknisyenimiz var. 450 servisimiz hem Daikin, hem de Airfel markalarımıza hizmet vermekte.

2019 yılı ve ötesi için şirketinizde nasıl bir gelişim öngörüyorsunuz? Yeni ürünleriniz olacak mı? Genel olarak hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Daikin ve Airfel markaları ile bundan sonraki 3 yıl içerisinde piyasaya süreceğimiz ürünler ve özellikleri çoktan hazır diyebiliriz. Daikin, Airfel ve diğer markalarımızla geçen yıl itibarıyla Türkiye pazarında 2. durumdayız. Hedefimiz VRV pazarında olduğu gibi Türkiye split klima pazarında da liderlik. Bunun için hem DAIKIN hem AIRFEL'de dağıtım kanalımıza yatırıma devam ediyoruz. Bu noktada her iki markamızın da önemi eşdeğer. Özellikle pazarın en önemli kısmını oluşturan orta segmentte AIRFEL markası ile iddialı hedeflerimiz var. Amacımız distribütörlerimiz vasıtasıyla bayilerimizi artırmak ve teknolojimizi daha fazla müşteri ile buluşturmak.



Arzum, The Stevie Awards 2019'da Altın Ödül kazandı

Yenilikçi, inovatif ve dikkat çeken tasarımlar kadar satış sonrası hizmetlere de önem veren Arzum, bu alanda kazandığı ödüllerle başarısına başarı katmaya devam ediyor. Marka son olarak, 22 Şubat'ta Las Vegas'ta 13.'sü düzenlenen ve dünyanın en başarılı kurumlarını ödüllendiren The Stevie Awards for Sales&Customer Service 2019'da Satış Sonrası Hizmetler yapısı ile "Müşteri Hizmetleri Başarısı" kategorisinde Altın ödülün sahibi oldu.

Aldıkları ödülün dolayı mutluluklarını belirten Arzum CEO'su Mete Zadi; "Ürünlerimizin arkasında duran marka imajımızı yıllardır koruyor ve bunu sürekli bir adım ileriye taşımaya çalışıyoruz. Müşterilerimiz bizim tüm operasyonlarımızın odak noktası ve merkezi. Arzum'da müşterilerimize sunulan hizmetlere sadece satış sonrası hizmetler departmanımız değil Arzum'un diğer departmanları da sürekli destek vermekte. 'İyi ki varsınız' mottomuzla, iletişimimizi ve hizmetlerimizi artırmak, çeşitlendirmek için sürekli çalışıyoruz. Tüketicilerimize sunduğumuz hizmetin hızı ve



kalitesi bizim için çok önemli. Müşterilerimizin ihtiyacını karşılamak ve onlarla iletişim kurmak için farklı kanalları etkin olarak kullanmaktayız. Özellikle teknolojinin imkan verdiği tüm kanalları etkin şekilde kullanıyoruz ve her geçen gün yenilerini ekliyoruz. Arzum Müşteri Danışma Hattı, yetkili servislerimiz, sosyal medya, web sitemiz başta olmak üzere farklı kanallarla müşterilerimize kesintisiz hizmet vermeyi hedefliyoruz." dedi.

Arzum, IF Design Awards 2019'dan ödül kazandı

Arzum, ödüllere ödül katmaya devam ediyor. Arzum son olarak, elektrik süpürgesi Olympia Power ile IF Design Awards 2019'da Tasarım Ödülü'nün sahibi oldu. Böylece, son 3 yıldır tasarım alanında aldığı ödül sayısını 30'a çıkarmış oldu.

Tasarım alanında dünyanın en prestijli yarışmalarından biri olan ve bu yıl 66.sı gerçekleşen If Design Awards'ın kazananları belli oldu. Uluslararası arenada birçok prestijli ödülün sahibi olan Arzum, elektrik süpürgesi Arzum Olympia Power ile Tasarım Ödülü'nün sahibi oldu. Yüksek 4A performansı, ileri teknolojisi ile temizlikte değişime imza atan elektrik süpürgesi Arzum Olympia Power, bu ödülle birlikte bugüne dek kazandığı ödül sayısını 4'e çıkarmış oldu.

Dünyadaki en önemli tasarım ödüllerinden biri olan If Design Awards'da bu yıl 52 ülkeden 6.375'in üzerinde ürün değerlendirmeye alındı. Rekabet

dolu yarışmada ödüle hak kazanan Arzum, tasarım ve inovasyon alanındaki başarısını bir kez daha kanıtlamış oldu. Arzum Pazarlama ve Ürün Geliştirme Direktörü Mehtap Yıldız ödülle ilgili olarak; "Çeşitli kategorilerle evlerin her metrekaresine sahip çıkıyoruz ve yenilikçi ürünlerle tüketicilerimizin hayatlarını kolaylaştırıyoruz. Süpürge



TÜRKBEŞD Beyaz Dünya Ocak 2019

Dört Ana Ürün

	ÜRETİM	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	1.574.838	1.826.907
Yüzde değişim	-%14	
	İÇ SATIŞ	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	364.676	398.558
Yüzde değişim	-%9	
	İHRACAT	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	1.223.781	1.264.095
Yüzde değişim	-%3	
	İTHALAT	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	4.295	40.618
Yüzde değişim	-%89	

Altı Ana Ürün

	ÜRETİM	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	1.833.914	2.063.653
Yüzde değişim	-%11	
	İÇ SATIŞ	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	392.864	453.022
Yüzde değişim	-%13	
	İHRACAT	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	1.443.482	1.450.819
Yüzde değişim	-%1	
	İTHALAT	
	Ocak 2019	Ocak 2018
Adet / Yıl	13.271	50.148
Yüzde değişim	-%74	

kategorimizdeki en gelişmiş ürün ailemiz Arzum Olympia Serisi ile tüketiciler ve uluslararası birçok prestijli yarışmada dikkatleri üzerimize çekmeyi başardık. Bu ürünümüzle daha önce Design Week Turkey'de İyi Tasarım ve Plus X Award'da Kullanım Kolaylığı ve Tasarım dallarında ödül sahibi olmuştuk. Tasarım ve inovasyon bizim vazgeçilmezimiz. Ürünlerimizin üstün performansının yanında işlevsellik, kullanım kolaylığı ve tasarım özellikleri ile de müşterilerimizin hayatlarına değer katmanın mutluluğunu yaşıyoruz." dedi.



Akıllıca düşün, kaliteli yaşa...

LG'nin üstün yapay zeka teknolojili ürünleriyle hayata değer kat!



Şenocak, iş ortaklarıyla “Birlikte Adım Adım” büyümeyi hedefliyor

Şenocak Bayileri bu yıl “Birlikte Adım Adım” mottosuyla 7-9 Şubat 2019 tarihleri arasında Antalya Belek’te gerçekleştirilen bayi toplantısında bir araya geldi. Tek distribütör Seren DTM ile 2018 yılının değerlendirildiği ve 2019 hedeflerinin paylaşıldığı toplantıda, bu iki markanın sektördeki sinerjisi vurgulandı.



Şenocak’ın her yıl geleneksel olarak düzenlediği bayiler toplantısının bu yılki mottosu “Birlikte Adım Adım” olarak belirlendi. Toplantıda 1915 yılından beri faaliyet gösteren markanın köklü geçmişi ve iş ortaklarıyla ortaya koyduğu sinerji vurgulandı.

Toplantının açılış konuşmasını Yurtiçi Satış Yöneticisi Erdinç Kurdoğlu yaptı. Şenocak bayilerine hoşgeldiniz diyerek konuşmasına başlayan Kurdoğlu; Klimasan San. ve Tic. A.Ş.’nin geçmişi, Şenocak ürün gamı ve Türkiye derin dondurucu pazarı hakkında bir paylaşım yaptı. Ticari soğutma pazarında hem yurt içinde hem yurt dışında küresel markaların iş ortağı olarak tercih edilmekten gurur duyduklarını belirten Kurdoğlu,

2019 yurt içi hedeflerinin özellikle yatay ürünlerde pazardan %28 pay almak olduğunu vurguladı. Kurumsal İletişim Müdürü Hasan Tahsin Gürlek, Türkiye’den ve dünyadan örneklerle ‘Marka Vaadi’ sunumu sonrasında Şenocak markası için 2019 yılı marka bilinirliği artırma, ürün tutundurma ve iletişim projelerine dair bilgilendirme yaptı. Kısa bir aradan sonra söz alan Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Saim İşbilen, Şenocak markalı ürünler ile ilgili olarak hizmet ağı, nakliye ve montaj uygulamalarını tanıttı. Servis noktalarını tüm Türkiye’yi kapsayacak şekilde 211 adede çıkardıklarını belirten İşbilen, mobil cihaz ve bilgisayarlardan ürün ve hizmet takibini daha etkin yapabilecekleri yeni MKS yazılımı hakkında bilgi verdi.



Erdinç Kurdoğlu
Yurtiçi Satış Yöneticisi

Son olarak söz alan Seren Dayanıklı Tüketim Yönetim Kurulu Üyesi Selim Gizer, 2018 yılının ekonomik ve beyaz eşya sektörüne yansıyan etkilerine değindi ve 2019 yılına ait beklentilerini bayilerle paylaştı. Gizer, bayilere yönelik yaptığı konuşmada daha düzenli stok yönetimi ile sadece yüksek sezonda değil tüm yıl boyunca müşterilere alternatifler sunmanın kaçınılmaz olduğunu hatırlattı. Satış sonrası hizmet kalitesinin de tüketici nezdinde tercih edilmek için önemli bir kriter olduğunun altını çizen Gizer, tüm yerleşim birimlerinde bayilerin oluşturulması ve teşhirlerin

arttırılmasının da tüketiciye ulaşabilmek için önemli olduğunu belirtti. Selim Gizer ayrıca 2019 yılıyla birlikte ekonomik görünümün istikrar kazanmasını beklediklerini de vurguladı ve tüm bayilere geçmişte verdikleri destek için teşekkür ederek sözlerini bitirdi.

8 Şubat akşamı ise Titanic Otel ödül töreni ve gala yemeğine ev sahipliği yaptı. 2018 yılında derin dondurucu kategorisinden en başarılı Şenocak bayilerinin ödüllendirildiği töreninin ardından misafirler canlı müzik ve sahne performansıyla eğlendikleri güzel bir akşam geçirdi.



Klimasan Yetkili Servisleri Antalya'da bir araya geldi

Klimasan A.Ş.'nin her yıl organize ettiği “Yetkili Servisler Toplantısı” 5-7 Şubat 2019 tarihleri arasında Antalya Lara'da gerçekleştirildi. Organizasyona farklı illerden 200'ün üzerinde teknisyen katılım gösterdi.



“Sahanın Yıldızları” adıyla düzenlenen organizasyonda, Klimasan firmasının yurt içi satış, kurumsal iletişim, satış sonrası hizmetler, yedek parça ve teknik destek departman yetkilileriyle bir araya gelen servisler görüş alışverişinde bulundu.

Etkinliğin ilk gününde geçmiş yıl çalışmaları hakkında bilgi veren Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Saim İşbilen, 2019 yılı projelerine ilişkin paylaşımında bulundu. Devreye aldıkları yeni uygulamalara değinen İşbilen, “Klimasan satış sonrası hizmetler olarak her geçen gün büyüyen bir organizasyonuz. Sektörümüzdeki servis liderliğimizi bu yıl da sürdürmek istiyoruz. Organizasyonumuzu büyütüyor, hizmet kalitemizi de her geçen gün daha yukarı taşıyoruz. Ülkemize ve insanlarına güveniyor, bu alanda mesleki

eğitime yatırım yapmaya devam ediyoruz.” diye konuştu.

Ticaret Bakanlığı tarafından yetkili servis olmadığı halde reklamlarında kendini yetkili servis gibi tanıtan kuruluşlara ceza verilmesine değinen İşbilen, “Klimasan olarak 100 yılı aşkındır ülkemiz ticari hayatında faaliyet gösteren Şenocak markasının da tüm Türkiye'deki satış sonrası hizmetlerini sağlıyoruz. Özellikle internet sitelerinde, broşürlerde veya diğer reklam platformlarında kendini yetkili servis gibi tanıtan kişi ve kurumlar tüketiciyi zor durumda bırakıyor. Buralardan hizmet alan müşteriler sebepsiz yere ürünlerinin alıkoyması, fahiş yedek parça ve servis ücreti talebi, orijinal olmayan yedek parça kullanımı ile mağdur ediliyor.” dedi. “Bu çerçevede tüketiciyi yanılttığı tespit edilen veya haksız ticari uygulamalarda bulunan firmalar hakkında Reklam Kurulu tarafından kapsamlı inceleme yapılmakta. Bu çerçevede yanıltıcı tanıtım yapanlar hakkında 8 bin 546 lira ile 341 bin 921 lira arasında idari para cezası uygulanabilecek.” diyerek konuşmasına devam eden İşbilen katılımcılara “Bu düzenleme tüm marka sahipleri gibi üretici olan ve kendi satış sonrası hizmetini taaahüt eden bizleri de korumaktadır. Evlerine misafir olduğumuz tüm tüketicileri, kullanma kılavuzlarında yer alan telefon veya varsa firmaların kurumsal internet sitelerini ziyaret etmeleri konusunda bilgilendirme

yapmalıyız.” diyerek sözlerine son verdi.

Daha sonra konuşma yapan Klimasan A.Ş. Yenileme Merkezi Müdürü Özgür Özcan “Etkili İletişim ve Etkin Servis” konusunda tecrübelerini katılımcılarla paylaştı. Müşteri ile iletişimin onların talebini yerine getirmek kadar önemli olduğuna değinen Özcan, doğru tespit, hızlı aksiyon ile birlikte etkili iletişimin zaman kazandıran ve müşteri memnuniyetine hizmet eden olgular olduğunu vurguladı. Özcan ayrıca katılımcılara, kurumsal müşterilerin beklentileri doğrultusunda servis hedefine ulaşabilmek için; müşteri ziyaret adımları ve müşteride uygulanması gereken iletişim becerileri konusunda ‘Müşteri Ziyaretinin 7 Adımı’ kuralını anlattı.

Teknik eğitim ağırlıklı ertesi günkü oturumda 2019 yılında satış yapılacak yeni model soğutucularla mobil cihazlardan ürün ve servis takibi yapılmasına olanak verilen yeni MKS yazılımı tanıtıldı. Android, iOS ve web platformlarında çalışacak bu yazılımın hem kurumsal hem de son kullanıcılar açısından satış sonrası hizmet kalitesini iyileştireceği belirtildi. Sabah saat 10:00'da başlayan ve 16:00'ya kadar süren eğitimi takiben düzenlenen gala yemeğinde ise ekipler sosyalleşerek keyifli bir zaman geçirdi. Galada 2018 yılı yetkili servis performans değerlendirmesinde ilk 3'e giren yanı sıra yıl içinde en çok çağrı kapatan ve en çok yedek parça alan servisler de plaket ve hediyelerle ödüllendirildi.

Philips TV, tüm 2019 model ürünlerine Amazon Alexa altyapısını dahil etti

2019 model tüm Philips televizyonlarda Android 9 Pie işletim sisteminin yanında Google Asistan ve Amazon Alexa özellikleri de yer alıyor.

Philips TV 6814 model ürün sahipleri, Alexa özelliği sayesinde kanal değiştirmenin yanı sıra televizyonun sesini de açabiliyor. Bu özellik; kullanıcıların ellerini kullanmadan, yalnızca sesleriyle akıllı ev cihazlarını kontrol edebilmesi ve haberleri dinleyebilmesini sağlıyor. Kullanıcıların 'Alexa BBC kanalını açar mısın?' ya da 'Alexa, televizyonu oyun konsolu moduna alır mısın?' gibi komutlar vermesi yeterli.

Kumanda üzerinde bulunan ve mavi renkteki LED uyarana sahip olan Alexa tuşuyla aktifleşen sistem, kullanıcılara Philips'in benzersiz Ambilight ışıklarıyla mavi animasyon efektleri sergileyerek uyumlu bir görsel şölen sunuyor.

Bu büyük rahatlık

Amazon Devices'in başkan yardımcısı Jorrit Van der Meulen konuyla ilgili düşüncelerini 'Philips

TV'yle birlikte Alexa'yı Avrupa'da daha fazla kişiye sunabilmek çok mutlu bir heyecan. Kullanıcılar artık yalnızca sesleriyle televizyonlarında bulunan Ambilight özelliklerini, kanalları ve evlerinde bulunan diğer Alexa uyumlu cihazları kontrol edebilecekler. Bu büyük rahatlık." cümleleriyle ifade etti.

Aralık 2018'de başladı

Tüm Philips 2019 Android TV'lerde Android 9 Pie işletim sisteminin yanında, Google Asistan'a kolay erişim sağlayan bas-konuş özellikli mikrofona kumanda da bulunuyor. Android TV'lerini Alexa üzerinden kontrol etmek isteyen kullanıcılar; cihazı bir defa Philips Smart TV Ses Kontrol Özelliğiyle kurulumunu yaptıktan sonra Amazon Echo gibi Alexa uyumlu bir cihazla eşleştirerek ses özelliklerine ulaşabiliyor. Son model Android 9 Pie işletim sisteminde yer alan Google Asistan



sayesinde yalnızca kullanıcı sesiyle; gişe rekoru kıran oyunların skolarına ulaşabilmek, ışıkları kontrol edebilmek ve evdeki diğer cihazları kontrol etmek mümkün.

Philips Android TV'lerin eski cihazlarına gelince, Android Oreo'nun mevcut Philips TV'lere entegrasyonu 2018 Aralık ayında başladı. Havadan denetim sayesinde tüm 2018 modellerinde ve bazı 2017 modellerinde 2019 yılında Android P sistemine direkt olarak geçiş olabiliyor.

HUAWEI'nin deneyim mağazası büyük ilgi gördü

HUAWEI'nin 9 Şubat Cumartesi günü İzmir'de hizmete giren Türkiye'deki ilk deneyim mağazası, İzmirli ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Mağazayı ilk hafta sonunda 3000 kişi ziyaret etti. Mağazada sadece ilk iki günde 1 milyon TL'yi aşkın ciro elde edildi.

Huawei'nin İzmir MaviBahçe Alışveriş Merkezi'nde açılan Türkiye'deki ilk deneyim mağazası yoğun ilgi görüyor. 9 Şubat Cumartesi günü saat 15:00'te halka açılan Huawei deneyim mağazası, ilk hafta sonunda 3000 kişi tarafından ziyaret edildi. Bu iki günlük süreçte deneyim mağazasında satılan tüm Huawei ürünlerinden 1 milyon TL'nin üzerinde ciro elde edildi.

İlk teknik servis merkezi de hizmet verecek

İzmir MaviBahçe'deki HUAWEI deneyim mağazası tüketicilere markanın akıllı telefon, dizüstü bilgisayar, aksesuarlar ve giyilebilir cihazlar gibi tüm ürünlerini keyifli ve konforlu bir ortamda rahatlıkla deneyimleme olanağı sunuyor. Tüketiciler mağazada akıllı telefon ve dizüstü bilgisayarların yanı sıra akıllı saatleri, bileklikleri, cep telefonu aksesuarlarını, bluetooth



hoparlörleri ve daha birçok HUAWEI ürünü deneyimleyebiliyorlar. HUAWEI'nin İzmir'deki ilk teknik servis merkezi de deneyim mağazası bünyesinde tüketicilere hizmet vermeye başladı.

Doğru bir karar verdik

Huawei Türkiye Tüketici Elektronik Grubu Ülke Müdürü Seth Wang, "İzmir halkının teknolojiye çok meraklı olduğunu ve yenilikleri yakından takip

etmeyi sevdiğini biliyorduk. Yaptığımız araştırmalar İzmir'de Huawei markasına ve ürünlerine ilginin çok yüksek olduğunu gösterdiği için ilk mağazamızı burada açmaya karar vermiştik. İzmirlilerin mağazamıza ilk iki günde gösterdiği yoğun ilgi, ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi ortaya koydu." dedi.

Fırsatlar devam edecek

Şubat ayı boyunca HUAWEI deneyim mağazasını ziyaret edecek HUAWEI akıllı telefon kullanıcıları ücretsiz telefon temizliği, ücretsiz ekran koruyucu film uygulaması ve ücretsiz HUAWEI telefon çantası hediyesi fırsatlarından yararlanabilecekler. HUAWEI Deneyim Mağazası'ndan akıllı telefon satın alan kullanıcılar, kendilerine verilecek 1 yıl geçerlilik süresi olan VIP Kart'lar ile HUAWEI Deneyim Mağazası Teknik Servis bölümünde bir kere toz temizliği ve iki kere ekran koruma hizmeti alabilecekler.

arnica

YENİ

Arnica Rose serisi ile Evinize şıklık katın.



Arnica
Mila



Arnica
Demli



Arnica
Master Cook



Arnica
Tostit Maxi

3 yıl
garanti



2018 yılının ihracat şampiyonları belli oldu

Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği (TET) 2018 yılı İhracat Başarı Ödülleri, 15 Şubat Cuma akşamı sahiplerini buldu. 2018 yılında 11,5 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşan Elektrik-Elektronik sektörlerinde ihracat şampiyonluğunu göğüsleyen firmalara ödülleri takdim edildi.



Elektrik ve Elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren ihracat şampiyonlarının ödüllendirildiği 2018 TET İhracat Başarı Ödül Töreni, 15 Şubat Cuma günü Zorlu Center Raffles Hotel’de gerçekleşti. TİM Başkanı İsmail Gülle, TET Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Güven Uçkan ve sektör temsilcilerinin katıldığı törende Türkiye geneli elektrik ve elektronik sektöründe en çok ihracatı gerçekleştiren firmalar ödüllendirildi.

Sektörün 2018 ihracatı 11,5 milyar dolar

2018 yılında 11,5 milyar dolar olarak gerçekleşen Elektrik-Elektronik sektör ihracatı Türkiye ihracatının yüzde 7’sini oluşturuyor. Sektör, Türkiye’nin 2023 hedefine önemli katkı sağlıyor. Ödül töreninde sektör temsilcilerine teşekkürlerini sunan TET Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Güven Uçkan, “2018 yılında TET olarak sektörümüzün yurt dışı pazarlarda güçlü bir konuma gelmesi

için birçok faaliyet gerçekleştirdik. Üyelerimiz ile birlikte ihracat hedeflerimize ulaşabilmek için elimizdeki tüm imkanları seferber ediyoruz. 2018 yılında 168 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Sektörümüz 11.5 milyar dolar ile ilk 5 sektör içerisinde yer aldı. Her yıl olduğu gibi 10 milyon doların üzerinde ihracat yapan firmalarımızı onur listemizde sergiliyoruz Geçtiğimiz yıl 97 firma bu yıl 110’un üzerine çıktı. Sektörümüzün özellikle uzak pazarlarda daha fazla ihracat yapabilmelerini sağlamak için 2018 yılında 8 olan ticaret heyeti sayımızı 2019 yılında 12’ye çıkardık. 2018 yılının ülkemiz adına küreselde önemli gelişmelerin yaşandığı bir yıl olmasını hedeflemiştik. Bu yılki ihracat rakamlarımızda geçen yıla oranla yaklaşık 836 milyon dolarlık bir artış kaydedildi. 2019’un tüm sektör paydaşları ve ülkemiz açısından verimli bir yıl olarak geçmesini diliyorum, ödül alan sektör temsilcilerini can-ı gönülden tebrik ediyorum.” ifadelerini kullandı.

Ödül töreninde konuşma yapan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle

“Bugün bu organizasyonun düzenlenmesinde emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Elektrik-Elektronik sektörü büyük önem taşıyan ihracat kalemlerinden biri. Son 50 yıllık dönemde dünyadaki en önemli teknolojik gelişmeler bu sektörde yaşandı. Türkiye’de de bu alanda ciddi adımlar atıldı, atılmaya da devam ediliyor. Ülkemiz bu yolda çok yol aldı. 2018 yılı ihracat rakamlarımıza göre ihracatımızın kilogram birim fiyatı 1.30 dolar seviyesinde. Elektrik-elektronik sektörü ise ihracatta 3.6 dolarlık kilogram birim fiyatı ile Türkiye ihracatının 3 katı seviyesinde. Sektörde 2018 yılında 100 doların üzerinde fiyatı olan 146 kalem ürün ihraç ettik. Bu ürünlerden

17 tanesi 1.000 doların üzerindeydi. Sektörde 2018 yılında 224 ülkeye ihracat gerçekleştirdik. 143 ülkeye çamaşır makinesi, 140 ülkeye bulaşık makinesi, 80 ülkeye de kamera ihraç ettik. Bu değerli büyük başarıların mimarı olan elektrik-elektronik sektörünü kutluyorum. TİM olarak tüm sektörlerimizle 2019 yılında bir değişim yılı içerisindeyiz. Türkiye’nin geleceği ihracatta. Türkiye’nin lokomotif sektörlerinden biri olan elektrik-elektronik sektöründen daha fazla ihracat bekliyoruz.” dedi.

Elektrik-Elektronik Sektörü İhracat Şampiyonu: Vestel

Türkiye Geneli Elektrik-Elektronik sektöründe 2018 yılında en çok ihracat yapan firma Vestel oldu. Sektörde en çok ihracat gerçekleştiren ikinci firma Arçelik olurken, üçüncülüğü BSH Ev Aletleri aldı.

Sektörün alt kategorilerinden olan Beyaz Eşya sektöründe en çok ihracat yapan firmalar sırasıyla Arçelik, BSH Ev Aletleri ve Vestel oldu. Diğer bir alt kategori olan Elektronik sektöründe en çok ihracat yapan firmalar ise Vestel, Arçelik ve Electricfil Ünifil Otomotiv şeklinde sıralandı.

Elektrik Üretim ve Dağıtım Ekipmanları kategorisinde en çok ihracat gerçekleştiren firma Siemens oldu. Aynı kategoride ABB Elektrik ikinci, Eltaş Elektrik ise üçüncülük ödülünü aldı. Kablo sektörünün ihracat şampiyonu Nexans Türkiye oldu. Kablo sektöründe en çok ihracata imza atan ikinci firma Atom Kablo, üçüncü firma ise Pamukkale Kablo oldu.





KUMTEL®

Mutfağınızdaki dijital konfor

DA-835 Cam Davlumbaz
50-OAHDF Ankastre Cam Ocak
A6-Sf2 DDT Ankastre Fırın



www.kumtel.com #kumtelturkiye

Dijital Dönüşüm; Blockchain Zirvesi 26 Nisan'da düzenlenecek

Yaklaşık 20 Blockchain Teknolojisi konusunda üniversite, kamu ve özel kurumların uzman temsilcilerinin konuşmacı olarak yer alacağı ve bu teknolojinin 360 derece boyutuyla ayrıntılı bir şekilde irdeleneceği etkinliğe yaklaşık 500 üst düzey katılımcının katılması bekleniyor.

İstanbul Marriott Hotel Şişli İstanbul'da gerçekleştirilecek etkinlik bu konuda yapılan etkinliklerin en kapsamlı ve en doyurucusu olma iddiasındadır.

Sayırsız STK'nın ve ilgili Blockchain Platformlarının tam desteğini alan etkinliğin en önemli özelliğinden birinin bu teknolojinin bankacılık ve finans turizm sektörüne, kamu kurumlarından özel sektöre kadar geçiş ve sonraki sürecinde uygulanacak yerel mevzuatın neler olacağı konusunda netleşmenin sağlanması ve bu teknolojinin küresel entegrasyonu ile ilgili yapılacak çalışmalar açısından önemli bilgilerin aktarılacak olmasıdır.



Block Chain Derneği, Bilişimciler Derneği gibi önemli STK'ların desteğini alan zirvede Ekonomist Erkin Şahinöz, Dr. Gökçe Phillips, Belçika-Lüksemburg Ticaret Derneği Üyesi Patrick Bosteels, Bahçeşehir Üniversitesi'nden Blockchainist Direktörü Bora Erdamar gibi

birçok konunun uzmanı konuşmacının yer alacağı etkinliğin sonunda tüm katılımcılara sertifika verilecek ve bundan sonraki blockchain teknolojisiyle ilgili yapılacak çalışmalara katılacak komite üyeleri tespit edilecektir.

Teknosa, AVM'lerde 1 numaralı marka seçildi

Teknosa, Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği ve Akademetre işbirliğiyle 10'uncusu düzenlenen "AVM'lerde Tüketicilerin Beğendiği 1 Numaralı Markalar" araştırmasında, bir kez daha "En iyi Teknoloji Perakendecisi" ve "Anchor Mağaza" kategorilerinin birincisi oldu.

Sabancı Holding iştiraklerinden Teknosa, Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği'nin (AYD) Akademetre işbirliğiyle düzenlediği "AVM'lerde Tüketicilerin Beğendiği 1 Numaralı Markalar" araştırmasının sonuçlarına göre, "En iyi Teknoloji Perakendeciliği" ve "Anchor Mağaza" kategorilerinde bu yıl da birincilik ödülüne layık görüldü. Araştırmada, AVM'lerin yer aldığı 14 farklı ilde 1067 tüketiciyle yüz yüze görüşmeler yapılarak, çekim gücü, itibar etkisi, ayrışma gücü gibi kriterler doğrultusunda tüketicilerin beğendiği markalar belirlendi.

Törene özel bir sürpriz hazırlayan Teknosa ekibi, kendisini başarıya taşıyan tüketiciler başta olmak üzere tüm paydaşları için hazırlanan özel bir şarkı söyledi.



Karnınız zil çaldığında yemek hazır, tam zamanında!



.Guvech.

Gourmet
Serisi

Çok Amaçlı
Piştirici



Dokunmatik
Kontrol Paneli



Akıllı
Zaman Ayarı



Seramik Piştirme Kabı
5 Lt Kapasite



*Yemek kitabı
hediye*

SMARTCOOKTECHNOLOGY

Fakir Gourmet Serisi'nin yeni lezzet ustası GUEVECH ile mutfakta tek tuşla harikalar yaratmanın keyfini yaşayın!

5 L'lik geniş haznesinde 20 çeşit yemeği otomatik olarak pişirebilen GUEVECH'in, menüsündeki tüm lezzetleri dilediğiniz saate göre gecikmeli olarak hazırlayabilme ve 24 saate kadar sıcak tutabilme özellikleriyle zamanınız size kalsın!

Koç Holding 2018 yılı konsolide cirosu 143,2 milyar TL olarak açıklandı

Koç Holding, 2018 yılında konsolide bazda toplam 143,2 milyar TL gelir elde ederken; 5,5 milyar TL ana ortaklık payı net dönem kârı gerçekleştirdi.

2018 yılı finansal sonuçlarını değerlendiren Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, 2018'in ekonomik ve politik belirsizlikler nedeniyle küresel ölçekte pek çok zorlukla karşılaşılan bir sene olduğuna dikkat çekti. Levent Çakıroğlu, "2018'de piyasalarda yaşanan dalgalanmalar nedeniyle, büyüme, kârlılık ve verimlilik hedeflerimizle birlikte, likidite ve borçluluk yönetimine her zamankinden daha fazla önem verdik. Dengeli portföy yapımız, güçlü ihracat performansımız, etkin bilanço ve risk yönetimi anlayışımız finansal sonuçlarımıza olumlu olarak yansdı. 2018 yılını sağlam bilanço yapımızı koruyarak tamamlamaktan memnuniyet duyuyoruz." diye konuştu.

Koç Topluluğu'nun geçmişten bugüne "Ülkem varsa ben de varım" diyerek yatırım yapmaya devam ettiğini anlatan Levent Çakıroğlu, "2018 yılındaki 9 milyar TL'lik kombine yatırımla, son 5 senedeki toplam yatırımlarımız 37 milyar TL'ye ulaştı. Türkiye'nin özel sektör Ar-Ge harcamalarının yaklaşık yüzde 11'ini gerçekleştirerek yurt dışında ve yurt içinde rekabetçiliğimizi artırdık, teknoloji gücümüzü ve markalarımızın değerini yükselttik, birçok yenilikçi ürün ve hizmeti hayata geçirdik." dedi. Çakıroğlu sözlerine şöyle devam etti: "Yıl içinde Yapı Kredi'nin sermayesini 4,1 milyar TL artırarak Türkiye'deki son 10 yılın en büyük bedelli sermaye artırımlarından birini başarılı bir şekilde tamamladık. 2019'un Ocak ayında da Yapı Kredi yurt dışı piyasalarda 650 milyon dolarlık ilave ana sermaye niteliğine sahip tahvil ihracını gerçekleştirdi. Ayrıca, enerji üretim şirketimiz Entek, Eylül 2017'de Menzelet ve Kılavuzlu hidroelektrik santrallerinin özelleştirilmesi ihalesinde 1,3 Milyar TL'lik en yüksek teklifi vererek ihaleyi kazandı ve Mart 2018'de gerekli süreçlerin tamamlanması sonrasında santralleri devralarak işletmeye başladı. Bu gelişmeler hem bizim hem de yurt dışındaki yatırımcıların ülkemize duyduğu güvenin somut göstergeleridir."



Levent Çakıroğlu
Koç Holding CEO'su

"Faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde konumumuzu güçlendirdik."

Zorlu piyasa koşullarına rağmen Koç Topluluğu Şirketleri'nin başarılı performanslarına dikkat çeken Levent Çakıroğlu sözlerine şöyle devam etti: "Tüpraş, 2018 yılında da üretim faaliyetlerini güçlü bilançosu ve etkin finansal risk yönetimi politikaları ile destekleyerek, ülkemiz akaryakıt ihtiyacının karşılanmasındaki sorumluluğunu başarıyla gerçekleştirdi. Aygaz, etkin bayi ve dağıtım ağıyla pazar liderliğini korumaya devam etti ve toplam 2 milyon ton LPG satışı gerçekleştirdi. Opet istasyon sayısını 1.615'e çıkarırken; müşterisine daha da fazla değer yaratma hedefiyle, istasyonlarında bulunan 'Fullmarket'leri 10 kategoride 1.000'den fazla ürünün yer aldığı 'Ultramarket'e dönüştürmeye başladı."

Koç Topluluğu olarak 2018 yılında ihracat alanındaki başarılı performansları ile ülke ekonomisine katkı sağlamayı sürdürdüklerini de vurgulayan Levent Çakıroğlu, şöyle devam etti: "Şirketin, 2018 vergi öncesi karının %50'si yurt dışı operasyonlarından elde edildi. Küresel konumunu güçlendiren Arçelik yurt dışı pazarlarda rekabetçi ürünleri ve güçlü markaları ile pazar payı kazanmaya devam ederken; uluslararası büyüme stratejisinin önemli bir ayağı olan Hindistan'daki buzdolabı fabrikasının temellerini attı. Ayrıca yurt dışında Endüstri 4,0 standartlarına sahip ilk üretim tesisi olan Romanya çamaşır makinesi fabrikasını tamamladı. Bütün bu gelişmeler doğrultusunda Koç Holding'in kombine yurt dışı gelirleri 20 milyar dolar seviyesine ulaştı. Küresel ölçekteki varlığımızı yatırımlarımız, sunduğumuz ürün ve hizmetler ile güçlendirmeye devam ediyoruz."

En güzel yemekler Simfer'de Pişer



**Teleskobik Ray ile
Güvenli ve Kolay
Kullanım**



**3 Camlı
Soğuk Kapak
Sistemi**



**Katalitik
Temizleme**



simfer

Profilo Dayanıklı Ev Aletleri'ne yeni Pazarlama Müdürü

BSH Grubu'nun yerel markası Profilo Dayanıklı Ev Aletleri'nin Pazarlama Müdürü Zeynep Cebeci oldu. Zeynep Cebeci, 1 Şubat 2019 tarihi itibarıyla yeni görevine başladı.

Profilo Dayanıklı Ev Aletleri'nin Pazarlama Müdürü pozisyonuna Zeynep Cebeci getirildi. 2005 yılından bu yana BSH Türkiye bünyesinde Marka Pazarlama alanında çeşitli pozisyonlarda başarıyla görev yapan

Zeynep Cebeci, 2012 yılından beri Bosch Reklam Kıdemli Alan Yöneticisi görevini yürütüyordu. Profilo Dayanıklı Ev Aletleri Pazarlama Müdürü olarak atanan Zeynep Cebeci, görevi kapsamında Profilo'nun marka yönetimi süreçlerinden sorumlu olacak.

Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Cebeci, evli ve bir çocuk annesidir.



Groupe SEB Türkiye'nin Yeni Genel Müdürü Xavier Desmoutier oldu

1989 yılında Groupe SEB Belçika'da ürün müdürü olarak kariyerine başlayan Xavier Desmoutier, sırasıyla Groupe SEB Belçika, Groupe SEB İtalya ve Groupe SEB Kore'de farklı pozisyonlarda görev aldı. 2009-2015 yılları arasında Groupe SEB Asya Pasifik Bölgesi'nden, 2015 – 2018 yılları arasında ise Groupe SEB Kuzey Latin Amerika Bölgesi'nden sorumlu Başkanlık görevini üstlenen Xavier Desmoutier, Ocak 2019 itibarıyla ise Groupe SEB Türkiye'nin Genel Müdürü oldu.

1962 Belçika doğumlu Xavier Desmoutier, 1986 yılında Belçika Louvain Üniversitesi Hukuk Bölümü'nden mezun olduktan sonra 1990 yılında Saint Louis Bruxelles Üniversitesi'nde Pazarlama ve Satış Yönetimi üzerine yüksek lisans yaptı.

İngilizce, Fransızca, İtalyanca ve Felemenkçe bilen Xavier Desmoutier, evli ve iki çocuk babasıdır.



Siemens ve Gaggenau markalarının yeni Pazarlama Müdürü Ekin Alayat Sarfati oldu

BSH Grubu'na ait Siemens ve Gaggenau markalarının Pazarlama Müdürlüğü'ne Ekin Alayat Sarfati getirildi.

Boğaziçi Üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümü'nden 2002 yılında derece ile mezun olan Ekin Alayat Sarfati, kariyerine British American Tobacco Türkiye'de Pazarlama Uzmanı olarak başladı. Sarfati, BSH Türkiye'deki görevinden önce 2004 – 2018 yılları arasında Imperial Tobacco Türkiye'de sırasıyla Marka Müdürü, Ekonomik Markalar Grup Marka Müdürü, Uluslararası Stratejik Markalar Grubu Marka Müdürü, Türkiye

Pazarlama Müdürü ve Doğu Akdeniz Bölge Pazarlama Müdürü olarak yönetim kurulunda görev aldı.

BSH Grubu'na ait Siemens ve Gaggenau markalarının iletişiminden sorumlu olacak Ekin Alayat Sarfati, 16 yılı aşkın süredir farklı şirketlerde ticari pazarlama ve marka pazarlama alanlarında üst düzey görevlerde, önemli tecrübe ve deneyimler edinmiştir.

Evli ve bir çocuk sahibi Sarfati, iyi derecede İngilizce ve Almanca biliyor.



Aydınlatma sektörü Agid geleneksel yemeğinde buluştu

Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği'nin her yıl düzenlediği geleneksel yemekte dernek üyeleri, paydaş kurum ve medya temsilcileri, resmi davetliler bir araya geldiler. Değerli paylaşımların yapıldığı organizasyonda Yönetim Kurulu adına Fahir Gök geçtiğimiz dönem faaliyetleri ve 2019 içinde hayata geçirecekleri projeler hakkında bilgi verdi.

2018 yılında ürün güvenliği üzerinde duruldu

Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği'nin her yıl organize ettiği AGİD Geleneksel Yemeği 5 Şubat 2019 tarihinde İstanbul CVK Park Bosphorus Hotel'de gerçekleşti. Dernek üyelerinin yanı sıra paydaş kurumların, medya temsilcilerinin ve resmi davetlilerin bir araya geldikleri buluşmaya 200 kişilik katılım sağladı. Yönetim Kurulu adına geçtiğimiz dönem faaliyetleri hakkında bilgi veren Fahir Gök, 22 yıl önce başladıkları yolculuğa bugün 85 üye ile devam ettiklerini ve her yıl yeni üyelerin katılımı ile güç kazandıklarını belirtti. 2018 yılında sektöre katkı sağlamak misyonu ile ithalat denetimlerinden enerji etiketlemesine, ihracat desteklerine kadar pek çok farklı konu başlığı altında çalışmalar yapıldığından bahseden Gök özellikle ürün güvenliği konusunun 2018 içinde en önem verdikleri konu olduğundan bahsetti.

İhracat rakamları büyüdü

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkındaki Tebliğ (UR-GE) kapsamında, İstanbul Sanayi Odası ve AGİD, Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği iş birliği ile "Aydınlatma Ekipmanları Sektörü UR-GE Projesi" hazırlığı bilgisini paylaşarak sözlerine devam eden Gök, bu projenin sektör adına bir ilk olmasının da altını çizdi ve 2019 yol haritasında sektörün ihracat rakamlarının büyümesinin önemli rol aldığını belirtti. Yine sektör adına önemli bir çalışma olan Elektrikli Aydınlatma Ekipmanlarının İmalat Sanayi Sektör Raporu 2019'un hazır olduğunu ve birkaç güne kadar da yayınlanacağı müjdesinin tüm katılımcılar ile paylaşıldığı organizasyonda, Aydınlatma Gereçleri İmalatçıları Derneği Ticari İşletmenin de faaliyetleri hakkında bilgi verildi. Aydınlatma ekipmanlarının elektronik atık olduğunu tüm katılımcılara hatırlatarak, sektörü doğrudan etkileyen Çevre Kanunu'ndaki son dönem değişiklikler paylaşıldı.



2019 yılı mutfak trendleri açıklandı

F2MS Grup mimarlarından Mimar Figen Erdağ Demircan 2019 trendleriyle mutfak yenilemek isteyenler için ipuçları verdi.



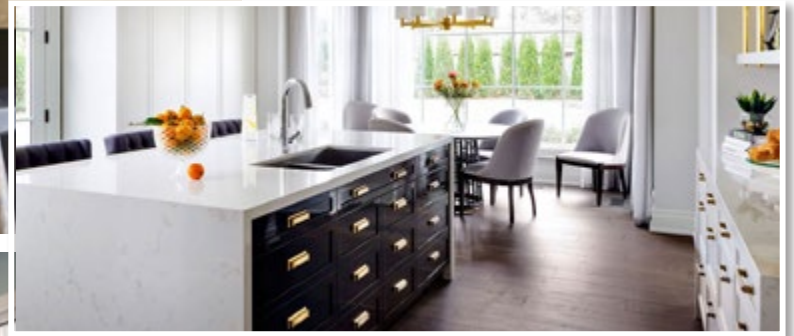
Mutfakta yüksekte bulunan dolap kapaklarınızda değişikliğe gidebilirsiniz. 2019'da metal ve cam kapaklar öne çıkıyor. Uzun yıllardır devam eden minimalizm hareketi bu yıl da devam ederek mutfaklara da yansıyor. Bu yüzden metal ya da cam kapakları tercih ederseniz mininalizme biraz daha yakınlaşabilirsiniz.

Modern dizayn geleneksel ile bir araya gelmeye devam ediyor. Doğal taşlar, organik karolar ile mobilyalar bir arada kullanılabilir. Vintage bir aydınlatma da mutfağınıza hoş bir hava katacaktır.

2019'da bembeyaz mutfakların devri kapanıyor. Beyaz bir mutfağınız varsa en azından mavi ya da yeşil tonlarını dekorasyonunda katabilirsiniz.

Doğadan ilham alın

Doğaya olan özlemimiz gittikçe artıyor. Doğa ile bağlantılı kalabileceğimiz yollar arıyoruz. Bu yüzden ahşapı mutfağınıza katmak doğaya bir adım yakın olmak anlamına gelecektir. Dijital eşyalar daha fazla hayatımıza giriyor. Bu da



mutfaklara yansıyor. İndüksiyonlu ocaklar, WiFi ile bağlanılabilen espresso makineleri hayatları kolaylaştırmayı hedefliyor.

Krom, nikel ve mat siyah

Krom ve nikel mutfaklarda kullanılırken mat siyah ile uyumunu göz ardı etmeyin.

Doğal çiçekler

Makrome bu yıl da moda. Makrome saksıları mutfak tavanınızdan asabilir, yeşil yapraklı bitkilerle mutfağınıza taze bir görünüm katabilirsiniz.



Yaşamınızı Kolaylaştıran Fantom, 8 Mart Dünya Kadınlar Gününüzü Kutlar.

Fantom



ROBOSET BL 600



BLENDER BL 900



BLENDER BL 700



MINİ ROBOT R200



Fanset Elektrikli Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Merkez Mahallesi Ş. Yılmaz Özdemir Caddesi
Sönmez Sokak No:8/1 34303 Halkalı Küçükçekmece İstanbul
T. +90212 697 57 70 F. +90212 548 98 78 T. 444 5 770
www.fanset.com • satis@fanset.com



/fantomvaletleri



/FantomEvAletler



/fantomvaletleri



Fantom Ev Aletleri



/fantomvaletleri

Danışma Hattı
0800 219 02 79
Türkiye genelinde
400 Adet Teknik Servis

Buzdolabınız bilgi sızdırıyor olabilir

ESET'in edindiği bilgiye göre Japonlar, yeni nesil televizyon, buzdolabı ya da fırın gibi internet bağlantılı 200 milyon cihazın güvenliğini test etmeye karar verdi.

Özellikle IoT cihazları, siber suçlular için ne yazık ki kolay lokma olarak değerlendiriliyor. Varsayılan, değişmeyen ve zayıf şifreler; savunmasız gömülü firmware (ürün yazılımı), ayrıca güncelleme yamalarının olmaması, internet bağlantılı bu cihazları riske açık hale getiriyor.

Avrupa merkezli bilgi güvenliği kuruluşu ESET'in edindiği bilgiye göre Japonya'da 2017'de gerçekleştirilen siber saldırıların yarısından fazlasında akıllı cihazlar hedeflendi veya kullanıldı. Bu durum yetkilileri harekete geçirdi. Ülkenin ulusal yayın kuruluşu NHK World'in yaptığı duyuruya göre Japonya, ülkede bulunan yaklaşık 200 milyon nesnelerin interneti (IoT) cihazının güvenliğini test etme amaçlı bir planı onayladı.

Denetim nasıl işleyecek?

Varsayılan ve yaygın olarak kullanılan şifrelerin listeleriyle donatılmış olan Japonya Ulusal Bilgi ve İletişim Teknolojisi Enstitüsü (NICT) çalışanları, rastgele seçilen akıllı cihazlara giriş yapmaya çalışacaklar. Hem ev hem de iş ağlarındaki router cihazlar ve web kameraları, Şubat ayı içinde başlayacak olan bu büyük ölçekli penetrasyon testi kapsamında öncelikle incelenecek. Bu kurum daha sonra internet servis sağlayıcıları ve yerel yetkililerle çalışacak; böylece güvenli olmayan cihazların sahipleri bilgilendirilebilecek ve akıllı teknolojilerin kontrol altına alınması sağlanacak.

ESET router güvenliğine dikkat çekmişti

Savunmasız IoT cihazlarıyla ilişkili tehditler, geçen yıl VPNFilter olarak bilinen kötü amaçlı bir yazılımla yakın zamanda tecrübe edildi. Yarı milyon router cihazı tehlikeye atılmış, ve ABD Federal Araştırma Bürosu (FBI) konuyla ilgili uyarıda bulunmuştu. ESET de "modeminizi



kapatıp açın" diyerek, geçici bellekte saklanan bu tehditin silinmesine yönelik ilk önlemleri paylaşmıştı.

Beş yıl boyunca devam edecek

Kasım 2018'de kabul edilen bu büyük ölçekli testin önünü açan yasa, beş yıllık bir süreyi

kapsayacak. Tokyo, 2020'de Yaz Olimpiyatları'na ev sahipliği yapacak ve şüphesiz, her büyük uluslararası etkinlikte olduğu gibi burada da tehdit aktörleri yine etkin olmaya çalışacak. Japonya Ulusal Bilgi ve İletişim Teknolojisi Enstitüsü, IoT cihazlarının 2017'de Japonya'da tespit edilen siber saldırıların yüzde 54'ü tarafından hedeflendiğini açıkladı.

Gizlilik kaygısı var

Proje sırasında toplanan verilerin güvenliği, veri kayıplarıyla ilgili konuların giderek sıklaştığı bir süreçte ayrı bir endişe kaynağı haline geldi. Gelişmeler üzerine NICT araştırmacısı Daisuke Inoue, NHK World'e yaptığı açıklamada, kurumun herhangi bir veri sızıntısını önlemek için elinden geleni yapacağını ifade ederek endişeleri gidermeye çalıştı.

Türkiye’de üretilen ilk sınırsız TV satışa çıktı

Vestel, yeni televizyonu ile sınırları kaldırıyor. Red Dot Tasarım Ödüllü Sınırsız VLED TV, sadece 4 mm inceliğindeki çerçevesi, en ince detayları bile ön plana çıkaran Quantum Renk Paleti, daha parlak ve yüksek kontrastlı Dolby Vision teknolojisi ile dikkat çekiyor.



Vestel, dünyanın en prestijli tasarım yarışması Red Dot Design Award’dan tasarım ödülü alan yeni televizyonunu satışa çıkardı. Berlin’deki 2018 IFA fuarında sergilenen Türkiye’de üretilen ilk sınırsız TV’si sadece 4 mm inceliğindeki çerçevesi, şık tasarımı ile dikkatleri üstüne çekiyor.

En ince detayları ön plana çıkarıyor

Vestel Quantum Renk Paleti teknolojisi sayesinde en ince detayları bile ön plana çıkaran Sınırsız TV, Yüksek Parlaklık teknolojisi ile parlak ve aydınlık görüntü sağlıyor. HDR ve Dolby Vision teknolojisi ile de daha parlak, detaylı ve yüksek kontrastlı görüntüye ulaşan Sınırsız TV, dahili 4K uydu alıcısı

sayesinde ekstra bir cihaza ihtiyaç duymadan 4K yayınları, Smart TV özelliği sayesinde de farklı içerikleri izleme olanağı sunuyor.



AV. ÖZER DÜZGEL
www.duzgel.av.tr

Tüketici hakem heyetleri (thh)

Saygıdeğer Dağıtım Kanalı takipçileri, tekrar merhaba,

Hepinizin, ticari faaliyetlerinde ve özellikle satışını yaptığı ürünlerle ilgili satış sonrası ortaya çıkan sorunların çözümü için müşterilerin başvurusu ile çok sık olarak karşılaştığı herkesçe bilinen bir durumdur. Parakendecilerimizin bu sorunlarla ilgili süreçler konusunda bilgi sahibi olması ihtiyacına binaen işbu makalemizi kaleme aldık.

Genellikle sanayi üretim süreci sonunda pazara sunulan bu ürünlerin, iadesi, değiştirilmesi veya ayıp/kusur kadar paranın kendisine geri ödenmesi şeklindeki taleplerle karşılaşmaktadır. Gerek üretim hatalarından gerekse de ambalaj, kargo vs sebeplerden kaynaklanan bu arıza, hasar, zayi gibi sebeplerle son tüketici tarafından siz perakendecilere iletilen bu sorunların çözümünün de sizden talep edildiği de bilinen bir gerçektir. Bu noktada son tüketiciye sunulan sanayi malları dışındaki hizmetlerin de bu kapsamda olduğunu söylemeliyiz.

Bu kapsamdaki tüketici başvurularının sayıca çokluğu, çok büyük kısmının ise küçük miktarlı oluşu ve bu uyuşmazlıklar sebebiyle mahkemelerin iş yükünün artması yanında tüketicinin çok masraflı olan yarılama süreçleri ile problemini çok uzun bir zaman diliminde çözmek zorunda kalması nedenleriyle kanun koyucu, Tüketici Hakem Heyetlerinin kurulmasına yönelik yasal düzenlemeyi gerçekleştirmiştir.

Bu sayede, tüketicileri ile satıcılar arasında çıkan uyuşmazlıklarda etkin ve hızlı hukuki çözümün sağlanması amaçlanmıştır. 6502 sayılı Tüketicinin



Korunması Hakkında Kanun kapsamında il merkezleri ile yönetmelikle belirlenecek ilçe merkezlerinde bu heyetler teşkilatlanmış ve sorunların çözümüne katkı yapmaktadırlar.

6502 sayılı Tüketicinin Korunması Hakkında Kanunun 66. Maddesi'ne göre Tüketici Hakem Heyeti (THH) 5 üyeden oluşmaktadır. Başkan, İllerde Ticaret Müdürü, ilçelerde ise Kaymakam veya bu ikisinin görevlendireceği bir memurdur. Üyeler ise; Belediye Başkanınca görevlendirilen bir üye, Baronun mensupları arasından görevlendireceği bir üye, satıcının tacir olduğu uyuşmazlıklarda ticaret veya sanayi odasının, satıcı esnaf veya sanatkar ise meslek odalarının görevlendireceği bir üye ve son olarak tüketici örgütlerinin kendi aralarından seçeceği bir üyedir.

Görüleceği üzere THH'lerin yönetiminin hukukçu olmayan bürokratlardan oluşması bize göre

uyuşmazlıkların tüketici hukuku çerçevesinde çözümlenmesini zorlaştıracaktır. Her ne kadar Anayasa Mahkemesi bir kararında THH'nin bir mahkeme olmadığına ve yaptığı işin de yargısal bir faaliyet olmadığına hükmetmişse de THH kararlarının bazılarının bağlayıcı olması ve icrasının tıpkı bir mahkeme kararı (ilamı) gibi icraya konulabilmesi kurulun hukuki niteliğinin tartışılmasına sebep olmaktadır.

Bu özet açıklamalarımız ışığında bir sonraki yazımızda; THH'nin görev alanı ve yetkileri ile THH'ye başvuru ve hukuki sonuçlarını ve nihayet başvuruların incelenme usulü ve incelemeye ilişkin yetkileri hakkında daha somut ve perakendecilerin hareket tarzlarına dönük açıklamalarda bulunacağız.

Hoşçakalın, kazançlı kalın.



BÜLENT MATARACI
Satış Sonrası Hizmetler Derneği Başkanı

otoriter@bulentmataraci.com
0532 421 00 05

NetWork Stratejik Müşteri Ağı ve İş Geliştirme Derneği

Sanayi devrimi, rekabeti, rekabetler kaliteyi, daralan pazarlar, küreselleşen ekonomik krizler dünyada artan rekabet, pazar etkileri, karlılıkların düşmesi, ürün veya hizmetteki üretim modellerinin geliştirilmesine katkı sağlamıştır. Pazardaki kırılın sınırlar yer yer aşılamamış, iş modelleri sürekli yeni gelişmelere ihtiyaç duymaktadır.

Özellikle sanayileşmenin beraberinde getirdiği teknoloji alışkanlıklar ve konfor, bizim gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomisinin dışa bağımlılığını gün geçtikçe artırmıştır.

Dünya; bu konuda yarış halindeyken, sosyolojik farklılıklar ve buna bağlı bazı fırsatlar da beraberinde gelmiştir.

Küresel ekonomi, yeni teknolojiler, yeni pazarlar, yeni ticari modeller göstermekle birlikte olumlu ve olumsuz sonuçlarla kendini göstermektedir. Ekonomide dönemsel olarak, yaşanan krizlerin aşılmasına yönelik yeni iş modellerinin geliştirilmesi kaçınılmaz olmuştur.

İlki 1985 yılında kurulan ve dünyaya adım adım yayılan, KOBİLERİN DAYANIŞMASINA yönelik iş paylaşım platformları. Bunlar ticaret alanlarında benimsendi, kültüre uyumlu modeller geliştirildi ve ülkemizde bu modele eğilimler artmaya başladı.

Yaklaşık 10 yıldır, farklı sektörlerden Kobiler, kurdukları platformlarda kendilerini geliştiriyor, işlem hacimlerini artırıyor ve sosyal dayanışmayla güçlerine güç katıyorlar.

Bunun bir örneği de; **Stratejik Müşteri Ağı ve İş Geliştirme Derneği**



Henüz 1 yılını doldurmadan 45 farklı sektör, her hafta sabah saatlerinde toplanarak,

- Kendi işlerini birbirlerine tanıtıyor,
- Daha farklı sektörlerden misafirler ağırlıyorlar,
- Birbirlerine iş ziyaretleri gerçekleştiriyorlar,
- Eğitimlerle kendilerini geliştiriyor,
- Yeni ticaret alanlarında fırsatlar yaratıyorlar.

Sosyal dayanışmayla, her hafta 5G kuralıyla,

- **GÖRÜNÜR oluyorlar,**
- **GÖNÜLDEN benimsiyorlar,**
- **GÜVEN duyuyorlar,**
- **GELİŞTİRİYOR ve**
- **GELİR elde ediyorlar...**

Yani Henry Ford'un dediği gibi, **"Bir araya gelmek BAŞLANGIÇ, bir arada durabilmek İLERLEMEK, bir arada çalışmak BAŞARIDIR."** Ve bunu başarıyorlar...

Dahası

Birbirlerine yakın meslek gruplarının ortak paydalarda buluşabilecekleri (takım çalışmalarıyla) kurum ve kuruluşlara ziyaretlerde bulunuyorlar. Herkes birbiriyle, iş kazandırma yarışıyor. Dernek bu iş birlikteliklerinde herhangi bir komisyon almıyor. Kazandırarak, kazanan modeller geliştiriyor, ahilik geleneği sürdürülüyor.

Özellikle ekonomik krizlerde (sigorta gibi) tutunulacak bu tür platformlar,

- **Ülke ekonomisine,**
- **Dayanışmaya, yardımlaşmaya**
- **Sosyal sermayenin doğru kullanılmasına ve**
- **Yatırım riski olmadan yaşamak, yaşatmak ve**
- **Gelişmeye katkı sağlamaktadır.**

ORTAK PAYDA, ORTAK AKIL ve BAŞARI...

Ekip bütünlüğünün olmazsa olmazı; ırk, din, dil, siyaset, futbol, cinsiyet ve cinsel tercih, kıyafet ve yaşam biçimleri gibi ayırıştırıcı hiçbir konu gözetilmiyor. İyi mi?

DAHA FAZLASI;

Youtube: (Bülent Mataracı Otoriter TV programı stratejikmüsteriağı)





ALPAY KAJAN
Arzum Kredi Kontrol Müdürü

akajan@arzum.com

Ekonomide zaman-mekân sıkışması...

Bir meta ne kadar hızlı üretilip, talebi bulunan piyasaya ne kadar hızlı gider ve bilmem kaç limitli kredi kartı sayesinde ne kadar hızlı satılıp tekrar paraya dönüştürülürse, meta-para-meta döngüsü de o kadar hızlanmış, sermaye o kadar hızlı birikmeye hazır hale gelmiş demektir. (İngilizcede time-space compression diye geçer)

Burada kastedilen iletişim teknolojilerinin sadece zamanı ve mekânı önemsiz haline getirmesi değildir; öyle olsa buna zaman-mekân küçülmesi de denilebilirdi. Burada bu eylem sırasında; zamanın ve mekânın etkilediği alanların deforme olması, kompres edilmesi yani sıkışıp kısılması söz konusudur. Bu deformasyon; kapitalizmin yarattığı bir deformasyondur. Yani iletişim teknolojileri olsun, küreselleşmenin kendisi olsun bir şekilde zamanı ve mekânı önemsiz hale getirirken bize küresel bir köy de yaratmıyorlar; bu sıkışmadan çatlaklar ve kırıklar da oluşuyor. Bu sıkışma sonrasında sadece hızlı akan bir finansal rejim değil, kontrolsüz ve dengesiz bir finansal rejim de oluşuyor.

David Harvey literatüre zaman-mekân sıkışması kavramını katan; esnek birikim adını veren, yapıcı yıkım kavramını şehir üzerine uygulayan; çağımızın en değerli coğrafyacılarından. Küreselleşme, çevre, kentleşme ve sosyal adalet konuları üzerinde bir tartışma David Harvey'i olmazsa olmaz yapar. Harvey, kapitalizmin kendisini daha çok kar edebileceği şekilde durmadan yeniden yıkması ve yaratmasını ortaya koyar. Harvey, neoliberal sistemlerin aslında bir ekonomik büyüme sağlamadığını, ama elde edilen karın zorla el koymadan, yani işçi haklarından, özelleştirmeden, tepeden inme ekonomik politika değişikliklerinden, vergilerden elde edildiğini söyler.

Harvey'e göre neoliberal ekonomiler sürdürülebilir bir büyüme sağlayamadığı için krizlerle yaşarlar ve bu krizlerden de birçok finansal spekülâtör sınıf kazanç sağlar. Ancak bu krizler ne zaman



durdurulamaz olmuştur o zaman neoliberalizm insan-yüzü maskesini bir yana bırakır ve neoconservatizme dönüşür... Örneğin Bush'un, Trump'ın izlediği program gibi... Yani gücü ekonomik temelde değil, sınırsal temelde, toprak temelinde çıkardığı karmaşa ile çözmeye çalışır.

Uzmanlara göre 2019;

- ABD ekonomisi yavaşlayabilir
- 2019, 2018'e göre daha iyi bir yıl olacak
- Yılı ikiye bölmek gerekiyor
- İkinci yarıda toparlanma bekleniyor
- Enflasyondaki gerilemeye bağlı olarak MB faiz indirebilir
- Seçim takip edilecek

Jorge Luis Borges'den "Anlar"

"Eğer, yeniden başlayabilseydim yaşamaya, ikincisinde, daha çok hata yapardım. Kusursuz olmaya çalışmaz, sırtüstü yatarım. Neşeli olurum, ilkinde olmadığım kadar, ciddiyetle yapardım. Temizlik sorun bile olmazdı asla. Daha çok riske girerdim. Seyahat ederdim daha fazla. Daha çok güneş doğuşu izler, daha çok dağa tırmanır, daha çok nehirde yüzerdim. Görmediğim

birçok yere giderdim. Dondurma yedim doyuya ve daha az bezelye. Gerçek sorunlarım olurdu hayali olanların yerine. Yaşamın her anını gerçek ve verimli kılan insanlardandım ben. Yeniden başlayabilseydim eğer, yalnız mutlu anlarım olurdu. Farkında mısınız bilmem. Yaşam budur zaten. Anlar, sadece anlar. Siz de anı yaşayın. Hiçbir yere yanında termometre, su, şemsiye ve paraşüt almadan gitmeyen insanlardandım ben. Yeniden başlayabilseydim eğer, hiçbir şey taşımazdım. Eğer yeniden başlayabilseydim, ilkbaharda pabuçlarımı fırlatır atardım. Ve sonbahar bitene

kadar yürürdüm çıplak ayaklarla. Bilinmeyen yollar keşfeder, güneşin tadına varır, çocuklarla oynardım, bir şansım olsaydı eğer. Ama işte 85'indeyim ve biliyorum..."

Mevsim yaz, aylardan Ağustos...

Riviera kıyısında küçük bir kasaba, yaz sezonu ancak yağmur yağıyor, yani kasaba bomboş, herkesin borcu var ve kredi ile yaşıyorlar. Şans eseri otele zengin bir Rus geliyor ve resepsiyona 100 dolar bırakıp, odaya bakmaya çıkıyor.

Otel sahibi parayı hemen alıp, kasaba olan borcunu ödüyor. Kasap, 100 doları hemen kaparak toptancıya olan borcunu vermeye gidiyor. Toptancı büyük bir sevinçle parayı alıp, kriz nedeniyle kredili hizmet veren son defa birlikte olduğu kadına götürüyor.

Kadın parayı alıp aynı otele giderek oraya olan borcunu ödüyor. Ve o anda Rus müşteri odadan geri dönüyor ve odayı beğenmediğini söyleyip 100 dolarını geri alarak kasabayı terk ediyor. Rus müşterinin bu ziyaretinden somut olarak hiç para kazanan olmuyor ancak geleceğe umutla bakılıyor.



HAKAN AKGÜL
Yalın Enstitü YK Üyesi
Satış, Strateji, Inovasyon, Liderlik
hakan.akgul@lean.org.tr

Strateji Çalışması ve Stratejik Plan Yapanlara Uygulama Önerileri



Son dönemde strateji çalışması yaptığımız firmalarda, ki hemen hepsi en az üç beş yıldır uygulama içinde olduklarını dile getiriyor, kavram, yayılım, plan ve sonuç almada iyileştirilmesi gereken noktaları birlikte tespit ediyoruz.

Kendi ifadeleriyle yazılmış bir iyileştirme listesi şöyle:

1. Çok fazla hedef var ve bazıları net değil!
2. Hedeflere ulaşılması için oluşturulmuş yol haritası yok!
3. Hedefleri tutturabilmek için alt kademelere daha da arttırarak aktarmak doğru değil

4. Hedef yayılımında aşağıdan yukarıya ve tersi yönde (çift yönlü) iletişim metodu gerekli
5. Kaynak gereklilikleri ve yeterliliği iyi irdelenmeli!
6. Göstergelerin karşısına hedef olarak yıl sonu değerlerini yazmak yerine aylık olarak arttırmak
7. Önceliklendirme ve odaklanma olmalı!
8. Hedeflere ulaşmayı engelleyen sebepleri görünür yapmak için bir teknik gerekli
9. Problemleri itiraf etmeliyiz; şirket kültürü ve yönetim tutumu buna uygun olmalı
10. KPI'lar (performans göstergeleri) az SONUÇ odaklı, çok SEBEP odaklı olmalı

11. Bölümler arası destek daha belirgin ve önceden tanımlanmış olmalı

12. Üst Yönetim ilgililerle belirlenmiş aralıklarla bir araya gelerek PUKO döngüsünü çevirmeli

13. Görselleştirme önemli

14. Isıracı olunmalı

15. Veri ve araştırmaya dayalı hipotez üretilmeli!

Konuyla ilgili bir diğer makale: <https://lean.org.tr/hedef-strateji-plan-yayilimi-uzerine/>

Makaleler için: <https://lean.org.tr/satis-strateji-yonetim-inovasyon-makaleleri/>

Arzum Okka yeni ürünlerini Ambiente Fuarı'nda lanse etti

Arzum, Ambiente 2019 Fuarı'nda ailenin en yeni üyelerini lanse etti. Swarovski taşlarla süslenmiş Arzum OKKA, Gold renk serisi OKKA Ailesi ve 8 fincan kapasiteli Arzum OKKA Minio Duo'yu Ambiente'de tüketicilerin beğenisine sunan Arzum, Türk kahvesi lezzetinin altına imzasını atmaya devam ediyor.



8 fincan kapasite

Kompakt tasarımı ile kahve keyfinin her yere kolayca taşınmasına olanak sağlayan, tek seferde 8 fincan kahve pişirebilmesiyle kalabalık misafirlerin kolayca ağırlanmasını sağlayan Arzum OKKA Minio Duo; ağır ateşte, ideal kıvamda pişmiş, bol köpüklü Türk kahvesi keyfini sunuyor. Patentli yıkanabilir çift cezvesi ile ve taşma önleme sistemiyle de kullanıcılara rahatlık sunan kahve makinesi evlerin ve ofislerin vazgeçilmezi olmaya aday.

5. yıla özel renkler

Arzum, 5.yıla özel renklerle OKKA Ailesi'ne renk katıyor. Klasik ve gösterişli mekanların tamamlayıcısı olacak Gold serisi; OKKA, OKKA Grandio, OKKA Minio ve OKKA Beangourmet ile tüketicilerin beğenisine sunuluyor.



2013 yılında UNESCO'nun "İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası" listesine giren Türk kahvesi, 5 yıldır Arzum OKKA Ailesi ile geleneksel ve ideal lezzetiyle dünyaya yayılmaya devam ediyor. Son trendleri bir araya getiren, dünyanın önde gelen uluslararası sektör fuarı Ambiente 2019'da 16. kez yer alan Arzum, OKKA Ailesi'nin 5. yılına özel en yeni üyelerini kahve severlerle buluşturuyor.

Bugüne dek OKKA, OKKA Minio, OKKA Grandio seçenekleriyle evlerde, ofislerde, restoranlarda ve daha pek çok noktada gerçek Türk Kahvesi lezzetini sunan Arzum OKKA, sadece Türk kahvesi makinesiyle değil, Türk kahvesi değirmeni OKKA Beangourmet ile de dünyanın her noktasında her an taze Türk kahvesi deneyimine imza attı.

İlk kez sergilenecek

OKKA Ailesi'nin 5. yılına özel olarak tasarlanan, tasarımı ve dokunuşu ile fark yaratan en yeni OKKA'lar, Ambiente 2019'da ilk kez sergilendi.

Swarovski dokunuşu

Arzum, Türk kahvesi tutkusunu bir adım yukarı taşıyor ve Swarovski taşlarla süslenmiş gösterişli, şık Arzum OKKA'yı kahve severlere sunuyor. Evlerin, ofislerin ve restoranların dekorasyonuna zenginlik katacak Swarovski taşı Arzum OKKA, közde pişirme seçeneği ile ideal bir Türk kahvesi keyfi yaşıyor. Kahveyi doğrudan fincana servis ediyor, kendi kendini temizliyor ve bakım ayarı yaparak Türk kahvesinin her noktada en ideal sıcaklıkta pişmesini sağlıyor.

Porio'dan dekorasyonda zarafet imzası

Yaşam alanlarını güzelleştirmek ve daha keyifli hale getirmek herkesin hayalidir. Dekorasyonda uyum ve bütünlüğü sağlamakta objeler önemli rol oynuyor. Kişisel zevkinizi yansıtan dekoratif ürünler, ortamın bütünlüğünü tamamlarken aynı zamanda yaşamı daha canlı ve keyifli hale getiriyor. Porio, sıra dışı objelerle evinde farklı bir şıklık yaratmak isteyenler için düşleri gerçekleştiriyor. Ayna, saat, tablo, şamdan, abajur, lamba, biblo, vazı ve tüm dekoratif ürünler, zarif çizgileri ve tasarım estetiği ile hayranlık uyandırıyor.



Porio Venezia Koleksiyonu büyüleyici bir sofraya çağırıyor

Tasarım farkı ve ürün kalitesiyle göz alıcı koleksiyonlar sunan Porio, yeni serisi Venezia ile unutulmaz sofralar için doğru bir tercih olarak dikkat çekiyor. İtalyan tasarımının büyüleyici estetiğini desenlerinde barındıran koleksiyon, yılbaşının ihtişamını sofralara estetik bir uyumla taşıırken, size ve sevdiklerinize yakışan, unutulmaz bir gece vad ediyor.

Doğal kemik tozundan, kimyasal katkı kullanılmadan imal edilmiş, bone china koleksiyon, yüksek derecede fırınladığı için desenlerinde zaman içinde deformasyon oluşmuyor.

Porio'nun toplam 74 parçadan oluşan Venezia koleksiyonunda, üç farklı renkte on iki adet supla tabak, on ikişer adet servis, yemek, pasta tabağı ve çorba kasesiyle birlikte dört adet oval tabak, salata servis kasesi, çorba tenceresi, tuzluk biberlik ve sosluk yer alıyor.



Singer'den elektronik taşınabilir dikiş makinesi Featherweight C240

YENİ ÜRÜN

Dikiş makinesinin mucidi SINGER, şimdi evlerde özel dikiş alanı olmayan ya da dar alanda çalışmak zorunda kalan kadınlar için yepyeni bir ürün geliştirdi: SINGER FEATHERWEIGHT C240 dikiş makinesi... Yeni ürün hafif olması, boyutları ve taşınabilir özelliği ile fark yaratıyor.

Elbise ve giysi dikenler için geliştirilen benzersiz SINGER Entegre Eşit Besleme Sistemi sayesinde de kalın kumaşlardan ince kumaşlara kadar her tür kumaş için hassas dikiş olanağı sağlıyor.

Dikişin ustası Singer, yeni dikiş makinesi modeli FEATHERWEIGHT C240 ile kadınları bir kez daha ileri teknoloji ve konforla tanıştırıyor. Kompakt ve portatif dikiş makinesi hafifliğinde olan

ürün, kolayca taşınabiliyor ve muhafaza edilebiliyor. Mükemmel sonuçlu dikişler için geliştirilen Entegre Eşit Besleme Sistemi, üstten ve alttan eşit kumaş beslemesi sağlıyor. Bu sistem, kumaş katlarının kaymasını önleyerek, kumaş beslemesini üstten ve alttan mükemmel şekilde eşitliyor. Üstten çıkartılabilir masura özelliği sayesinde, iplik beslemesi kolay görünebilir masura kapağıyla kolayca takip edilebiliyor.

Başlat/Durdur tuşlu hız kontrolü de makinenin maksimum dikiş hızını istediğiniz şekilde ayarlayabilmenize yardımcı oluyor. Ürün, 70 dahili dikişle temel, esnek, dekoratif, aplike ve kapitone dikişler arasından seçim yapabilme özgürlüğü tanıyor. STAYBRIGHT LED lambalar, gölgeli alanları ortadan kaldırıyor ve dikiş alanınızın net bir şekilde görülebilmesini sağlıyor.



En lezzetli tost ve ızgaralar Arzum'dan

Tost makinesi kategorisinde Türkiye'nin en çok tercih edilen markalarından biri olan Arzum, yeni Tostçu Neo Granite Izgara ve Tost Makinesi ile sofralara lezzet sunmaya devam ediyor. Arzum Tostçu Neo Granite, geniş ailelerin tek seferde pratik bir şekilde unutulmaz bir lezzet elde etmesine olanak sağlıyor. Tasarımıyla da dikkat çeken ızgara ve tost makinesi, mutfaklara estetik bir dokunuş yapmaya hazır. Tek seferde 6 adet tost yapabilen Arzum Tostçu Neo Granite, farklı birçok lezzeti de pişirebiliyor. Sağlıklı beslenmeye özen gösterenlere, fit görünümünü korumak isteyenlere 180 derece açılabilen gövdesiyle barbekü keyfi yaşatan Arzum, köfteden tavuğa, balıktan yumurtaya farklı tatları pişirebiliyor. Arzum Tostçu Neo Granite, yiyecek kalınlığına göre ayarlanabilen üst gövdesiyle gıdaları ezmeden pişiriyor. 5 katmanlı granit yüzeyi ile dayanıklı, yapışmaz ve sağlıklı yemekler sunan Arzum Tostçu Neo Granite mutfaktaki işleri kolaylaştırıyor.



Rowenta for Elite Fashion Stylist kadınların en büyük yardımcısı



Rowenta for Elite Fashion Stylist 3'ü 1 arada, kadınların tüm saç şekillendirme ihtiyaçlarına cevap veriyor. Kolay kullanımıyla pürüzsüz ve parlak sonuçlar sunan Rowenta for Elite Fashion Stylist 3'ü 1 Arada aynı zamanda iyon jeneratörü ve seramik kaplamasıyla kusursuz görünüm sağlıyor. Son moda tost dalgaları için 3D plakalar, verimli düzleştirme için 2 entegre tarak, geniş ve muhteşem dalgalar için geniş 35 mm'lik çap özelliklerine sahip olan Rowenta for Elite Fashion Stylist 3'ü 1 Arada, tüm saç tiplerine uyum sağlayarak 170°C ve 200°C olmak üzere iki ayrı ısı alternatifi sunuyor.

Siemens Home Connect hayatı kolaylaştırıyor



Siemens Ev Aletleri'nin IQ500 serisi noFrost Home Connect buzdolabı, ileri teknolojisi sayesinde kullanıcılarının hayatını kolaylaştırıyor. KG56NHI30N modelinde bulunan iç kameralar, mobil uygulama Home Connect üzerinden buzdolabının içinde neler olduğunu evin dışındayken de görmeyi sağlıyor. Geniş iç hacmiyle etkili bir alan sunan KG56NHI30N hızlı soğutma özelliğiyle de dolaba yeni yerleştirilen gıdaların daha hızlı soğutulmasına olanak sağlıyor. Siemens Ev Aletleri'nin sunduğu 559 litre geniş iç hacme ve hyperFresh plus tazelik sistemine sahip noFrost buzdolabı, yiyecekleri 2 kata kadar daha uzun süre taze tutuyor. iOS ve Android cihazlarla uyumlu Home Connect özelliği ise kullanıcılarına buzdolabının ileri teknoloji fonksiyonlarını uzaktan yönetmesine imkan sağlıyor.

Fakir Hausgeräte Veronica ile zamanın hızına yetişin

Fakir Hausgeräte, yeni Veronica buhar jeneratörlü ütüsüyle ütü yapmayı pratik hale getiriyor. Ütü yapmayı son derece pratikleştiren ve hızlandıran buhar kazanlı ve buhar jeneratörlü ütüler, son dönemde ev aletlerinin gözdeleleri arasında yer alıyor. Fakir Hausgeräte'nin Veronica buhar jeneratörlü ütüsü, üstün teknolojiyle fark yaratırken ütü yapmayı çok kolay bir iş haline getiriyor. Çizilmelere karşı dayanıklı titanyum kaplama özel bir tabana sahip olan Fakir Veronica, 2 litre kapasiteli su tankı ile kesintisiz ütüleme sağlıyor. 15 saniye gibi kısa bir sürede ısınan ütü tabanı sayesinde ütüye başlama sürenizi kısaltarak vaktinizi size bırakıyor. Fakir Veronica, kıyafetlerinize zarar vermeden kuru ütüleme özelliğine de sahip. Ayrıca 2 metre güç kablosu uzunluğu ve 1,5 metre buhar kablosu uzunluğu ile ütü masasının etrafında rahatça hareket etmenize olanak veriyor.



Philips Lumea Prestige ile istenmeyen tüylerden kurtulun

Philips, seçtiği kombinlerinden ödün vermek istemeyen, giydiklerini kendine, kendini de hayata yakıştıran kadınların istenmeyen tüyleri için Philips Lumea'yı beğenilerine sunuyor. Profesyonel güzellik salonlarında da kullanılan IPL teknolojisi (Yoğunlaştırılmış Işık Teknolojisi) ile dermatologlarla birlikte ev rahatlığında kullanım için tasarlanan Philips Lumea Prestige BRI950/00, kolay kullanımı ile tüy sorununu ortadan kaldırırken zamandan da tasarruf sağlıyor. Tüy köklerine hassas ışık atışları uygulayarak kökleri dinlenme aşamasına geçiren Philips Lumea Prestige, vücudunuzda uzayan tüylerin miktarının zaman geçtikçe azalmasını sağlıyor. Uygulamanın tekrarlanmasıyla cildinizi tüylerden arındırıyor; pürüzsüz ve yumuşak bir hale geliyor. Hassas bölgelerde bile güvenli kullanım imkanı sunan Lumea Prestige ile ilgili yapılan tarafsız araştırmalar, yalnızca 3 uygulama gibi kısa bir sürede tüylerde %92'ye kadar azalma olduğunu gösteriyor. Vücut (bacaklar, kollar, karın) ve yüz (dudak üstü, çene) bölgeleri için benzersiz kavisi iki akıllı ataçmana sahip olan Philips Lumea Prestige, kablolu ve kablosuz kullanım seçeneği ile ev konforunda IPL olanağı sağlarken 5 farklı ışık ayar ve SmartSkin sensörü sayesinde cilt tonunuza en uygun ayarı seçmenizi sağlıyor.



Fakir güveci yeniden yorumladı



Üstün teknolojiyle ev aletleriyle mutfaklarda devrim yaratan Fakir Hausgeräte'nin yeni akıllı pişiricisi Guvech, geleneksel güveçte pişirme tekniğini modern yorumla mutfaklara getiriyor.

Yemek yapmanın en önemli noktası pişirme tekniğidir. Tarihten bugüne Anadolu coğrafyasında birçok kadim kültürün misafiri olması, yemek çeşitliliğinin yanında farklı pişirme tekniklerini de beraberinde getirmiştir. Bunlardan en çok kullanılanı, gerek yemeğin lezzeti ve aromasını

kaybetmemesi gerekse de daha sağlıklı olması açısından güveçte pişirme yöntemidir.

Fakir Hausgeräte Ar-Ge ekibi, titiz çalışmaları sonucunda bu geleneksel yöntemi üstün Alman teknolojisiyle birleştirerek yeniden yorumladı. Güveçten kızartmaya, tandırdan sotelemeye, kavurmadan buharda pişirmeye, haşlamadan fırınlamaya modern ve geleneksel pişirme tekniklerini tek üründe birleştiren Fakir Guvech, aromasını kaybetmeyen sağlıklı yemekler yapıyor.

Yapışmaz seramikten yapılmış 5 litre hazneli Fakir Guvech ile istediğiniz yemekleri şef eli değmişçesine hazırlayarak sofralara getirebileceksiniz. Cihaz, Türkçe menüsünde yer alan 20 farklı çeşit otomatik pişirme programı, geniş LED ekranı ve dokunmatik paneli ile pratik kullanım sağlıyor. 170°C'ye kadar ısı ayarı olan Fakir Guvech ile sağlıklı ve lezzetli tek tuşla sofranıza geliyor.



LG iş hayatının güçlü kadınlarına hayat kolaylaştırıcı ürünler sunuyor



LG Electronics (LG) çalışan kadınları ve iş yerlerindeki cinsiyet eşitliğini sonuna kadar destekleyerek, kadınların hedeflerine ulaşmasına yardımcı olmasını umduğu inovatif ürünleri hayata geçiriyor. LG, yarım asırdan fazla bir süredir, kadınların potansiyellerini sonuna kadar geliştirmeleri için çalışıyor.

LG'nin en yeni cihazları tasarımıyla buluşturan akıllı mutfak teknolojileri ile mutfakta geçirilecek zaman çok daha kolay ve keyifli bir hale geliyor. Çalışan

kadınlar, LG'nin akıllı ürünleri sayesinde zaman ve emeklerinden tasarruf ediyor. LG, akıllı mutfak cihazlarıyla kadınların kendilerine daha çok vakit ayırabileceklerini gösteriyor.

LG akıllı teknolojileri günlük yaşamlara entegre ederek, kullanıcılara daha rahat akıllı ev deneyimleri sunuyor. Smart ThinQ™'yu destekleyen LG InstaView Door-in-Door™ buzdolapları sayesinde kullanıcılar mobil uygulamaları aracılığıyla buzdolabını uzaktan kontrol edebiliyor.

LG TWINWash™: Konforlu yaşamın yeni anahtarı

Çalışan kadınlar için zamanını doğru kullanmak çok önemlidir. Bütün gün işte yorulan bir kadın için eve döndükten sonra birikmiş çamaşırları yıkamak tam bir külfete dönüşebilir. LG, farklı türde çamaşırların eş zamanlı olarak

yıkınmasına olanak sağlayan LG TWINWash™ teknolojisi ile çamaşır yıkama alışkanlıklarını değiştiriyor. Bu akıllı yenilik sayesinde kadınlar, üst kısımda yer alan ana makinede ve alt kısımda bulunan mini makinede aynı anda iki farklı çamaşır grubunu yıkayabiliyorlar. Güçlü ana yıkama bölümü büyük ve geniş ebatlara sahip çamaşır yükünü üstlenirken, TWINWash Mini ise farklı bir yıkama programı yürütecek şekilde bağımsız olarak ayarlanabiliyor.



LG bulaşık makineleri hayatı kolaylaştırıyor

LG'nin Inverter Direct Drive Motor özelliği, bulaşık makinelerindeki aşınmayla gürültü ve çalışma titreşimlerini önemli ölçüde azaltarak bulaşık makinesinin alan ve esnekliğinin artmasına olanak tanıyor. LG bulaşık makineleri, TrueSteam™ özelliği sayesinde narin bulaşıkların da en iyi şekilde temizlenmesini sağlıyor. Cam üzerindeki ruj gibi inatçı lekeler bile TrueSteam™ ile kırıncı ya da çizik olmadan kolayca temizleniyor. UV Sanitization (UV ışınları ile sterilizasyon) sayesinde makineye atılan çatal bıçaklarla tabaklardaki zararlı bakteri ve mikroplar derinlemesine temizlenerek gıda kaynaklı hastalıkların yayılma riski de önemli ölçüde azaltılıyor.



Bosch ile ateşin kontrolü sizde

Bosch Ev Aletleri'nin FlameSelect teknolojisiyle sunduğu yeni nesil ocaklar 9 farklı güç kademesiyle alev ayarlama olanağı sunarak yemeklerin tam da istenen sıcaklıkta mükemmel pişirilmesini sağlıyor. 9 farklı hassasiyet derecesi, kısık-orta-yüksek ateşli ocak kavramının sınırlayıcılığını ortadan kaldırarak istenen ısı miktarının oldukça hassas bir şekilde ayarlanabilmesini sağlıyor ve tek ocak gözünde mükemmel pişirme sonuçları veriyor.

Mutfaklara yeni bir soluk getiren, en kısık ve en yüksek seviye arasında 9 farklı alev yoğunluğu seçeneği sunan gazlı ocaklar, eski tip küçük, orta, büyük ocak devrini ortadan kaldırıyor ve yemeği en yüksek ateşten en kısık ateşe kadar sadece tek bir ocak gözünde yaparak çok daha kolay pişirme sağlıyor. Böylelikle yemeğe, tencereye ve hatta yemeğin miktarına özel seçim yapılabiliyor. Serie 8 modellerde bulunan ve ocak



gözünün alev seviyesi ile pişirme sonrası sıcaklığını gösteren dijital gösterge, daha fazla konfor ve güvenlik sunuyor. Cam seramik ve paslanmaz çelik yüzey seçenekleri bulunan ürünün dayanıklı



döküm ocak ızgaraları sayesinde pişirme süresince sarsılmaması güvenilirliği artırıyor ve ocak ızgarasının bulaşık makinesinde yıkanabilmesi de büyük rahatlık sağlıyor.

Hoover, Türkiye'nin ilk 11 kg kapasiteli kurutma makinesini üretti



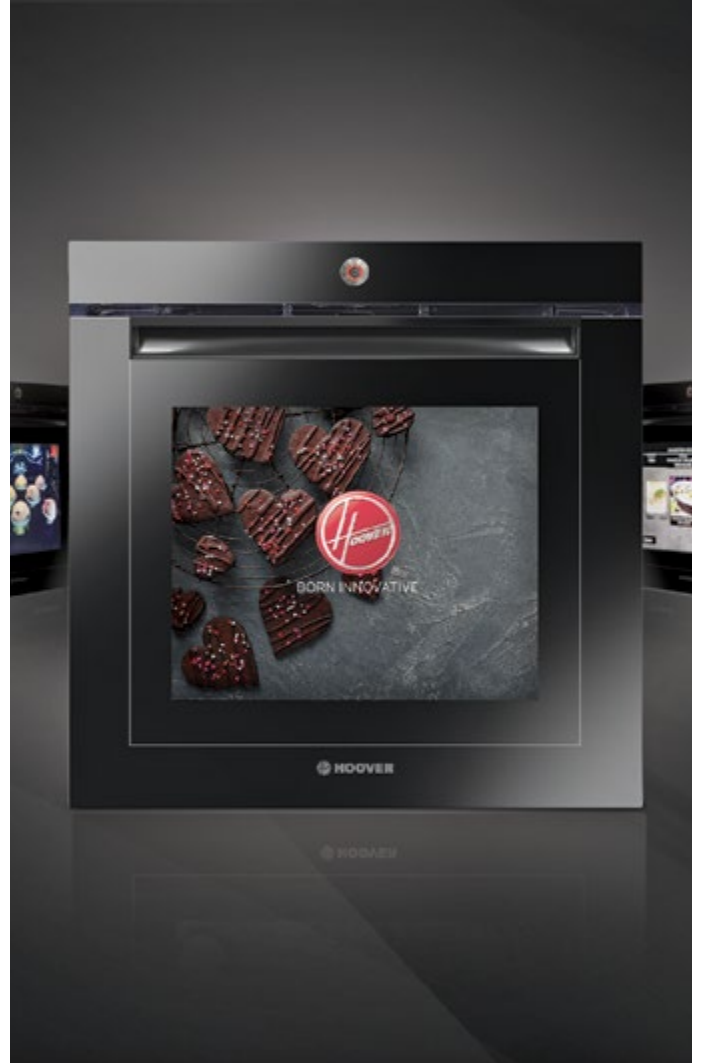
Hoover, 11 kg kurutma kapasitesine ve yapay zeka teknolojisine sahip AXI Kurutma Makinesi ile kendi rekorunu kırdı. Standart ebatla 11 kg kurutma kapasitesi sunan ve alanında bir ilk olan AXI Kurutma Makinesi, üstün özellikleriyle hayatı kolaylaştırıyor. A++ sınıfı enerji verimliliği sunan ısı pompalı kurutma teknolojisiyle, en hassas çamaşırları bile özenle kurutarak, hem bütçenizi hem de çamaşırlarınızı koruyor.

Rekortmen kapasite ve yapay zeka bir arada

125 litrelik tambur hacmi sayesinde 11 kg'a kadar çamaşırı kurutabilen AXI Kurutma Makinesi, özel olarak tasarlanan yeni tambur içi kollarıyla, çamaşırların daha özenli bir şekilde kurutulmasını sağlıyor. AXI, yapay zeka teknolojisi sayesinde alışkanlıklarınızı öğreniyor ve kurutma programlarını, yaşam tarzınıza göre özelleştirebiliyor. Wi-Fi ve NFC bağlantıları sayesinde, AXI'nin tüm fonksiyonları mobil cihazlarla uzaktan kontrol edilebiliyor.

Bunlara ek olarak, kurutma makinelerinde biriken suyun boşaltılması zorken; Hoover AXI Kurutma Makinesi, kapağında yer alan 5 litrelik yüksek hacimli, patentli AquaVision Su Tankı sayesinde, makinede biriken suyun anlık olarak görülmesini ve kolayca yerinden çıkartılarak boşaltılmasını sağlıyor.

Hoover, Vision Fırın ile akıllı mutfak kavramını değiştiriyor



Hoover, üstün özelliklere sahip yeni Vision Fırın ile akıllı mutfak kavramına yeni bir boyut getiriyor. 19 inç dokunmatik ekranlı kapak, yemeği pişerken uzaktan izlemeye olanak sağlayan entegre HD kamera ve Wi-Fi ile kontrol gibi üstün özelliklere sahip Hoover Vision, bir fırından çok daha fazlasını sunuyor.

Mutfakta yemek yaparken o yemeğin tarifini izleyebileceğiniz, sevdiğiniz sanatçıların müziklerini dinleyebileceğiniz, sosyal medya hesaplarınızı takip edebileceğiniz ve hatta pişen yemeğinizi ister cep telefonunuzdan, isterseniz de 19 inçlik ekrandan HD kalitesi ile izleyebileceğiniz bir fırın hayal edin. Hoover, Vision Fırın ile tüm hayalleri gerçeğe dönüştürüyor. Geleceği, bugünden mutfaklara getiren Vision Fırın, üstün teknolojisi ile pişirme deneyimini de zirveye çıkarıyor. Pişirmek istediğiniz yemeğin türünü, ağırlığını ve süresini ister manuel, isterseniz de otomatik olarak ayarlayarak, en mükemmel lezzeti kolayca yakalamanızı sağlıyor. Yemek pişirmeyi interaktif hale getiren Vision, 10 farklı pişirme fonksiyonu, entegre LED aydınlatması ve yavaş kapanan kapağı ile konfor ve fonksiyonellikten de ödün vermiyor. 80 litrelik geniş iç hacmi ile en kalabalık sofralara bile lezzet katan ve A sınıfı enerji tüketimi ile maksimum verim sunan Hoover Vision ile mutfakta hayaller gerçek oluyor.

Uluslararası Ideal Homex Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı

Yer: Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
Tarih: 21-24 Mart 2019

21 - 24 Mart 2019 tarihleri arasında Tüyap Beylikdüzü'nde düzenlenecek olan 14. Uluslararası Ideal Homex Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı, cam, porselen ve seramikten elektrikli ev aletlerine, metal mutfak eşyalarından plastik ev gereçleri/bahçe aksesuarlarına, dekoratif ürünlerden mutfak eşyalarına kadar yaşam alanlarına şıklık, estetik ve işlevsellik katan yüzlerce yeni tasarımı bir arada sunuyor.



Tarsus Turkey / Life Media'nın organize ettiği fuar sahip olduğu zengin ürün çeşitliliği ile fark yaratıyor. Ideal Homex 2019'a şu ana kadar özellikle pratik mutfak aletlerinden banyo gereçlerine kadar birbirinden yenilikçi ve inovatif plastik ev gereçleri, tencereden tavaya, çatal kaşıktan çaydanlığa tüm metal mutfak eşyaları ile masadan sandalyeye saksıdan dış mekan dekoratif eşyalarına kadar bahçe aksesuarları konusunda faaliyet gösteren üretici firmalar katılacak.

ISH, Enerji, Isı ve Havalandırma Fuarı

Yer: Frankfurt, Almanya
Tarih: 11-15 Mart 2019

ISH, binalarda su ve enerjinin sorumlu yönetimine odaklanan dünyanın önde gelen ticaret fuarıdır. Modern banyo tasarımı, sürdürülebilir ısıtma ve iklimlendirme teknolojisi ve akıllı ev sistemleri için trendler belirliyor.

ISH

Frankfurt am Main
11. – 15. 3. 2019
(NEW: Monday – Friday)

Yurt içi ve yurt dışındaki tüm pazar liderleri dahil 2.500'den fazla katılımcı, son ürünlerini, teknolojilerini ve çözümlerini ISH'de dünya pazarına sundu. Dolayısıyla ISH, sektör bir araya geldiğinde kendi başına bir fırsat olarak dünya çapında lider bir role sahiptir - katılımcıların yüzde 64'ü ve yaklaşık 200.000 ziyaretçinin yüzde 40'ı Almanya dışından geliyor.

360° Sosyal Liderlik

Yazar: Mehmet Kızıltaş
Yayınevi: Optimist
Baskı Yılı: Mayıs 2018
Sayfa Sayısı: 224

Farklı, sıra dışı, yenilikçi olmak ve sosyal fayda sağlamak adına kalbinizin sadece kendiniz için değil başkaları için de çarptığını düşünüyorsanız gelin, insanların dilinden düşürmediği ama aslında pek de farkında olmadığı, günümüzün en popüler kavramı "liderlik" in başına "sosyal" sözcüğünü ekleyerek 1000 yıllık yalnızlığını birlikte kaldıralım. Neden mi? Çünkü sosyal liderlik, büyük cirolar yapan bir şirketin yöneticiliğini yapmak ya da yüksek bir IQ'ya (zekâya) sahip olmak değildir. Sosyal liderlikte her şeyden önce ve önemli olan sosyal değerlere inanmak, değişim ve dönüşüm dümeninde kaptanlık etmek, kılavuz olmak ve kendini adayarak ulaşılan sosyal fayda limanında sosyal etkiyle kucaklaşmaktır.



SineMadem

Adem Y. Tavukçuoğlu



Van Gogh: Sonsuzluğun Kapisında



Van Gogh: Sonsuzluğun Kapisında, modern resmin babası sayılan dünyanın en büyük ressamlarından Hollandalı Vincent Van Gogh'un trajik yaşamının son yılını anlatıyor. En sevdiğim ressam olan Van Gogh'un iki ünlü "Starry Night" tablosundan birinin kopyası yıllardır yatağımın başında aslıdır.

Sarı başta olmak üzere mavi, yeşil, turuncu renklerinden kopamayan bu eşsiz ressamın dehası o hayattayken anlaşılamadı ve yoksunluk içinde bir hayat sürdü.

İşini aşkla yapan insanların en ünlü örneklerinden olan Van Gogh, rahipliği bıraktıktan sonra 28 yaşında ilk defa eline fırça almış ve 37 yaşında intihar edene kadar benzeri görülmemiş bir şekilde 800'ün üzerinde yağlı boya tablo ve 1000 in üzerinde karakalem çalışma yapmıştır. Ne yazık ki, bunlardan sadece birini (Kırmızı Şarap Bağ) satabilmesi trajik ve gizemli ölümüne kadar giden yolu açmıştır.

63 yaşındaki Willem Dafoe, fazla bir makyaj kullanmadan 37 yaşında ölen Vincent VanGogh'un Fransa'da geçen yaşamının son aylarını başarıyla canlandırıyor. Bu rolle Altın Küre'ye aday olup, ödülü Freddie Mercury'ü canlandırmayan adeta yaşayan Rami Malek'e kaptırmıştı. Şimdi de Oscar adayı. Ressamla arasındaki büyük yaş farkından dolayı Amerikan sinemasının bu en büyük oyuncularından birine biraz şüphe ile yaklaşmıştım başta ama Dafoe, VanGogh'un eylem, düşünce ve paranoyalarını, kırılgan akıl sağlığını çok iyi özütmüş ve yansıtmış.

Küçük yardımcı rollerde başta ev arkadaşı, sanat yoldaşı Gauguin rolündeki Oscar Isaac olmak üzere güçlü bir portreler galerisi oluşturulmuş Van Gogh'un etrafında.

Film, Van Gogh'un güçlü ve fırtınalı fırça darbelerinin ruhunu çok iyi yansıtıyor. Willem Dafoe da rolünü hakkıyla verebilmek için resim dersleri almış. Filmin görüntüleri de tablolara yarışarcasına güzel. İddialı, klasik bir biyografi değil ama meditasyon gibi bir deneyim sunuyor müziği ve görüntüleriyle.

Dafoe'nun müthiş oyunculuğu ve ressamın yaşamından yeni kesitler (akıl hastanesinde papaz ile olan diyalogu gibi) vermesiyle film yavaş ilerlese de kendini izlettiriyor. Trajik ölümünün hikayesini de net bir bakış açısıyla vermesi iyi bir nokta.

Van Gogh'un ölümünden sonra tanınması da hemen olmamıştır. Kardeşi Theo'ya yazdığı mektuplar 1. Dünya Savaşı öncesinde yayınlandı. Bu kırılgan dehanın değişik ama samimi iç dünyasını yansıtan bu mektuplar, insanların bugüne kadar hiç azalmadan arta gelen VanGogh hayranlığının ilk adımı olmuşlardır. Kendinden sonra gelen pek çok modern ressamı etkilemiş ve yeni bir çağ açmıştır. Filmde de belirttiği gibi o "günüşiğini resimledi."

SineMadem iyi seyirler diler.

Altus

Çamaşır ve kurutma
makineleri
hijyenden de
yer tasarrufundan da

iyi anlar

AL 80 IC
8 Kg Kurutma Makinesi

AL 8100 D
8 Kg amařır Makinesi



YEDİTEPE

DAYANIKLI TÜKETİM MALLARI

Maltepe Mah. Davutpařa Cad. Cebealibey Sok.
Oryap San. Sit. No: 16/1 Zeytinburnu - İSTANBUL

Tel: (0212) 483 2 483 Faks: (0212) 483 45 30

www.yeditepepazarlama.com



444 0 888

altus.com.tr

f /altustr



goldmaster

TÜRKİYE İÇİN
TÜRKİYE'DE
ÜRETİYORUZ!



Zen



Yıldız



Gold Black



Seda Plus



Vakum

Joker Turbo

goldmaster.com.tr @ f t goldmasterworld