

Söyleşi

Kumtel 45 yıldır güvenilirliği ile öne çıkan bir marka

6

Münir Öztaş Kumtel Satış ve Pazarlama Müdürü

Söyleşi

“Robert RS 770” ile sunduğumuz performans ve satış sonrası hizmetimizle fark yaratıyoruz”

Bülent Güneli Fakir Hausgeräte Satış Sonrası Hizmetler Müdürü

14

Fuar

ZUCHEX 2021, tüm zamanların en yoğun ziyaretçi sayısına ulaştı

16

268



Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi

Ayda bir yayınlanır / Ekim 2021 / Yıl: 23 / ISSN 1302 308X

www.dagitimkanali.com.tr

KUMTEL® Orbit COMFORT

**Uzaktan Kumandalı Isıtıcı ile
Bu Kış Sıcacık Geçecek!**

1800W



Devrilme Emniyeti

Kalite Standartlarına
Uygundur

NEW
PRODUCT
**YENİ
ÜRÜN**



kumtel.com

REFURBISHED İLE GELECEK DAHA PARLAK!

Efs Elektronik



Bütçeyi Korur



Çevreyi Korur



Yeniler



Güvenilir

Refurbished ürünler ile bütçenln, çevrenin ve doğal kaynakların korunmasına katkı sağlar, geri dönüşüme destek olur.

TESİSİMİZ

AEEE yönetmeliğine uygun olarak kurulan ve TSE standartlarına göre üretim yapılan tesisimizde; Her yıl doğaya atık olarak bırakılacak ürünler yenilenecek, Efs Garantisi ile tüketicilerin hizmetine sunulur. Parçası olduğumuz bu dönüşüm hammadde tüketimini ve atık madde miktarını azaltarak tüm canlılara daha parlak bir gelecek sunar.



www.efs elektronik.com

+90 (216) 520 10 00
+90 (216) 520 12 00

ÖZGÜRLEŞTİREN TEKNOLOJİ

Temizlikte kaybedilen zamanı teknolojimizle geri kazanın.

ROBERT RS 770
ROBOT SÜPÜRGE



AYNI GÜN

TESLİMAT VE KURULUM*



**ÇOKLU
HARİTALAMA**



**AKILLI LAZER
NAVİGASYON SİSTEMİ**



**4000 PA
VAKUM GÜCÜ**



**TÜRKÇE AKILLI
SES TEKNOLOJİSİ**

*Fakirshop.com.tr üzerinden 15:00'a kadar kapsam dahilindeki il ve ilçelerde yapılan alışverişlerde aynı gün teslimat ve kurulum hizmeti.

İçindekiler



EKİM 2021 • SAYI: 268

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 Kılıç

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

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 İle ve Etikleri'ne uymaya söz vermiştir.



Sektörel Yayıncılar
Derneği Üyesidir.
www.seyad.org

6

Söyleşi

Kumtel 45 yıldır güvenilirliği ile öne çıkan bir marka

Münir Öztas

Kumtel Satış ve Pazarlama Müdürü



10

Kahve Kokusu

Kahveye dair her şey MSA'da

Türk Telekom Prime İstanbul Coffee Festival 7-10 Ekim tarihleri arasında Küçükçiftlik Park'ta yapılacak



14

Söyleşi

"Robert RS 770" ile sunduğumuz performans ve satış sonrası hizmetimizle fark yaratıyoruz"

Bülent Güneli

Fakir Hausgeräte Satış Sonrası Hizmetler Müdürü



16

Fuar

ZUCHEX 2021, tüm zamanların en yoğun ziyaretçi sayısına ulaştı



20

Söyleşi

Yorglass sürekli gelişen, büyüyen ve teknolojiye etkin yatırımlarda bulunan vizyonuyla öne çıkıyor

Semavi Yorgancılar

Yorglass CEO'su



22

Sektör

26

Sektör

SABA TV ile yaptığımız iş birliğinde kazanan tüketiciler olacak

İrfan Gürses

Gürses Kurumsal Yönetim Kurulu Başkanı



34

Söyleşi

"Altınoğlu Grup olarak Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde açık ara lider olmaya çalışıyoruz"

İslam Özaltın

Altınoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



36

Dernek

Türkbesd: "Çevre dostu ürünler geliştirerek çevresel etkilerin en aza indirgenmesi her zaman olduğundan çok daha önemli hale gelmiştir"



40

Teknoloji

İlk lazerli Dyson V15 Detect ve V12 Detect Slim, temizlik teknolojisine yenilik getiriyor



44

Ürünler

48

Sinemadem

En iyi bond filmleri



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

ÇALIŞKAN OLMAK!

H. Altıntaş



Dolarla Değil Şenocakla!

Şenocak olarak 1915 yılından beri müşterilerimize kazanç sağlamanın haklı gururunu yaşıyoruz. Yerli üretimimiz ve yetkin servis ağımızla **müşterilerimize kazanç vadediyoruz!**



ŞENOCAK



senocak.com.tr

Sunuş



YILDIRIM SÖYLEMEZ
yildirimsöylemez@dagitimkanali.net

Sektör toparlanmaya başlıyor

Beyaz eşya ve küçük ev aletlerinde son 2 yıldır pandemiye bağlı olarak yaşanan durağanlık, yavaş yavaş yerini tekrar canlanmaya bırakmış durumda. Özellikle aşının devreye girmesi ve buna bağlı olarak da yasakların esnetilmesiyle tüketiciler bir süre erteledikleri ve beklettikleri alışverişleri yapmaya başladılar. Uzun süre online olarak devam eden süreç yerini eski günlerdeki gibi bayi ve mağaza satışlarına bırakmaya başladı. Bu sürecin en net göstergelerinden biri de geçtiğimiz günlerde düzenlenen Zuchex Fuarı'nda yaşandı. Uzun süre sonra online yerine canlı olarak düzenlenen etkinliğe yurt içi ve dışından çok sayıda ziyaretçi geldi. Fuarın katılımcıları ise yeni ürünlerini sergilediler ve tüketicilerden tam not aldılar. Bu yıl 11 salon ve 100 bin metrekare alanda 31'si gerçekleşen Uluslararası Zuchex Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı'na katılan 650 marka, dört gün boyunca, ev ve mutfak eşyalarına dair yeni koleksiyonlarını sergiledi. Biz de fuarı takip ederek beyaz eşya ve küçük ev aletleri üreticileri ile görüşmeler yaptık. İlerleyen sayfalarda bu haberimizi görebilirsiniz.

Güneydoğu Anadolu bölgesinin beyaz eşya ve küçük ev aletleri konusunda en büyük kuruluşlarından olan Altınoğlu Grup, Kilis'te 2.300 metrekarelik yeni bir mağaza açılışı yaptı. Bölgede 16. mağazasını devreye alan ve büyümesini hızla sürdüren grup, farklı yatırımları ile de dikkat çekiyor. Altınoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Özaltın ile yeni mağaza ve bölgedeki son durum özelinde bir röportaj yaptık.

Fakir Hausgeräte, son dönemde tüketiciler tarafından büyük ilgi gören robot süpürge pazarına "Robert RS 770 Robot Süpürgesi" ismiyle yeni bir ürün kazandı. Emiş gücü, Türkçe akıllı ses teknolojisi, mobil uygulaması ve çoklu haritalama teknolojileri ile dikkat çeken ürün, kısa sürede büyük ilgi gördü. Fakir Hausgeräte Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bülent Güneli ürünün detaylarını ve satış, pazarlama stratejilerini dergimize anlattı.

Bu sayımızda diğer bir konuğumuz Philips Kişisel Sağlık Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Pazarlama Direktörü, Philips Kişisel Sağlık Türkiye Ülke Müdürü Sibel Yıldız oldu. Kişisel sağlık alanında şirketin yaptığı yatırımları, ürünleri ve çalışmaları dergimize aktaran Yıldız, şirketin önümüzdeki dönem yol haritasını da paylaştı.

Bu sayımızda değerli görüşleri ile dergimize katkı sunan tüm isimlere teşekkür ediyoruz.

**ENERJİNİZİ
BOŞA
HARCAMAYIN**

**Satış Sonrası Hizmetlerin
tüm kalemlerini hazırladık!**

*Türkiye çapında
işinde uzman,
300'den fazla
yetkili servis noktamız*

*Firmaya özgü
çağrı merkezi ve
müşteri temsilcilerimiz*

*Küçük ev aletleri
merkez servis
atölyemiz*

*1500 m² yedek parça
depolama alanımız*

*Kendi CRM ve
ERP uygulamalarımız ile*

*Satış Sonrası Hizmetlerde
profesyonel çözümler*

ELİTSSH
Profesyonel Hizmetler

www.elitssh.com.tr

Mutfağınızdaki Şıklık
Uğur'dan!



UES 468 D2K NF COMBI



444 84 87

ugur.com.tr



/ugursogutma

UGUR
"Tazelğin Güvencesi"

Kumtel 45 yıldır güvenilirliği ile öne çıkan bir marka

“Kumtel güvenilir, bilinen ve saygın bir marka. Standartlı, güvenli, rekabetçi fiyatlı ürünleri Türkiye ve dünya pazarlarına sunuyoruz. Bundan sonra da sunmaya devam edeceğiz. Hedefimiz bu şekilde. Önümüzdeki dönem daha da büyüyerek devam edeceğiz. Olduğumuz yerden daha da ileriye gitmek, pazar payımızı ve ülkemizin ihracatını artırmak için tüm gayretimizi göstereceğiz.”



2021 yılının sonuna yaklaşıyoruz. Yılı kapatmak üzereyiz. Genel bir değerlendirme alabilir miyiz? Nasıl geçiyor yıl?

2021 yılına baktığımızda pandemi ile başlayan sürecin bu yılda sarktığını ve etkilerinin devam ettiğini görüyoruz. Yıla iyi başladık ancak pandemi sebebiyle ortaya çıkan kapanmalar nedeniyle durağanlıklar oldu. Zaman zaman kötü dönemler geçirilse de yılın son çeyreğinde bir toparlanma bekliyoruz. Pazar hareketlenmiş durumda. Tekrar eski ivmesine geldiğini görüyoruz. Fuarda da görüldüğü üzere tüketicilerin ilgisi ve alakası oldukça yüksek. Hem yurt dışından hem de iç pazardan yoğun bir ilgi ve talebin olduğunu görüyoruz.

Biz pişirici grupta olduğumuz kadar ısıtıcı grubunda da hem ülkemizde hem de yurt dışında oldukça söz sahibi bir firmayız. Pazar payımız oldukça yüksek. Buradaki ilginin de sezon itibarıyla yüksek olduğunu görüyoruz. Fabrikamızda yaklaşık 3.000 kişiye istihdam sağlıyoruz. Ciddi miktarda da üretim rakamlarımız mevcut. Ülkemizdeki en büyük ısıtıcı üretimini firma olarak biz yapıyoruz. Bunları yaparken hem ülkemize hem de dünyada farklı pazarlara satışlarını yapıyoruz. Burada en önemli konulardan biri ürünlerin sahip oldukları standart. Türkiye’de ve Avrupa Birliği ülkelerine, hatta bazı Afrika ülkelerinde bile standartlar oldukça önemli. Elektrikli ısıtıcı üretimi çok ciddi bir iş. 2.000-3.000 wattlık elektrik çeken aletler bunlar. Bunların tamamının A’dan Z’ye donanımlı ve standartlara uygun olması gerekiyor. Tehlike anında çok ciddi kazalar ve sonuçlar ortaya çıkabilir. Bu yüzden biz de yaptığımız ürünleri standartlara uygun şekilde üretmeye ve tüketiciye sunmaya gayret ediyoruz. CE sertifikasyonları, kullandığımız plastikler, hammaddelerin yanıcı olmaması, insan sağlığına zarar vermemesi, alev almayan plastikler çok önemli. Bunları yaparken de rekabetten zaman zaman geri kalabiliyoruz. Sektörde merdiven altı diye tabir ettiğimiz bize rakip olan firmalardan bazıları belirli standartlara uymuyorlar. Bazı noktaları ikinci planda görebiliyorlar. Ancak biz bunlara 45 yıldır sektörde var olan markamızın güvenilirliği ile yanıt veriyoruz. Kumtel güvenilir, bilinen ve saygın bir marka. Standartlı, güvenli, rekabetçi fiyatlı ürünleri üretiyor, Türkiye ve dünya pazarlarına sunuyoruz. Bundan sonra da sunmaya devam edeceğiz. Hedefimiz bu şekilde. Önümüzdeki dönem daha da büyüyerek devam edeceğiz. Olduğumuz yerden daha da ileriye gitmek, pazar payımızı artırmak ve ülkemizin ihracatını artırmak için tüm gayretimizi göstereceğiz.

Bu yıl içerisinde yeni çıkan bir ürününüz var mıdır?

Bu yıl içerisinde yeni ürünlerimiz oldu. Ankastre ürün grubundan özellikle sabit davlumbaz ürünümüz var. 15 programlı Nirvana adını verdiğimiz ankastre ürünümüz var. Bunların tanıtımlarına da önem veriyoruz. Aynı zamanda ısıtıcı grubunda uzaktan kumandalı dikey ısıtıcıları piyasaya sürdük. Son dönemde bunlar oldukça rağbet görüyor. Tüketicilerin ilgisini çektiğini ve kullandıklarında da beğendiklerini görüyoruz.



Satış ekibimizi de ciddi oranda büyüttük ve neredeyse iki katına çıkardık. Bütün alanlarda büyümelerimizi yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz. 2022 yılında pazarın katlanarak artacağını ve yükseleceğini düşünüyoruz. Biz de buna hazırlığımızı yaptık.



Tüketicilerin pandemi ile birlikte alışveriş alışkanlıkları da değişti. Evde geçirilen süre arttığı için son dönemde ilgi duyulan ürün gruplarında da farklılaşmalar görüyorsunuz. Siz bu dönemi genel olarak nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi döneminde özellikle evde pişirmenin öneminin daha çok arttığını ve tüketicilerin bu alandaki ürünlere rağbet ettiğini görüyoruz. Pişirici ürünler bir adım öne çıktı. İnsanlar dışarıda çok fazla zaman geçiriyorlardı ve ailece, sevdikleriyle ya da tek başlarına sıkça yemek yiyorlardı. Ancak pandemi ile birlikte kapanmaların olması nedeniyle evde pişirmenin daha fazla olduğunu, dolayısıyla pişirici ürünlerin ciddi derecede ilgi gördüğüne şahit oluyoruz. Burada ankastre setler, mini fırınlar, gazlı ürünler, ocaklar gibi sabahdan akşam yatıncaya kadar farklı amaçlarla pişirime yapabileceği ürünlere ihtiyaç duyuyorlar. Dolayısıyla bunların hepsinde bizim pazara sunduğumuz farklı ürün gruplarımız var. Pazar olarak da ciddi büyümelerin yaşandığını gördük.

Isıtma tarafında da açık alanların daha sık kullanılmaya başlanması, daha önce sigaradan dolayı olan konuya bir de pandemi eklenince yarı açık ve açık alanları ısıtmak için uygun ısıtıcıların ön plana çıktığını gördük. Şirket



olarak bu alanlara da yatırım yapmaya devam ettik. Şu anda bu alanların genelinde pazar payımızın da oldukça iyi olduğunu görüyoruz.

İhracat konusundaki genel yapılanmanız nasıldır? Bu alanda son dönemde nasıl bir çalışma dönemi ve süreç geçiriyorsunuz?

İhracat süreçleri de bu yıl, öncekilerden biraz daha farklı işliyor ve yürüyor. Özellikle Çin pazarındaki artışlar, hammadde fiyatlarındaki yükselişler, konteynir fiyatlarının artışı ticareti negatif yönde etkiledi. Konteynir fiyatları 2.000 dolarlardan 16.000 dolara kadar çıktı. Dolayısıyla burada ülkemizin lehine bir durum oluştu. Türkiye konumu itibarıyla ortada bir yerde bulunuyor. Avrupa'ya, Balkan ülkelerine, Arap ülkelerine, Asya'ya, Afrika'ya yakın bir bölgede olduğu için burada kısa sürede, çok daha az bir maliyetle bu ülkelerin tamamına ürünlerimizi ulaştırabiliyoruz. Maliyet de uygun olduğu için hemen her sektörde ihracatın oldukça

yükseldiğini görüyoruz. Fuarda stantlardaki kalabalıktan da bunu net şekilde görmemiz mümkün.

Bu dönem içerisinde ülke içinde nasıl bir büyüme süreci geçirdiniz?

Türkiye'de de kendi içerimizde de bir büyüme süreci geçirdik ve hemen her alanda bu süreci devam ettirmeye çalışıyoruz. Enflasyon olsa bile tüketiciler bir noktaya kadar tüketimlerini kısıbiliyorlar. Belirli bir zamandan sonra bu tüketimi ve alışverişini yapmak ve ihtiyaç duyduğu ürünü satın almak zorunda. Dolayısıyla bu mağazalarda da farklılaşma olsa da tüketiciler için ürünü dokunarak, görerek almak çok önemli. E-ticaret kanalı bir yandan büyüyor ama tüketiciler için mağazalar da önemini koruyor ve bu noktalardan ürünleri satın almak istiyorlar. Ürünü alacağı zaman da stok durumu ön plana çıkıyor. Bu noktada mağazasında stoğunu bulunduran, hazırlığını yapan, ürün kurgusunu doğru yapan herkes bu büyümeden genel olarak nasibini aldı



diyebiliriz. Şu anda da pazarın genel görünümü ve durumu iyiye gidiyor. Kapanmalarda ciddi zararlar görüldü ancak son çeyrekte de önemli bir toparlanma süreci yaşanacak ve yaşanıyor.

Kumtel güvenilirliği ile ön plana çıkan bir marka. Geçmiş yıllardan gelen ciddi bir bilgi birikimi ve deneyim de var. Markayı rakiplerinden farklılaştıran genel özellikler nelerdir?

Öncelikle Kumtel 45 yıllık bir marka. Tüketicie doğru ürünü, doğru fiyatla, doğru teknikler ve standartlarla üretilen bir firma. Tüketicinin ihtiyacı olmayan bir ürünü üretmiyoruz. Standartlara uymayan ya da tüketicinin sağlığına zararlı olabilecek ürünlerin üretimini gerçekleştiriyor. Fiyat yapısı yanlış ya da farklı olan bir ürünü de üretmiyoruz. Kumtel üretimini yaptığı tüm ürünlerin belirli bir standardın üzerinde olması gerektiğini kabul ediyor ve tüm üretim sürecini de buna göre tasarlıyor. Ürünün tüketicinin işini görmesi gerekiyor. Bu noktada tüketicilerin de ürettiğimiz tüm ürünlere karşı yoğun bir ilgi ve alaka gösterdiğini görüyoruz. Hem yurt için de hem de yurt dışında bunun olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla sayılarımız ve adetlerimiz de çok iyi ve her geçen gün de artıyor. İstihdam rakamlarımız da giderek artıyor ve büyüyor.

2022 yılı için hedefleriniz ve öngörüleriniz nelerdir? Marka olarak neler göreceğiniz sizlerden?

Yeni dönemde, özellikle pandeminin devam ettiği süreçte aşının bulunması ile birlikte toplumda genel olarak bir toparlanmanın olduğunu görüyoruz. Burada farklı alışkanlıkların öne çıktığına şahit oluyoruz. İnsanlar geçtiğimiz 1,5 yıl içerisinde biraz tüketim noktasında

“

Biz pişirici grupta olduğumuz kadar ısıtıcı grubunda da hem ülkemizde hem de yurt dışında oldukça söz sahibi bir firmayız. Pazar payımız oldukça yüksek. Buradaki ilginin de sezon itibarıyla yüksek olduğunu görüyoruz. Fabrikamızda yaklaşık 3.000 kişiye istihdam sağlıyoruz. Ciddi miktarda da üretim rakamlarımız mevcut.

”

kendisini beklemeye aldı ve durdu. Ama pandeminin bitiş süreci ve aşının bulunması ile birlikte hemen her noktada tüketimini artacağı bütün dünya otoriteleri tarafından da öngörülüyor. Bununla birlikte taleplerin artacağını ve tüketicilerin beklemedikleri satın almaları tekrar yapacağını düşünüyoruz. Biz de arka planda üretimlerimizi, yatırımlarımızı, istihdamımızı, fabrikamızdaki düzenlemelerimizi, e-ticarete yaptığımız yatırımları ve o kanaldaki büyümemizi şekillendiriyoruz. Makine parkuru alanlarımızı da güncelliyoruz ve orada da büyütüyoruz. Bunların hepsi ciddi bir yatırım planı ile yapılıyor ve ilerliyoruz. Bunları yaparken aynı zamanda satış ekibimizi de ciddi oranda büyüttük ve neredeyse iki katına çıkardık. Bütün alanlarda büyümelerimizi yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz. 2022 yılında pazarın katlanarak artacağını ve yükseleceğini düşünüyoruz. Biz de buna hazırlığımızı yaptık.





İşletmelerin Geleceği **Paynet** ile Şekilleniyor

Paynet olarak işletmelerin finansal süreçlerini dijitalleştiriyor, yenilikçi ve teknolojik çözümlerimizle işletmelere güç katıyoruz.

"Paynet Bayi Ağı Tahsilat Çözümleri" ile işletmelerin ve bayilerin nakit ve tahsilat akışını kolaylıkla yönetmesini sağlıyor, verimliliklerini artırırken dijitalleştiriyor, büyümelerine destek vererek geleceğini şekillendiriyoruz.



Kahve Kokusu

Kahveye dair her şey MSA'da

Profesyonel eğitimlerinin yanı sıra geliştirdiği günlük ve dönemsel programlarla uluslararası standartlarda bir mutfak okulu olan MSA, kahve konusunda da uzmanlığını konuşturuyor ve herkesi bu zengin, aromatik, kadifemsi lezzete dair her şeyi öğrenmeye davet ediyor.

Espresso'dan Latte'ye, Irish Coffe'den Cold Brew'e, Americano'dan Filtre Kahve'ye, mix lezzetlerden birbirinden leziz kahve bazlı kokteyllere farklı türlerin hazırlanışını, ekipmanları, teknikleri, yeni nesil alışkanlıkları ya da kullanışlı ipuçlarını öğreneceğiniz workshop'lar MSA'da sunuluyor.

MSA Profesyonel Barista ve İtalyan Mumac Academy Diploması, Pearson Profesyonel Barista Sertifikası ve M.E.B Onaylı Sertifika alarak kariyerinize ekleyebilirsiniz. MSA, 40 saati yoğun pratik olmak üzere toplam 63 saati kapsayan Profesyonel Barista Eğitimi ile iyi yetişmiş kalifiye barista ihtiyacına karşılık vererek hayallerinizi gerçeğe dönüştürüyor.



Mutfak Sanatları Akademisi (MSA), yiyecek-içecek sektörüne dair pek çok mevzunun farklı disiplinlerin önemli isimleriyle konuşulduğu Mutfaktan Sesler podcast'lerinde kahveye de yer veriyor

ve konuyu ustalıkla masaya yatırıyor. Özel serinin ilk bölümüne MSA'nın profesyonel kahve ve barista eğitmenleri Musa Gümüştaş ve Pinar Özdemir konuk oluyor.

Türk Telekom Prime İstanbul Coffee Festival 7-10 Ekim tarihleri arasında Küçükçiftlik Park'ta yapılacak

İstanbul'un kent kültürü ve eğlence yaşamı haritasında dopdolu içeriği ve yaratıcı bakış açısıyla yerini sağlamlaştıran ve kahveseverleri bir araya getiren Türk Telekom Prime İstanbul Coffee Festival, 7-10 Ekim tarihleri arasında Küçükçiftlik Park'ta gerçekleşecek.

Türk Telekom Prime İstanbul Coffee Festival, iki yıl aradan sonra kahveseverleri yeniden Küçükçiftlik Park'ta bir araya getirmeye hazırlanıyor. Festival 7. yılında nitelikli kahve etrafında markaları ve katılımcıları 7-8-9-10 Ekim tarihleri arasında Küçükçiftlik Park'ta bir araya getirecek. Panellerden atölyelere, seminerlerden konserlere birçok farklı deneyim ve kahve sektörünün en cool yarışması Aeropress 2021, Türk Telekom Prime İstanbul Coffee Festival'i içerisinde gerçekleşecek.

Kahve tutkunları ile kahve sektörünün tüm bileşenlerinin yanında birbirinden güzel konserler, atölyeler ve konferanslar da Türk Telekom Prime İstanbul Coffee Festival'de yerini alacak. Bu yıl davetliler kahvenin yanında müziğe de doyacak. Festivalde Feridun Düzağaç, Can Bonomo, Jabbar, Gökhan Türkmen, Burak Kut gibi tanınmış isimlerin yanı sıra yeni genç yeteneklerin vereceği her seans 4 konser, toplamda ise 32 konser düzenlenecek.



Pandemi nedeniyle verilen 2 yıl zorunlu aradan sonra yeniden İstanbul'u kahve severlerle buluşturacakları için çok mutlu olduklarını belirten Dream Sales Machine Başkanı Alper Sesli; "Festivalde bu yıl, tüm hijyen, sosyal mesafe, maske, aşı-PCR testi kontrollerini çok sıkı bir kontrol mekanizmasıyla gerçekleştireceğiz. Bu yıl pandemi nedeniyle kapasitemizi ciddi bir oranda düşürdük ve bilet satışlarımızı sınırlandırdık. Ekonomik koşulları da dikkate

olarak, kahve deneyimlerini, seminerler, workshoplar ve her seans 4 konser olarak gerçekleştireceğimiz seans fiyatlarını makul seviyelerde tutmaya özen gösterdik. Aynı zamanda bu yıl konserlerimizde sahnemizi genç yeteneklere de açacağız, bir nebze olsun onlara bu zorlu dönemde destek olmak istedik. İki yıldır her zamankinden daha yoğun çalışan sağlık çalışanlarımıza da küçük bir teşekkür olarak festival biletlerini özel indirimlerle sunuyoruz." şeklinde görüşlerini dile getirdi.

arnica™

YENİ

sofa

HER
ZAMAN
ELİNİZİN
ALTINDA



KÜÇÜK VE HAFİF



SAKLAMASI KOLAY



NORMAL EMİŞ



YÜKSEK EMİŞ



CEP KADEMELİ
HEZ SİSTEMİ

3 yıl
garanti

İşletmelerin büyümelerine destek olmak ana vizyonumuz

“Geliştirdiğimiz yeni nesil ödeme cihazı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın mobil satışlara yönelik VUK 507 No'lu “Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi” tebliği doğrultusunda satış, ödeme ve e-fatura işlemlerini tek cihazda birleştiriyor. Bu konuda ilk onay alanlardan biriyiz. Muhasebeci ve mali müşavirlerin desteğiyle yaygınlaşacak olan sistemde Token Finansal Teknolojiler olarak Beko 400 TR ile öncü konumda yer alıyoruz.”

Koç Topluluğu bünyesinde 2020'den bu yana faaliyetlerini yürütmekte olan Token Finansal Teknolojiler'in kuruluşundan ve faaliyet alanlarından bahsedermisiniz? Token Finansal Teknolojiler daha önce Arçelik bünyesinde altında bulunuyordu. Neden topluluk bünyesine geçme kararı alındı?

Token Finansal Teknolojiler olarak geliştirdiğimiz teknolojilerle işletmelerin süreçlerini iyileştirmek, onlara karlılık ve verimlilik sunarak büyümelerini sağlamak hedefiyle 2018 yılında yola çıktık. Daha önce Arçelik altında ayrı bir ekip olarak yürütülen yazarkasa pos çalışmaları, fintech pazarındaki hareketlenme dolayısıyla daha da büyütülerek Arçelik A.Ş. bünyesinde Token Finansal Teknolojiler A.Ş. olarak ayrı bir şirket haline geldi. Şirketimiz, bir yandan şirket içi yapılanmasını yenileyerek bir yandan da yeni ürün ve servisleri portföyüne ekleyerek faaliyet alanını genişletti. Her geçen gün daha da büyüyen ve önemli bir sektör haline gelen finansal teknolojiler ve ödeme sistemleri sektöründe Koç Holding'in daha etkin bir şekilde yer alabilmesi, şirketin daha dinamik yönetilebilmesi adına da yine aynı isimle 2020 yılında Koç Holding'e bağlı bir şirket olarak geliştirdiğimiz cihaz ve hizmetlerle faaliyetlerimizi sürdürmeye başladık. Günümüzde 680 binden fazla ödeme cihazıyla sektörde lider konumda yer alıyoruz. Beko marka yazarkasa POS cihazları üzerinden yapılan günde yaklaşık 4 milyon işlemi yönetiyoruz. Çalışmalarımızda Beko'yu teknoloji ortağı olarak konumlandırıyor, teknolojimizi Beko gücü ve Koç güvencesiyle tasarladığımız ürünlere yansıtıyoruz.

Şirket yakın zaman önce Beko ortaklığı ile Android POS cihazı Beko 400 TR'yi satışa sundu. Bu cihazın özelliklerinden bahsedermisiniz? Piyasada bulunan muadil ürünlere göre Beko 400 TR ne tür



Sabri Şimşek

Token Finansal Teknolojiler
Satış & Pazarlama Direktörü

farklılıklar sunuyor? Şirketler bu POS cihazını neden tercih etmeliler?

Geliştirdiğimiz yeni nesil ödeme cihazı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın mobil satışlara yönelik VUK 507 No'lu “Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi” tebliği doğrultusunda satış, ödeme ve e-fatura işlemlerini tek cihazda birleştiriyor. Bu konuda ilk onay alanlardan biriyiz. Muhasebeci ve mali müşavirlerin desteğiyle yaygınlaşacak olan sistemde Token Finansal Teknolojiler olarak Beko 400 TR ile öncü konumda yer alıyoruz. Cihaz, iki haftaya yakın süren e-faturaya geçişi iki dakika kadar hızlı bir sürede gerçekleştirebiliyor ve e-faturaya ücretsiz geçiş imkanı sağlıyor. Önümüzdeki dönemde e-faturaya geçişin hızla artacağını ve devletin de bu yönde adımlar atacağını öngörüyoruz. Özellikle bu kapsamda ilk kez e-fatura sistemine geçecek olan işletmeler için hem maliyetsiz hem de anında geçiş imkanı ile 400TR'nin büyük bir fırsat olduğunu düşünüyoruz. Bu cihaz ile birlikte ölçü fark etmeksizin tüm işletmeler birçok önemli ihtiyacını tek cihaz üzerinden karşılayabiliyor; ürün tanımlayabiliyor, satış yapabiliyor, ödeme alabiliyor ve e-fatura kesebiliyor. 500 TL altındaki işlemlerde ise 10 Temmuz 2020 tarihinde yapılan güncelleme ile aynı şekilde yeni nesil yazarkasalarda olduğu gibi ürün seçmeden kategori seçimi ile işlem yapılabilir, müşteri bilgisi girilmeden e-arşiv fatura gönderilebiliyor. Kullanım kolaylığı ve ergonomik yapısıyla da dikkat çeken, çift dokunmatik ekrana sahip olan cihazda müşteriler şifre girerken cihazın ekranını çevirmeye gerek kalmıyor. Wi-Fi ve ücretsiz 4G ile internete bağlanabilen cihaz, temassız ya da QR kod ile ödeme desteği de sunuyor. Beko 400 TR kullanıcıları, anlaşmalı bankalar arasından dilediklerini seçerek, ödeme işlemi kredi kartıyla peşin ve taksitle ya da nakit veya parçalı seçenekleriyle tamamlayabiliyor.

Android 9.0 sürümünü kullanarak geliştirdiğimiz Beko 400 TR Android POS cihazını Arçelik ve Beko mağazalarında satışa



sunuyoruz. VUK 507 sebebiyle yazarkasa pos kullanma zorunluluğu olan her işletme için önemli bir alternatif oluşturan, işletmelerin hayatını kolaylaştıran ve maliyet avantajı sağlayan Beko 400 TR'nin içerisindeki TokenStore satış uygulaması ve Token e-Belge e-fatura uygulaması Token yazılım ekipleri tarafından geliştirildi. TokenStore uygulaması, sektörel ihtiyaçlar doğrultusunda düzenli olarak güncellenecek.

2019 yılında dünyanın en prestijli tüketici elektroniği fuarlarından biri olan CES'te (Consumer Technology Association) Siber Güvenlik ve Gizlilik Ödülü'ne ve 2020'de tasarımda dünyanın en prestijli yarışmalarından biri olan RED DOT'ta ise Tasarım Ödülü'ne layık görülen Beko 400 TR, işletmelerden oluşan geniş bir ağına tüm ihtiyaçlarına tek başına, zamandan ve maliyetten tasarruf ettiren bir şekilde çözüm üretiyor.

Önümüzdeki dönem planladığınız çalışmalar ve hedefleriniz nelerdir?

Pandeminin etkisiyle hız kazanan dijital dönüşümde biz de yerimizi alabilmek adına işletme ve pazar yerlerine e-ticarette uçtan uca çözüm sunmak amacıyla 2020 yılı Temmuz ayında Token Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. şirketini kurduk. İştirakimiz, Sanal POS, Cüzdan alt yapısı ve kart saklama çözümlerini bir araya getirdiği ürün ile bir işletmenin e-ticaret döngüsünü müşteri ediniminden faturalamaya kadar sunuyor.



Global hedefler doğrultusunda, bu hizmetleri öncelikli olarak Koç Topluluğu'nun varlık gösterdiği ve finansal erişime ihtiyaç duyan diğer pazarlarda da sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, Token Finansal Teknolojiler sahipliğinde Hollanda'da Token International Holdings BV ve Romanya'da Token Payment Services Srl şirketlerini kurduk. Türkiye'de, işletmelerin ticaret ortağı olarak yenilikçi ürün ve hizmet yelpazemizi genişletmenin yanı sıra, gözetimsiz ödeme hizmetleri, karekod ile ödeme gibi yeni ödeme teknolojilerinde de liderliğimizi kuvvetlendirmeyi hedefliyoruz. Yurt dışında ise ürün ve hizmetleri için ekosistem oluşturmaya ve gerekli lisansları edinerek faaliyete geçmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Geçtiğimiz günlerde çıkan VUK 527 no'lu tebliğe göre pompa yazarkasalar gündeme geldi. Akaryakıt istasyonlarındaki ödeme kaydedici cihazlar, elektronik ortamda anlık veri aktarımı yapabilen, güvenlik seviyesi yükseltilmiş yeni nesil akaryakıt pompa ödeme kaydedici cihazlara dönüştürülecek. Bizim de çok daha katma değerli servisler içeren, iş yönetim sürecini kolaylaştıracak bir pompa yazarkasa pos üzerinde çalışmalarımız sürüyor. Şirketimizdeki son gelişmelerden biri ise yeni bir yemek kartı tasarlamış olmamız. Bu yemek kartı Koç Holding çatısı altındaki ilk yemek kartı olacak. Böylece Koç Holding bu sektöre de bizimle birlikte adım atmış oldu.

Uzun vadede sadece yemek kartı değil, çok daha geniş kapsamda bir sektör ağı olmasını ve ödeme aracına dönüşmesini hedefliyoruz.

Genel olarak bu cihazın ve şirketin tanıtım, satış ve pazarlama stratejilerini nasıl şekillendireceksiniz?

Kadın girişimci ve bayilerin her zaman yanındayız. Beko'nun başlattığı Beko 100 Kadın Bayi Projesi'nin paydaşlarından biri olarak bu proje kapsamında ücretsiz ürün

ve eğitim vermeye devam ediyoruz. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu ve Beko iş birliğinde, Arçelik Perakende Akademi desteğiyle hayata geçirilen "Girişimin Kadın Kahramanları Projesi"nde biz de danışmanımız Mustafa Okay'ın hazırladığı eğitim serisi ile yer alıyoruz. Girişimci Kadınlar Grubu Kurucusu Ülkü Hür ile kadın girişimcilere eğitim desteğine de ikinci dönem ile devam ediyoruz.

İşletmelerin karlılık ve verimliliğini artırarak, büyümelerine destek olmak vizyonumuz çerçevesinde, daima yenilikleri ve tebliğleri takip ederek müşteri ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetler geliştiriyoruz. Amacımız her ölçekten işletmenin yeni teknolojilere sahip olabildiğini sağlamak. Bu bağlamda; daha az maliyetle daha verimli iş yönetimi sağlayan fiziksel cihazlar sağlıyoruz. Koç Holding'in bir parçası olarak hissettiğimiz güvenle, sanal pos, yemek kartı, pompa yazarkasa gibi farklı alanlara yenilikçi çözümler sunuyoruz. Yakın zamanda Fintech İstanbul tarafından düzenlenen Fintech 101 online eğitimimizin 12. dönemine sponsor olduk. Kendi sektörümüzde öne çıkan bu tarz etkinliklerde yer almaya devam edeceğiz.



“Robert RS 770” ile sunduğumuz performans ve satış sonrası hizmetimizle fark yaratıyoruz”

“Sizi anlayan teknoloji” sloganımızla hayatı kolaylaştıran Fakir Hausgeräte olarak Robert RS 770 ile kusursuz temizlik devrini başlatıyoruz. Evinizden biri haline dönüşecek Robert RS 770 için sunduğumuz satış sonrası hizmet ile de sektörden sıyrılarak fark yaratıyoruz.



Bülent Güneli
Fakir Hausgeräte
Satış Sonrası Hizmetler Müdürü

Son dönemde robot süpürgeler oldukça popüler birçok farklı marka birçok model çıkardı. Fakir Hausgeräte olarak pazarda nasıl farklılaşıyorsunuz? Robert RS 770 Robot Süpürgesini nasıl konumlandırıyorsunuz?

Fakir olarak 350 çeşidin üzerinde ürün gamımız bulunuyor. Bu ürün gamımızı “Sizi anlayan teknoloji” anlayışımız üzerinden şekillendiriyoruz. Son yıllarda hayatlarımıza, yaşam alanlarımıza giren robot süpürgeler konusunda da yine aynı anlayışımız ile ürün geliştirdik. Robert RS 770 Robot Süpürgesi’ni rakipsiz emiş gücü, Türkçe akıllı ses teknolojisi, mobil uygulaması ve çoklu haritalama teknolojilerini destekleyen akıllı lazer navigasyon sistemi ile evlerde kusursuz temizlik devrini

başlatmak üzere tasarladık. Evinizden biri olarak konumlandırdık. Temizlikte kaybedilen zamanı “Özgürleştirilen teknoloji” ile geri kazanın diyerek Robert RS 770 Robot Süpürgesi’ni son tüketicimiz ile bu motto ile tanıştırdık. Robert RS 770 Robot Süpürgesi aynı anda hem süpürüp hem de silerek tertemiz yapıyor. Bu sayede zamandan tasarruf sağlayarak temizlik ve özgürlük konseptini bir arada sunuyor ve temizlikten arda kalan zamanı size bırakıyor.

Robot süpürgelerde aranan ilk özelliklerden bir tanesi de emiş gücü Robert RS 770’in performansından detaylı olarak bahsedebilir misiniz?

Fakir olarak bu konuda da oldukça detaylı çalışmalar gerçekleştirdik. Robert RS 770’i

temizlikte üstün performans almak üzerine tasarladık.

Robert RS 770 Robot Süpürgemiz, 4.000PA’lık rakipsiz emiş gücü ve aynı anda hem süpürüp hem de silme özelliğiyle evin her köşesinde tam temizlik sağlıyor. Farklı zeminler için dört farklı seviyede silme fonksiyonuyla çalışabilen Robert RS 770, otomatik olarak halının tipini bile belirleyerek maksimum emiş gücüne geçebilecek kadar hassas bir performans sunuyor. 120m² alanı tek seferde temizleyebilen Robert RS 770’in çift döner fırçası ve 20mm yüksekliğe kadar çıkabilen tekerlekleri ile engel tanımıyor ve tek bir toz zerresini dahi kaçırmıyor. Geniş toz haznesi ve 150 dakika kullanım süresi Robert RS 770’i kusursuz kılıyor. Ayrıca elektronik su

deposu özelliğiyle zemin tipine uygun üç farklı seviyede su damlatma yaparak yüzeylere hiç zarar vermeden gerçekleştiriyor.

Robert RS 770'i "Evinizi sizden daha iyi tanıyor" olarak betimlediniz, bu konuda nasıl bir teknoloji geliştirdiniz?

Tam da burada neden Robert RS 770'i evinizden biri olarak konumlandığımızı da anlatmak isterim. Robert RS 770'i evinizi en az sizin kadar tanıyor. Çoklu haritalama ve akıllı lazer navigasyon sistemi sayesinde ev ortamını tüm ayrıntıları ile analiz edebiliyor ve ardından evinizin detaylı haritasını oluşturuyor. Çoklu haritalama teknolojisi sayesinde üç farklı haritalandırma yapılabilmesine olanak sağlayan Robert RS 770, üç katlı bir ev için üç farklı harita oluşturarak hafızasında tutabiliyor. Çoklu haritalama özelliği tek katlı evler için ise alternatif olarak "sadece halılar" ya da "sadece yüzeyler" emri verilerek temizlik yapılabilmesine imkân tanıyor. Çalıştığı alanın her köşesini temizlik işlemi sırasında kaydeden Robert RS 770 Robot Süpürge, şarjı azaldığında ise güç doldurma alanına dönüyor ve hazır olduğunda yarım kalan temizliğine kaldığı yerden devam edebiliyor. Aynı zamanda 27 adet kızıl ötesi sensörü ile evinizdeki her objeyi tanıyarak çarpmayı ve düşmeyi de önüyor.

Mobil uygulamadan da bahsedebilir misiniz? Nasıl çalışıyor ve ne gibi kolaylıklar sunuyor?

Fakir Robot Mobil Uygulama ile evde olmasanız bile Robert RS 770 çalışmaya devam ediyor. Fakir Mobil Uygulama üzerinden uzaktan kontrol edilebilen Robert RS 770, kullanıcısının temizlenmesini istediği alanı seçmesinin ardından, bu alan sınırları içerisinde silme ve süpürme işlemini aynı anda gerçekleştirilebiliyor. Ek olarak temizlik istenmeyen alanlar da özellikle rotanın dışında bırakılabilir. Ayrıca uygulama üzerinden vakum gücü, su akışı, çalışma alanı ve çalışma zamanlaması günlük/haftalık olarak güncellenebiliyor.

Fakir Robert RS 770 ile performans konusu kadar satış sonrası hizmette de fark yarattığınızı belirttiniz? Bu kısımda sizi rakiplerinizin arasında farklılaştıran hizmetleriniz nelerdir?



Fakir Yetkili Servis & Deneyim Merkezi

Fakir olarak daima bir adım sonrasında ne yapabiliriz düşüncesi ile faaliyetlerimize yön veriyoruz. Bu nedenle de sektörün öncü markalarından biri haline geldik. Edindiğimiz tecrübelerden yola çıkarak söyleyebilirim ki ürün performansı kadar ürün sonrası hizmet de oldukça önemli. Bu yüzden kullanıcılarımızın hayatını kolaylaştırmak için her adımlarında yanında olmaya çalışıyoruz. Örneğin; Robert RS 770'i performans olarak kusursuz bir temizlik deneyimi olarak tasarladık. Bu tasarımı da satış sonrası ücretsiz kurulum ile destekliyoruz. fakirshop.com.tr adresinden saat 15.00'e kadar verilen Robert RS 770 Akıllı Süpürge siparişleri aynı gün içinde eve teslim ediliyor ve Fakir uzmanları evinize gelerek Robert RS 770'i ücretsiz olarak kuruyor. Uzman ekip tarafından detaylı bilgi veriliyor. 81 ilde evde ücretsiz kurulum ve tanıtım sağlıyoruz. İstanbul, Ankara ve İzmir'de aynı gün teslimat ve ücretsiz kurulum/tanıtım hizmetimizle pazardaki bütün markalardan sıyrılıyor. Böyle bir hizmeti başlatmamızın en büyük nedeni tüketicimizin Fakir'e sonsuz güven duyması. Ürünü satın aldıktan sonra müşteri hizmetimize hemen ulaşabilme kolaylığı, sorunun çözümüne yönelik hızlı dönüş sağlanması gibi birçok konuda tüketicimize bize güven duyuyor. Bu güvenden yola çıkarak hayatlarını kolaylaştıracak akıllı süpürge kurulumunu yapıp kolay bir başlangıç



yapmalarını sağlıyoruz. Bu hizmetimizin yanı sıra şu an Türkiye'de kafe konseptli servis yapısıyla müşterilerimize yepyeni bir deneyim yaşatan ilk ve tek markayız. Bu gibi birçok yeni hizmet ile Fakir'in farkını ortaya koymaya devam edeceğiz.



ZUCHEX 2021, tüm zamanların en yoğun ziyaretçi sayısına ulaştı

Bu yıl 11 salon ve 100 bin metrekare alanda 31.'si gerçekleşen Uluslararası Zuchex Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı'na katılan 650 marka, dört gün boyunca, ev ve mutfak eşyalarına dair yeni koleksiyonlarını sergiledi. Açılış gününden başlayarak yoğun bir ilgiye sahne olan fuar, geride kalan 30 buluşmanın en çok ziyaretçi çeken organizasyonu oldu.

Ev ve mutfak eşyaları dünyasının inovatif yeniliklerinin, birbirinden şık tasarımlarının ve en trend koleksiyonlarının sergilendiği Zuchex 2021, rekorlarla kapandı. Sektörün tüm paydaşlarından tam not alan fuar, hem yurt içi ve yurt dışından gelen yoğunluğu doğrudan satın almacı ziyaretçi sayısı hem de katılımcı marka adedinde geride kalan buluşmaların en yüksek rakamına ulaştı.

Sektöründe 2 yıl aradan sonra açılan ilk uluslararası fuar olmasının da etkisiyle yakın coğrafyanın yanı sıra okyanus ötesi ülkelerden dahi ciddi alıcıların geldiğini ifade eden Tarsus Turkey Genel Müdürü Zekeriya Aytemur, "Zuchex 2021, tüm ev ve mutfak eşyaları sektörüne ihracatta ve iç pazarda çok önemli fırsatlar sundu ve beklediğimiz gibi 1 milyar doların üzerinde ticarete ev sahipliği yaptı." dedi.

#yenidenbuluşuyoruz sloganıyla 31.'si düzenlenen Zuchex'te "Sofra ve Mutfak Eşyaları", "Pişirme Ekipmanları", "Plastik Ev Eşyaları / Bahçe Aksesuarları", "Ev Gereçleri", "Dekoratif Ev ve Mutfak Eşyaları" ile "Elektrikli Ev Aletleri" kategorilerinde lider firmalar en yeni ürünlerini görücüye çıkardı. Bambudan üretilen mutfak eşyaları, yaşamı kolaylaştıran akıllı ev gereçleri, alışmışın dışında formlara sahip sofrta takımları, yeni nesil pişirme ekipmanları ile mutfaktaki pratik yardımcılar, bu yılın en çok dikkat çeken ürünleri oldu.

Yaşanan yoğunluğa rağmen, Tarsus Turkey'in "TRUST TARSUS" adını verdiği bir önlemler paketi sayesinde katılımcı ve ziyaretçiler, dört gün boyunca sağlıklı bir fuar geçirdi. Ev ve mutfak eşyaları endüstrisinin dünyadaki en büyük buluşmalarından birisi olan Zuchex, gelecek yıl 15-18 Eylül 2022 tarihlerinde yine Tüyap Beylikdüzü'nde gerçekleşecek.



Zuchex 2021'de "Kıvam" Türk Kahve Makinesi'nin lansmanını yaptık

Sinan Bora

Goldmaster Genel Müdürü

Zuchex 2021 fuarı hakkında genel görüşlerinizi alabilir miyiz?

2 yıl sonrasında gerçekleşen Zuchex 2021 fuarında sağlık kuralları çerçevesinde tekrardan iş ortaklarımızla böylesine güzel bir ortamda buluşmak hepimizi mutlu etti. Zuchex Orta Doğu, Balkanlar ve Asya'da katılım sağladığımız diğer fuarlardan daha fazla satın almacı çekerek büyük bir başarı sağladı. Türkiye'ye, Zuchex'i ziyaret etmek için gelen bu kadar çok satın almacı görmek ülkemizin gelecek yıllarda üretim üssü olacağına net bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Ürünlerimizi ve ürün gruplarımızı müşterilerimizin beğenisine sunarak yüz yüze iletişim kurmayı özlediğimizi de belirtebilirim. Yeni ürünlerimizin heyecanını birlikte paylaştığımız bir platform olması bize mutluluk verdi. Zuchex'te yerli ve yabancı iş ortaklarımızın bizlere verdikleri desteklerle markalı ihracat konusundaki hedefimizi bir kez daha doğrulamış olduk, yerli marka olarak gurur duyduk.

Şirket olarak fuarda tanıtımını ya da lansmanını yaptığınız yeni bir ürün, ürün grubu ya da marka var mıdır?

Zuchex 2021'de "Kıvam" Türk Kahve



Makinesi'nin lansmanını yaptık. "Kıvam" otomatik Türk kahve makinesi tasarımı bize ait olan ve öncelikle müşterilerimizin ihtiyacını dikkate alarak devreye alınan bir ürün olma özelliğini taşıyor. Kıvam Türk kahve makinemizle birlikte cam gövde ve cam demlikli çay makinelerimiz Çınar ve Yenidem; geniş renk seçeneği sunan verimli pişirme özelliklerine sahip waffle ve mini tost makinelerimizi de müşterilerimizle buluşturduk. Zuchex 2021'de aynı zamanda Mobil Urban markalı e-GO2 elektrikli scooterimizi de standımızda sergiledik, ziyaretçilerin beğenisine sunduk.

Fuardan temel beklentiniz nedir? Önümüzdeki dönem için neler söylemek istersiniz?

Fuardan temel beklentimiz komşu coğrafyanın ilgisiyle birlikte Amerika, Avrupa gibi farklı coğrafyalardan da satın almacılara ulaşabilmemiz için organizasyona ağırlık verilmesi. Orta Doğu ve Balkanlar'dan yoğun talep alıyoruz, ürünlerimize ilgi bu coğrafyalarda yüksek. 32 ülkeye markalı ihracat yapıyoruz, bu sebeple önümüzdeki dönemde farklı coğrafyalardaki taleplere de markalı ihracatla cevap vermeyi arttırmayı hedefliyoruz.

Yeni Luxell Opall Ankastre Seti'ni fuarda katılımcılara tanıttık

Ahmet Erkan

Luxell Satış Müdürü

Zuchex Fuarı, yerli ve uluslararası satın almacılar ile üretici markaların buluşma noktası olması açısından bizler için önem arz etmektedir. Birçok katılımcı yeni ürünler keşfetmek ve yeni anlaşmalar yapmak için fuarda yer almaktadır. Bizler de bu doğrultu da yeni tasarladığımız Luxell Opall Ankastre Seti fuarda sergileyerek katılımcılara tanıttık.

OPALL ankastre set içeriğindeki 15 programlı fırın özellikleri ile farklılık yaratmaktadır. Ürün müşterilerin doğal tüketimlerini, kaliteli ve uygun fiyatıyla karşılayarak pazarda tercih edilebilir bir ürün olacaktır. Standart fonksiyonlara ilave olarak grill yapma, pizza yapma, ekmek yapma, yoğurt yapma, sebze /meyve kurutma gibi çeşitli programlar eklenmiştir. En çok vurgulamak istediğim özellik ise sebze/meyve



kurutma özelliği ile gıdaları hijyenik bir ortamda, düşük enerji tüketimi ve ekonomik koşullarda, doğal rengi, koku ve aromasını kaybetmeden

tüketicilerin kurutma ihtiyaçlarına çözüm sağlayacaktır.

Yeni süpürgelerimiz yabancı ziyaretçilerin yoğun ilgi ve beğenisini kazandı

Baki Keçeci

Fanset Elektrikli Ev Aletleri
Fabrika Müdürü

Zuchex 2021 fuarı hakkında genel görüşlerinizi alabilir miyiz?

Zuchex fuarları Avrupa, Asya Orta Doğu ve Afrika Bölgeleri için önemli bir fuar olmasına karşın, Zuchex 2021 fuarının bu bölgelerde yeterince tanıtımının yapılmadığını düşünüyoruz. Özellikle fuara bizim davetimizle iştirak eden pek çok Avrupalı ziyaretçimiz ne yazık ki Zuchex 2021 fuarından haberdar olmadıklarını ifade etmişlerdir. Bu nedenle Zuchex fuarı ne yazık ki bir Çin'in Canton Fuarı ya da Almanya'nın IFA Fuarı kadar dünya sıralamasında hak ettiği yeri bulamıyor. Ayrıca organize edilen ve gerçekleşen Zuchex 2021 fuarında üretici firmalar ile marka sahibi firmaların ayrıştırılmasının gerekliliğini düşünüyoruz. Zuchex bir üretici firmalar fuarı mı yoksa marka sahibi firmalar fuarı mı? Bu ayrımın yapılmaması ve maddi kaygılar ile yapılan fuar stand yeri satışları, üretici firmaların olduğu kadar marka sahibi firmaların özellikle yurt dışından fuara ziyaretçi olarak katılan firmalar nezdinde yanlış anlaşılmalara sebebiyet vermekte ve sonraki yıllarda fuara olan ilginin azalmasına sebep olmaktadır. Yaklaşık 2 yıldır pandemi süresince birçok uluslararası dünya çapındaki fuarın gerçekleşmemesi ve online düzenlenmesine karşın Zuchex 2021 fuarına özellikle yurt dışından ziyaretçi katılımının mevcut gerçekleşenden çok daha fazla olmasını beklerdik. Ne yazık ki bu yılda ziyaretçi sayısının



beklenenden daha az gerçekleşmesi Zuchex fuarının gerçek değerini yakalayamaması olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şirket olarak fuarda tanıtımını ya da lansmanını yaptığınız yeni bir ürün, ürün grubu ya da marka var mıdır?

Özellikle pandemi döneminde tasarım ve Ar-Ge departmanlarımız daha istekli davranarak 2021 yılı başlarında sektöre yön verecek 4 farklı ürün tasarlayıp kullanıcılarımızı beğenisine sundu. Bu ürünler arasında özellikle Zuchex fuarında yenilikçi ürün olarak en çok ilgi gören robot süpürge olan GALAXY XY 38 Temizlik Robotumuz, şarjlı stick süpürgemiz QUANTUM P 2049 ve MAGIC P 3000 ile PROVAC P 5000

stick süpürgelerimizde ziyaretçilerle buluşarak özellikle katılım sağlayan yabancı ziyaretçilerin yoğun ilgi ve beğenisini kazandı.

Fuardan temel beklentiniz nedir? Önümüzdeki dönem için neler söylemek istersiniz?

Organizatör olarak Zuchex fuarının dünya çapında daha yoğun tanıtımının yapılmasını istiyoruz. Bu vesile ile bizler gibi üretici firmaların daha çok hedef pazarlarda yeni iş birliklerini Zuchex sayesinde yakalaması ve Zuchex'in bir Canton ve IFA gibi dünyaca bilinen fuarlar sıralamasında ilk 3 fuar arasında gösterilen fuarlardan biri olarak yer almasını diliyoruz.

Simfer olarak Zuchex fuarında özellikle yeni iklimlendirme markamız DYSIS'i ön plana çıkardık

Ömer Elcüman

Simfer Reklam Koordinatörü

Zuchex 2021 fuarı hakkında genel görüşlerinizi alabilir miyiz?

Fuar genel anlamda çok faydalı hem katılımcılar hem de ziyaretçiler için oldukça iyi geçti. 2 yıl sonra yapılan fuarda geçtiğimiz yıllara oranla daha fazla bir katılım gözlemledik ve ziyaretçilerin daha fazla olduğunu gördük.

Şirket olarak fuarda tanıtımını ya da lansmanını yaptığınız yeni bir ürün, ürün grubu ya da marka var mıdır?

Simfer olarak Zuchex fuarında özellikle yeni iklimlendirme markamız DYSIS'i ön plana çıkardık. Simfer ürünlerinin yanı sıra DYSIS markasının lansmanını yaparak dış mekan ve iç mekan ısıtıcılarımızı müşterilerimize tanıttık.



Fuardan temel beklentiniz nedir? Önümüzdeki dönem için neler söylemek istersiniz?

Fuarlar yeni ürünlerin tanıtımını yapmak için

bize yeni fırsatlar sunuyor. Bu etkinliklerden beklentimiz ürünlerimizi hem iş ortaklarımıza hem de son kullanıcı müşterilerimize daha yakından anlatmak.

Fantom

PROVAC P5000

"Yaşamı kolaylaştıran ev aletleri"

Evinizde Cyclone Teknolojisine
yer açın...



RENK ALTERNATİFİ



Koltuk Süpürücü Başlık



Patek Süpürücü Başlık



H.E.P.A. Filtre



FANSET

Fantom Ürünleri ve Hizmetleri için FANSET A.Ş.
Ticariyet Merkezi Mahallesi Sincirli Sokak
No:5/3 34303 KÜLTÜRÇİKÖYÜ - İSTANBUL - TÜRKİYE
T: +90212 607 57 76 (pbx) F: 444 5 770 P: +90212 340 86 28

www.fanset.com - info@fanset.com - satil@fanset.com



www.facebook.com/fanset

www.instagram.com/fanset

www.twitter.com/fanset

www.youtube.com/fanset

www.linkedin.com/fanset

Yorglass sürekli gelişen, büyüyen ve teknolojiye etkin yatırımlarda bulunan vizyonu ile öne çıkıyor

“İstikrarlı çalışmalarımızla büyürken, heyecan verici başarılarımızla yarının dünyasına her geçen gün daha da hızlanarak yol alacağız. Şirketimiz geleceğe güçlü ve kararlı adımlarla ilerlerken tüm faaliyetler, etkin müşteri ilişkileri ve iş yapış yöntemlerimizle sektörümüzdeki kuralları belirlemeye devam edeceğiz.”

Tüm dünyayı etkisi altına pandemide bazı şirketler çalışmalarını yavaşlattı.

Siz bu dönemde nasıl gelişmeler yaşadınız?

Temel misyonumuz ve şirket kültürümüz gereğince çok güçlü atılımlarda bulunarak faaliyetlerimizi artırdık, daha da büyüdük. Yorglass olarak sektörümüze liderlik etmeye devam ediyoruz. İş ortaklarımızın tutkulu ve yenilikçi ortaklarıyız. Üretimimizi Bolu, Çerkezköy, Eskişehir, İzmir ve iki de Manisa'da olmak üzere altı tesisimizde başarıyla sürdürüyor, sayısı 60'a yakın ülkeye ulaştırdığımız katma değerli ürünlerimizle paydaşlarımıza ve ülke sanayisine önemli katkılarda bulunuyoruz. Güvenilir ve global bir tedarikçi olarak üretimimizin yüzde 50'sini ihraç ediyoruz. Ülkemizdeki pazar payımız yüzde 50, Avrupa'daki pazar payımız yüzde 25 seviyesine ulaştı. Pandemi döneminde hem Türkiye ekonomisine hayat veren en büyük 500 sanayi kuruluşundan biri olduk hem de Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin ilk 500'ünde konumlandık. Çalışan sayımızı da iki katına çıkararak hem istihdam hem de ihracat açısından rekor büyüme gerçekleştirdik.

Yorglass çok verimli bir dönem geçiriyor. Peki, bu başarılarınız için iş ortaklarınız neler diyor?

Biz çalışmalarımızı, daha iyi bir dünya için tutkuyla büyüyen endüstriyel cam işleme lideri olma vizyonu ile hayata geçiriyoruz. Yatırımlarımızı da bu çerçevede kurguluyoruz. 'Gelişmeyen geliştiremez' diyerek pandemi döneminde heyecan verici yeni yatırımlarda bulunduk. Çalışmalarımızla etkin rol oynuyor, ödüllendiriliyor. Değerli iş ortağımız Bosch Grubu tarafından Yılın Global Tedarikçisi seçildik.



Semavi Yorgancılar
Yorglass CEO'su

Yılın Global Tedarikçisi Ödülü, özellikle uluslararası açıdan değerli iş birlikleri için önemli bir gösterge. Ödül sürecini anlatır mısınız?

Bosch Global Tedarikçisi Ödüllerinin bu yıl 17'ncisi dağıtıldı. Ödüller kapsamında 16 ülkeden 23 bin şirket arasından seçilen 46 tedarikçiye; Dolaylı Malzeme Alımı, Hammaddeler ve Bileşenler, Doğrudan Malzeme Alımı - Mobilite Çözümleri, Endüstriyel Teknoloji ve Tüketim Malları kategorilerinin yanı sıra bu yıl ilk kez dahil edilen, küresel ısınmayı azaltmaya yönelik faaliyetlere odaklanan şirketler için Sürdürülebilirlik kategorisinde ödüller verildi. Yorglass olarak Direkt Malzeme Satın Alma - Tüketim Malları kategorisinde ödüle değer görüldük. Aldığımız ödül, bize ne kadar doğru yolda olduğumuzu bir kez daha gösterdi. Ayrıca, Avrupa'nın en büyük ev aletleri üreticisi BSH'nin bizi aday gösterdiği bu ödül, yeni yatırımımız olan Çerkezköy beyaz eşya işletmemizde düzenlenen törende takdim edildi.



Çerkezköy yatırımınızın faaliyetleri için neler söylersiniz?

Uluslararası iş ortaklarımız için devreye aldığımız Çerkezköy tesisimiz çok başarılı çalışmalar ortaya koyuyor. Bolu ve Eskişehir ile başlayan güçlü adımlarımız, Çerkezköy beyaz eşya işletmemizle yükselişe geçti. Toplam üretim kapasitemizi yüzde 20 artırmayı planlıyoruz. 200 kişiye istihdam sağladığımız Çerkezköy işletmemizde işe alımlar gerçekleştiriyor, kadromuzu güçlendirerek büyütüyoruz. 47 yıllık geçmişimizle gelişime açık bir yapıya sahibiz ve bundan gurur duyuyoruz. Çalışanlarımıza her zaman değer vermeye devam ediyor, başarının yalnızca mutlu çalışanlarla kazanılacağını bilerek ilerliyoruz.

Gelecek hedefleriniz arasında neler yer alıyor?

Ülke ekonomisine güçlü desteğimiz devam edecek. Bunun yanında, ihracat hedeflerimize kısa sürede ulaşarak 2021 sonunda toplam ihracatımızı önceki yıla göre yüzde 60, toplam ciromuzu da yaklaşık yüzde 50 artırmayı amaçlıyoruz. Ayrıca, yönümüz de tıpkı eskiden olduğu gibi teknolojik gelişmelerin ve inovasyonun odağında olacak.



Teknolojiye ve inovasyona bakış açınız ile altyapınız hakkında bilgi verir misiniz?

Yorglass sürekli gelişen, büyüyen ve teknolojiye etkin yatırımlarda bulunan vizyonuyla öne çıkıyor. Biz hayata değer katan akılcı ve yeni nesil teknolojik fikirlerin

peşindeyiz. Çalışmalarımızı bu görüşümüzden hareketle yenileyerek iş süreçlerimize dahil ediyoruz. İnovatif yaklaşımımız ve 21'inci yüzyılın tüm ihtiyaçlarına cevap veren geniş ürün yelpazemiz ile sektöre öncülük etmeye devam etmek, hedef stratejimizin

temelinde bulunuyor. Müşterilerimizi işimizin merkezine yerleştirirken, ürünlerimizi de doğayı koruyan teknolojik gelişmelerle yenileyerek taleplere uygun biçimde sunuyoruz.

Üretim hattımız teknolojinin ışığında günden güne daha da dijitalleşiyor. Manisa'daki Ticari Soğutucu ile Çerkezköy'deki Beyaz Eşya İşletmemiz, Endüstri 4.0 altyapısına uygun olarak en yeni ve son teknoloji makine parkuruyla üretim yapıyorlar. Otomasyon ağırlıklı üretim parkurlarımızla pazarın tüm ihtiyaçlarına uygun biçimde cevap veriyor, büyürken geleceği şekillendiriyoruz. Ayrıca yönetim süreçlerimiz için yılbaşında, Silikon Vadisi devlerinin kullandığı OKR Yönetim Sistemi'ne geçiş yaptık. OKR, sürdürülebilir hedeflere hizmet eden, verimliliğin

artırılmasını ve inovasyonun entegre edilmesini sağlayan etkin bir yöntem. Bunu başarıyla uygulamamızın yanı sıra dijital süreçlerimizi de yeniliyoruz.

Yeni nesil sosyal platform MING'i işletmelerimizdeki enerji verimliliğini ölçümleyebilmek ve bunu çalışanlarımızın da daha çok benimsemesini sağlamak amacıyla kullanıyoruz. Böylece kaynaklarımızın daha verimli hale getirilmesi ve karbon emisyonunun azaltılmasına yönelik çalışmalarımız daha da hızlanıyor. Bu uygulama aynı zamanda günlük yaptığımız işleri de daha keyifli hale getiriyor. Çalışan-yönetici iletişimini güçlendiriyor ve şirket içinde yapılan çalışmalardan herkesin haberdar olmasını sağlıyor.

Pazar öngörüleriniz nelerdir?

Yorglass olarak gelecek beş yılda katma değerli camlara eğilimin artacağını düşünüyoruz. Güncel sektör analizi raporları bu görüşümüzü destekliyor. Sürekli genişleyen kullanım alanlarıyla sektörümüz için olağanüstü imkânlar taşıyan global düz cam pazarına yoğun talep var. Dünyayı etkileyen pandemi nedeniyle artık evlerde daha çok vakit geçiriliyor, tüketicilerin alışveriş tercihleri tahmin edilebilir ölçüde değişiyor, bu değişim de sektörümüzü olumlu açıdan etkiliyor. Endüstriyel camlar ev, ofis ve iş yerlerinin her alanında kullanılıyor. Bu gelişmeler karşısında sektörümüzün lideri olarak bize büyük iş düşüyor. Bundan sonraki süreçte de üzerimize düşen görevleri yerine getirmeyi sürdüreceğiz. İstikrarlı çalışmalarımızla büyürken, heyecan verici başarılarımızla yarının dünyasına her geçen gün daha da hızlanarak yol alacağız. Şirketimiz geleceğe güçlü ve kararlı adımlarla ilerlerken tüm faaliyetler, etkin müşteri ilişkileri ve iş yapış yöntemlerimizle sektörümüzdeki kuralları belirlemeye devam edeceğiz.



Vestel, 23'üncü kez aralıksız sektörünün ihracat şampiyonu

Vestel, elektrik-elektronik sektöründeki ihracat şampiyonluğunu 2020 yılında da koruyarak 23'üncü kez kendi alanında birinciliği göğüsledi. 2020 yılında yaklaşık 2.1 milyar dolar değerinde gerçekleştirdiği ihracat ile Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından kendi sektöründe birinci seçilen Vestel, genel sıralamada da 4'üncü oldu. Vestel'in genel sıralamadaki 4'üncülük ödülünü Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'dan alan Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Zorlu, sektör birinciliği ödülünü ise Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'dan aldı.

Vestel'in ödülleri Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'dan ve Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'dan alan Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Zorlu, "Ülkemizin öncü üretici gruplarından Zorlu Holding olarak teknoloji ve inovasyona yatırımlarımız neticesinde dünya standartlarının üzerinde bir anlayışla üretim yapıyor, hizmet verdiğimiz tüm alanlarda fark yaratıyoruz. İhracat faaliyetlerimizle ülke ekonomimize



sunduğumuz katkıyı artırıyoruz. Ürettiği ürün ve teknolojileri dünyanın 157 ülkesine ihraç eden Vestel, tam 23 yıldır sektörünün ihracat şampiyonu olarak başarısını sürdürülebilir

kılıyor. Vestel'in başarılarından gurur duyuyor, bu başarıların katlanarak devam edeceğine inanıyorum, ülkemiz adına hayırlı olmasını diliyorum." dedi.

Londra Kahve Festivali'nde bu yıl Arzum Okka rüzgarı esti

Arzum, Londra Kahve Festivali'nde okkallı Türk kahvesi deneyimini yaşattı. Arzum OKKA standına uğrayanlar Arzum OKKA ürünlerinin teknolojilerini yakından inceleme fırsatı buldu.

Arzum OKKA, 23-26 Eylül tarihleri arasında Londra'da gerçekleşen Londra Kahve Festivali alanında kurduğu standta, misafirlerine benzersiz lezzette Türk kahvesi ikram etti. Festival katılımcıları standta ayrıca, Arzum OKKA ürünlerinin gelişmiş teknolojilerini yakından inceleme şansını elde etti.

Arzum OKKA'ların patentli pişirme ve kahvenin demlenme noktasını algılama teknolojisi sayesinde bu eşsiz lezzeti deneyimleme fırsatını yakalayan kahveseverler, Arzum standında tam bir Türk kahvesi şöleni yaşandı. Her yıl dünyanın farklı noktalarından binlerce kişinin akınına uğrayan Londra Kahve Festivali'nde bu yıl Arzum OKKA rüzgarı esti.



ARZUM ROBOTEK SİZ HEPİNİZ!

Türkçe uygulaması ve 4 yıl garantisiyle Arzum Robotek görüldüğünden çok daha fazlası.



ARZUM

İlk ve tek 4 yıl garanti Türkiye'de robot süpürgelerde geçerlidir.
Kaydı tamamlanan 3 yıl garantili tüm ürünlerimizde +1 yıllık ek garanti geçerlidir.




Etkili ve Yetkili

Toptan ve perakende beyaz eşya tecrübemiz, güçlü alt yapımız ve yepyeni işbirliklerimiz ile sektörün dinamiklerini belirliyoruz.

Kalitesini tüm sektöre kanıtlamış markaların dağıtım faaliyetlerini ustalıkla yönetmeye devam ediyor ve onları en iyi şekilde temsil etmenin haklı gururunu yaşıyoruz.

 / gurseskurumsal

 / gurseskurumsal

 WhatsApp Hattı: 0532 413 43 63

Gürses Kurumsal A.Ş.

Gürses Plaza Birlik Mah. M. Akif İnan Cad.

No: 4 K: 2 Esenler / İstanbul

T: +90 212 429 40 00 pbx Mail: info@gurseskurumsal.com.tr

www.gurseskurumsal.com.tr

GÜRSES
KURUMSAL

SABA

Gerçek Renkler, Yaşayan Kareler

Saba TV ile 4K görüntülerin gerçek netliğini evinize taşıyın, uluslararası başarılarla imza atan dünya markası ile tanışın



GÜRSES
KURUMSAL

Birlik Mah. M. Akif
İnan Cad
No:4 Gürses Plaza K:2
Esenler / İstanbul

www.gurseskurumsal.com.tr
gurseskurumsal
gurseskurumsal
0532 413 43 63

M MEHMET ATMACA
HOLDİNG

SABA TV ile yaptığımız iş birliğinde kazanan tüketiciler olacak

“Son zamanlarda pazar payını sürekli arttıran ve müşteri memnuniyetine verdiği önem ile ön plana çıkan SABA TV ile iş birliği yaptık. Artık Gürses Kurumsal olarak diğer markalarımızın yanına SABA TV’yi de ekleyerek iş ortaklarımızla, tüketicilerin ihtiyaçlarını giderecek bir adım daha atmış olduk.”



İrfan Gürses
Gürses Kurumsal
Yönetim Kurulu Başkanı

Mehmet Atmaca
Onvo Elektronik Kurucusu

Gürses Kurumsal A.Ş. beyaz eşya sektörüne yön veren çalışmaları ile dikkat çeken bir kurum. Şirketin son dönemdeki çalışmaları ve varsa yenilikler konusunda bilgi verebilir misiniz?

Gürses Kurumsal A.Ş. olarak biz kurulduğumuz günden itibaren hem topluma hem de iş ortaklarımıza değer katmaya çalıştık. Bu bakış açısı ile beraber Türkiye'nin ve dünyanın birçok önde gelen kuruluşu ile iş ortaklığı yaptık. Tam da bu aylarda başlayan yeni iş ortaklığımızı da büyük bir heves ve keyifle sizlerle de paylaşmak isterim.

Son zamanlarda pazar payını sürekli arttıran ve müşteri memnuniyetine verdiği önem ile ön plana çıkan SABA TV ile iş birliği yaptık. Artık Gürses Kurumsal olarak diğer markalarımızın yanına SABA TV’yi de ekleyerek iş ortaklarımızla, tüketicilerin ihtiyaçlarını giderecek bir adım daha atmış olduk.

SABA TV ile ilgili iş ortaklığı süreci nasıl gelişti? Biraz daha ayrıntılı bilgi verebilir misiniz?

Görüşmeler ilk başladığı andan itibaren her iki tarafın da oldukça sıcak ve samimi bir yaklaşımı oldu. Sonuçta her iki taraf da bu

iş birliğinin tüm paydaşlar için faydalı olacağına inandı ve çok hızlı bir şekilde yol aldık. Biz de uzun zamandır iş birliğimizi genişletmek ve müşterilerimize çoklu kanallardan çoklu ürünler ile hizmet vermek istiyorduk. Bu doğrultuda SABA TV'nin kurumsal kültürü ve fiyat / performanslı ürünleri ile bu beklentiye karşılık vereceğini düşündük. Şahsi fikrim her iki taraf için de bu iş birliğinde kazanan tüketici olacaktır.

Yeni iş ortağınız SABA TV hangi ürünler ile ön plana çıkıyor ve siz bu süreçte nasıl bir rol alacaksınız?

SABA aslında çok uzun süredir tüketici



elektroniği sektöründe var olan bir marka. Kurumsal kültürü gelişmiş ve tüketiciye her fiyat aralığı ve ekran çeşitliliği ile ürün sunabiliyor. Bizler de müşteri hafızası olan ve talebin hangi ürünlere olacağını önceden tahmin edebilen bir firmayız. SABA'nın tüm ürün gamının Smart Android TV'lerden oluşması, "SABA çok iyi televizyon" sloganını da bizlere tekrar hatırlatıyor.

Biz de bu süreçte tüm ekibimiz ile sahanın sesini dinleyip müşterinin talebini ve beklentilerini göz önüne alan bir strateji yeni iş ortağımıza artı bir değer oluşturmaya çabalayacağız.

Pandeminin etkisi yavaş yavaş azalmaya başladı gibi gözüküyor. Siz bu doğrultuda sektörün gidişatını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi ilk başladığı dönemde tüm dünya doğal olarak bu sürece hazırlıksız yakalandı. Ülkemiz ekonomisinde de beklentinin altında bir büyüme, yatırımlarda azalma ve belirsizlikler çok fazla karşımıza çıktı. Ancak, Covid-19 kısıtlamaları ve pandeminin genel ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerine karşın beyaz eşya ve tüketici elektroniği sektörü, içinde bulunduğu zorlu şartların üstesinden gelmesini bildi. Evde geçirilen artan vakit, tüketicilerin alışkanlıklarını değiştirdi ve talebe olumlu anlamda katkı sağladı. Artık en

SABA TV ile yeni başlayan iş ortaklığımızın verdiği heyecan ile birlikte ve gelişen ürün gamımız ile tüketicilerin vazgeçilmezi olmak istiyoruz.

zor dönemin geride kaldığını düşünüyorum; bence bundan sonrası için çok daha iyimser bir tablo bizleri bekliyor.

Son 1 yıl içerisinde hangi ürün ya da ürün grupları öne çıktı? Tüketici davranışları nasıl değişti?

Bir kere tüketici davranışı ve alışkanlıkları son 2 yılda çok büyük bir değişime uğradı ve uğramaya da devam ediyor. Birçok şirket hibrit modele geçti. Yani haftanın bazı günleri evden çalışıyoruz bazı günlerde ise ofise gidiyoruz.

Ayrıca insanlar evlerinde daha çok vakit

geçirdikleri için TV yenileme süreleri kısaldı, TV den beklentileri daha da arttı. Artık Smart Android TV'lerden başkası neredeyse satılmaz oldu. Evdeyken bir sürü içerik sağlayıcısını da aynı anda kullanmaya başladık. Bu da TV'lerin işletim sisteminin, görüntü kalitesinin, görüntü yenileme hızının vb daha da önem kazanmasına neden oldu. Tam da bu nedenle SABA TV'nin avantajlı ürünlerinin de ön plana çıkacağı bir dönem öngörüyoruz.

Son olarak Gürses Kurumsal A.Ş. olarak 2021 son çeyrek ve 2022 yılı için hedefleriniz ve stratejileriniz nelerdir?

Biz artık insanların Covid aşılarının tamamlanma süreci ile birlikte, çok daha olumlu bir sürecin yaşanacağını düşünüyoruz. Tabii ki her zaman önce sağlık ama onun yanında da ekonominin gelişmesi konusunda elimizi taşın altına koyacağız ve üzerimize düşen sorumluluk her ne ise layıkıyla yerine getirmeye çalışacağız.

SABA TV ile yeni başlayan iş ortaklığımızın verdiği heyecan ile birlikte ve gelişen ürün gamımız ile tüketicilerin vazgeçilmezi olmak istiyoruz. Hayatta bize en çok keyif veren şey çalışmak. Çalışmadan hiçbir şeyin elde edilemeyeceğini biliyoruz. Tüm ekibimiz ve yeni iş ortağımız ile daha çok çalışarak, koşarak, sahanın nabzını sürekli tutarak ilerlemeye devam edeceğiz.

E.C.A.'nın çevre dostu üretim politikası ödül kazandı

E.C.A., dünya çapında yenilikçi ve vizyoner ürün ve tasarımların birbiriyle rekabet ettiği Green Good Design Yarışması'nda Green Product dalında Confeo Premix yoğuşmalı kombi ürünüyle ödüle layık görüldü. Ergonomik ve şık tasarımıyla öne çıkan Confeo Premix, sunduğu doğa dostu teknolojisi ve geleceğin endüstriyel tasarımına sahip dış gövdesiyle öne çıktı. Confeo Premix'in şık tasarımı, sahip olduğu dokunmatik cam ekranı ve kullanıcı dostu ön paneliyle olası sorunları önceden tespit ederek kullanıcıyı uyarması, gerektiğinde yetkili servise bilgi vermesi ve uzaktan kontrol edilebilmesiyle dikkat çekti. Doğa dostu teknolojisi ise yarışmada bir diğer ayırt edici özelliği oldu.

Chicago Athenaeum Mimarlık ve Tasarım Müzesi (The Chicago Athenaeum Museum of Architecture and Design) ile Avrupa Mimarlık, Sanat, Tasarım ve Kentsel Araştırmalar Merkezi (The European Centre for Architecture Art Design and Urban Studies) iş birliğinde düzenlenen Green Good Design Awards'ta 2021 yılında yarışmaya katılan 28 farklı ulustan yüzlerce



ürün tasarımı, grafik, peyzaj mimarisi ve şehir planlama projesi ve vizyoner liderleri bu ödüle layık görüldü. Yarışma benimsediği "Yeşil Yaklaşım" vizyonu ile daha sürdürülebilir bir gelecek için çalışan ve fikir üreten tasarımcıları ödüllendirdi.

Arçelik Eskişehir Fabrikası dünyanın en gelişmiş üretim merkezleri arasına yer aldı

Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) Sanayi 4.0 alanında dünya lideri üretim tesislerini belirlediği "Global Lighthouse Network"e Arçelik Eskişehir Buzdolabı Fabrikası dâhil oldu. Böylece, 2018 yılında Romanya'nın Ulmi şehrindeki Arçelik Çamaşır Makinesi Fabrikası ve Ford Otosan'ın Kocaeli Fabrikası'nın "Global Lighthouse" seçilmesinin ardından, Koç Topluluğu bünyesindeki bir fabrika daha dünyanın en gelişmiş üretim merkezleri arasında yerini aldı.

WEF'in 2018 yılında başlattığı Global Lighthouse Network programına şimdiye kadar sadece 90 fabrika kabul edildi. Küresel ölçekte yapılan 1000'in üzerinde başvurunun incelenmesi sonucunda Arçelik Eskişehir Buzdolabı Fabrikası, Global Lighthouse Network'e kabul edilen şirketler arasında yer aldı. Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu da 29 Eylül 2021 tarihinde düzenlenecek olan "WEF Lighthouse Network 2021" panelinde ana konuşmacılardan biri olarak dünyaya bu önemli başarı yolculuğunu anlatacak.

Dünya lideri üretim tesisleri arasına adını yazdıran Arçelik Eskişehir Buzdolabı

Fabrikası'nın fark yaratan özelliklerinden öne çıkanlar şöyle:

- Yapay zekâ, makine öğrenmesi ve kendi kendine karar verebilen sistemler kullanılan fabrikada hayata geçirilen yapay zekâ tabanlı karar alma çözümleri sayesinde kalite göstergelerinde önemli gelişmeler sağlanırken, müşteri şikâyetleri %20 azaltıldı.

- Kendi kendine karar verebilen sistemler makinelere uyarlanarak kapasite %43 artırılırken, dönüşüm maliyetleri de %17 azaltıldı.

- Hayata geçirilen dijital çözümler sayesinde karbon emisyonunda %14'lük iyileşme sağlanırken, forklift kullanımı yerine Otonom Mobil Robotlar entegre edilerek malzeme dağıtım sistemi otomatize edildi ve karbon emisyonunda %7'lik iyileşme sağlandı.

- Kendi kendine karar verebilen sistemlerin



ana üretim süreçlerini optimize etmesi ile enerji verimliliği %19 artırıldı.

- Her gün 7,5 milyon veri toplanan fabrikada, 11 robot ve 3500 sensör bulunuyor. Fabrika, kendi tasarladığı dijital üretim ekipmanlarını kullanıyor.

- Ayrıca etkin değişim yönetimi, çalışanların sürece dâhil edilmesi ve yetkinliklerinin artırılması ile çalışan bağlılığı oranı %82 ile en iyi işverenler ortalamasının üzerinde arttı.

TEKA STEAKMASTER: LİDERLERİN TERCİHİ!

700 dereceye kadar çıkabilen ızgara özelliği ve 20 farklı pişirme programıyla Türkiye Lider Marka Ödül Töreni'nde "Yılın En İnovatif Pişirme Grubu" seçilen TEKA SteakMaster, 100 yıllık tecrübesiyle evinize restoran kalitesinde et pişirme deneyimi getiriyor!



TEKA

LG, özgün tasarımları ile sektör uzmanlarından tam puan aldı

LG Electronics (LG), ürün tasarımındaki mükemmelliği ile bir kez daha ödüllendirildi ve 2021 Uluslararası Tasarım Mükemmellik Ödüllerinde (IDEA) 10 ödül aldı. İçerik tüketen yeni tip izleyici kitlesi için tasarlanmış benzersiz bir kablosuz ekran olan LG StanbyME, gıpta edilen 'Altın Ödül'e layık görüldü. LG StanbyME, yeni nesil izleyiciler için içerik tüketim cihazının yeni bir yorumu olarak gösteriliyor. Arkası kumaş kaplamalı hareketli bir standı bağlı 27 inç LED ekran, bulunduğu her alanda şık görünen ve her iç mekana uyum sağlayan ayrıcalıklı bir görünüme sahip. LG StanbyME, IDEA Altın ödülüne ek olarak, bu yıl iF Design Award 2021 ve Red Dot Award: Product Design 2021 dahil olmak üzere diğer prestijli uluslararası tasarım ödüllerine de onurlandırıldı. LG'nin premium ürünlerinden dördü özgün tasarımlarıyla Bronz ödül aldı: LG OLED evo TV galeri standı sanatsal ince tasarımıyla öne çıkarken, LG Eclair Soundbar kendisini geleneksel soundbarlardan ayıran kavisli tasarımı, LG WashTower™ akıllı teknolojileri tek gövdede birleştirmesi, LG PuriCare Hava Temizleyici ise, şık görünümünün altında yatan güçlü performansı ile ödüle layık görüldü.



Silverline European Product Design Award'dan 2 ödül kazandı

Silverline, yaşam tarzını dönüştüren ve yenilikçi iki teknolojik tasarımıyla Global Tasarım Yarışması European Product Design Award'dan ödül aldı. Havalandırma ve aydınlatma fonksiyonlarını bir arada sunarak mutfakların atmosferini değiştiren tasarımıyla LIGHTLINE ve çevre dostu teknolojiyi işlevsellik ve kusursuz bir tasarımıyla birleştiren FLOW IN PRO; tasarımlarıyla ödüle layık görüldü.

Ada mutfaklara üst düzey şıklık katacak LIGHTLINE; tasarımı, teknolojisi, fonksiyonelliği ile kullanım kolaylığı sunuyor. Geleceğin mutfak teknolojilerini güncel tasarım trendleriyle buluşturan ürün havalandırma ihtiyacını göz alıcı bir aydınlatma silüetiyle karşılıyor. Lightline, gün ışığı renklerini mutfağınza yansıtarak daha konforlu bir yemek yapma alanı sunuyor.

Ocak ve davlumbazı tek yüzeyde birleştiren tezgahüstü davlumbaz FLOW IN PRO ; çevre dostu teknolojisi ve kolay kurulum özelliğiyle konforlu kullanım sağlarken mutfaklara estetik bir değer kazandırıyor. Flow-in Pro pişirme sırasında buharın doğrudan tahliye edilmesini sağlayarak, tezgah üzerinde maksimum kullanım alanı oluşturuyor.



Hayatı kolaylaştıran yardımcılarıyla **oh be Profilo varmış!**



PROFİLO

dayanıklı ev aletleri

Bir Adım Sağlık, Kadıköy Yarı Maratonu Sağlık Hizmetleri Sponsoru ve Çocuk Koşusu'na sponsor oldu

Kültür, sanat ve spor alanında sosyal sorumluluk çalışmaları ile toplumsal farkındalıklara imza atan Pozitera Grup çatısı altında kurulan Bir Adım Sağlık Kadıköy Yarı Maratonu'nda 'Şiddete Dur' demek için koşan sporcuların sağlık hizmetleri sponsoru oldu.

Kadıköy Yarı Maratonu "Şiddete Dur" demek için koştu

Kadıköy Belediyesi tarafından yarı maraton etkinliğinde sporcular kadınlara, doğaya, hayvanlara ve çocuklara yapılan "Şiddete dur" demek için koştu. Caddebostan sahilinde gerçekleşen Kadıköy Yarı Maratonu ve Spor Festivali "Şiddete Karşı Koş" sloganı ile düzenlendi. Pozitera Group şirketlerinden Bir Adım Sağlık yarı maratonun sağlık hizmetleri sponsorluğunun yanında çocuk koşusu isim sponsoru olarak yer aldı.

Şiddet protesto edilecek

Kadıköy Belediyesi tarafından düzenlenen yarı maratona çevre belediyelerde destek verdi. Hafta sonu koşulan yarı maratonda ilk gün spor festivali, çocuk koşusu ve dj performansları gerçekleşti. Paten yarışı ile başlayan yarı maraton, 10K ve 21K koşuları ile tamamlandı. Paralimpik koşucuların da yer aldığı etkinlikte bu yıl sporcular doğaya, hayvanlara, kadınlara ve çocuklara uygulanan şiddeti protesto etti. Dereceye giren sporcular ödülleri Kadıköy Belediye Başkanı Şendil Dara Odabaşı'ndan aldı.



"Bir Adım Sağlık" sporcuların yanında

Sektöründe birçok ulusal ve uluslararası firmaya kurumsal destek sağlayan Pozitera Group'un 15. Yılında faaliyet alanlarına sağlığı ekledi. "Siz nereye sağlık oraya" mottosu ile yola çıkan Bir Adım Sağlık, evinizin konforunda hastane hizmeti almanızı sağlıyor. Sağlık sektörünün tecrübeli isimlerini bir araya getiren Bir

Adım Sağlık ekipleri tüm tedavi süreçlerinizi sizin güvenle tamamlanmasında uzman kadrosuyla yanınızda oluyor.

Tedavi sırasında herhangi bir teste ihtiyaç duyulursa Bin 600'den fazla test ev ortamında rahatlıkla yapabilen Bir Adım Sağlık ekipleri, hastanenin birçok artısını evlerdeki hastalar için uygulayabiliyor. Hastalar ve yakınları doktorlara hem Bir Adım Sağlık internet sitesinden hem de cep telefonu uygulaması üzerinden ulaşabiliyor. Böylece muayene olmak için herhangi bir sıra beklemenize ya da randevu almanıza gerek olmadan tıbbi imkanlara kolaylıkla ulaşabiliyorsunuz. Oluşum sayesinde hem hızlı hem de kesintisiz hizmet olarak hemen hemen tüm tıbbi imkanlardan kolaylıkla faydalanılıyor.



mu MOBİL
URBAN



350W Güçlü Motor ile
**14° Tırmanış
Açısı**

e-GO2 | ELEKTRİKLİ SCOOTER



Hız
25km/H



Menzil
30km



Tekerlek
Patlamaz
Honeywell
8,5"



Ağırlık
12.5 kg



Motor
Fırçasız Hub
Motor



**Taşıma
Kapasitesi**
120 kg



Ekran
Dijital
Göstergeli



Hız Modu
Sakin
Sport



Cruise
Hız
Sabitleme



Koruma
Çamurluk
Koruması



mobilurban.com



mobilurban



“Altinođlu Grup olarak Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde açık ara lider olmaya çalışıyoruz”

Altinođlu Grup Kilis’te açtığı 2.300 metrekarelik yeni mağaza ile Güney Doğu Anadolu’da büyümeye devam ediyor. Yeni mağaza açılışı ve bölgedeki son durum özelinde Altinođlu Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Özaltın ile bir röportaj yaptık.



İslam Özaltın
Altinođlu Grup
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kilis’te yaptığınız yatırımdan genel olarak bahsedebilir misiniz?

Kilis’te yaklaşık 2.300 metrekare bir mağaza açılışı gerçekleştirdik. Benzeri bir mağaza bölgede bulunmuyor. Yaptığımız bu yeni yatırımı Kilis halkına armağan ettik. İçerisinde çeyizden tekstil ürünlerine, hediyeelik eşyalardan küçük ev aletlerine her şeyi bulabiliyorsunuz. Ek olarak Samsung markalı ürünler ve yine beyaz eşyada birbirinden farklı markaları sattığımız bir mağaza yapısı oluşturduk. Mağaza açılışından önce bölgede nasıl bir ihtiyaç ve talep olduğuna dair bir araştırma yaptık. Buna göre gelen arz ve talebe karşılık verecek bir yapı oluşturmaya çalıştık. Güzel bir mağaza oldu. Kilis halkına da destekleri için çok teşekkür ediyoruz.

Hızla büyüyen bir marka olarak yeni yatırımlarla yolunuza devam ediyorsunuz. Grup olarak yakın zamandaki faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Grup olarak 16. mağazamızı açtık. Sektörümüzde, Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde açık ara lider olmaya çalışıyoruz. Yeni markaları, ürünleri, eğilimleri, lansmanları takip ediyoruz ve sürekli olarak kendimizi yenilemeye çalışıyoruz. Yenilikçi bir yapımız var. Hayatta değişmeyen tek şey değişimdir mottosu ile hareket ediyoruz. Değişmediğiniz süre içerisinde kaybolmaya mahkumsunuz. Dolayısıyla kendi sektörümüzde en son trend neler ise onu yapmaya gayret ediyoruz.



Bu büyüme adımlarını atarken yeni yatırımlarınızda lokasyonlarınızı neye göre seçiyorsunuz?

Biz Samsung Türkiye'nin Gaziantep il distribütörüyüz. Kilis'te de yaklaşık olarak 2,5 yıldan bu yana bir boşluk vardı. Samsung Türkiye'nin de önerisi ile Kilis'e bir mağaza açma kararı aldık. Biz de eğer buraya Samsung markası ile gidiyorsak burada butik bir çeyiz mağazamızın da olması gerektiğini söyledik. Kilis'e gittik bir ön araştırma yaptık. Nüfus nedir, nasıl bir eğitim vardır, tüketiciler nelerden hoşlanırlar gibi bilgilere baktık. Burada altyapı çalışmalarımızı yaptık. Olmayan ne varsa oraya götürmeye çalıştık. Şu anda Kilis halkından da olumlu tepkiler ve geri dönüşler alıyoruz. Özellikle Vali, Belediye Başkanı, İl Emniyet Müdürü, farklı sivil toplum kuruluşları ve siyasi

partilerden de çok olumlu dönüşler aldık. Biz de onlara çok teşekkür ediyoruz.

Bölge olarak değerlendirdiğinizde tüketicilerin eğilimlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi koşulları nedeniyle 18 aydır psikolojik olarak çok zor bir zaman geçiriyoruz. Daha yeni yeni dijital platform ve videolardan sıyrılıp fuarlar ve canlı etkinlikler düzenlenmeye başlandı. Böyle bir durumda insan psikolojisi çok önemli bir noktada. Tüketiciler hemen her şeyi evlerinde, online olarak sipariş vermeye başladılar. Daha çok bulaşık makinesi, tost makinesi, küçük ev aletlerinde, alerji uzmanı makinelerde büyüme trendleri oldu. Ama mobilya ve çeyiz gruplarında normalin altında seyretti.



Beyper Yönetim Kurulu üyeleri ve birçok firmanın yöneticisi açılışa katıldı.

Türkbese: “Çevre dostu ürünler geliştirerek çevresel etkilerin en aza indirgenmesi her zaman olduğundan çok daha önemli hale gelmiştir”

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği'ne üye firmaların 1,5 yıldır yaşamlarımızı kökten değiştiren pandeminin yol açtığı olağanüstü belirsizlik ortamında gereksinimleri en doğru şekilde belirleyerek ihtiyaçları karşılamak üzere büyük bir özveri ile çalıştığını söyleyen TÜRKBESE Yönetim Kurulu Başkanı Can Dinçer, tüm zorluklara karşın beyaz eşyaya ihtiyacın daha da arttığı bu dönemde sektörün başarılı bir performans sergilediğini vurguladı: “2021 yılı ilk 8 ayı itibarıyla iç satış ve ihracat olmak üzere toplam satışlarımız bir önceki yıl aynı dönemle kıyaslandığında %26 artarak 22.632.513 adet olarak gerçekleşti. Ağustos ayında genel ekonomik koşullar ve yüksek baz etkisinin etkisiyle iç satışlarımızda %8'lik bir daralma yaşanırken, sektörümüzün satışlarının % 75'ini oluşturan ihracatımız geçen yıl aynı döneme göre %16 arttı. Böylece Ağustos ayında iç satış ve yurt dışı satışlarımızın toplamında %9'luk bir artış sağladık.

Mevcut koşullar gereği önümüzdeki dönemde de hijyen önlemleri ve aşılama azami dikkat ederek çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz. Bu dönemde devletimizin her türlü desteği son derece kıymetlidir. Ar-Ge teşvikleri sağlanması, ek vergilerin ve ÖTV'nin tekrar gözden geçirilmesi uluslararası rekabet gücümüzü korumak adına önem taşımaktadır. Çin önemli bir strateji değişikliği yaparak; nihai ürün üreticilerini desteklemek için çelikte ihracat teşviklerini kaldırıp, kapasitenin iç piyasada daha çok değerlendirilmesini

hedeflemiştir. Benzer yaklaşımı Rusya da göstererek çelikte ihracat vergisi getirmiştir. Bu eksen değişiklikleri fiyatları aşırı yükselmiş çelik sektöründeki rekabetçiliği zayıflattığı için korumacı önlemler nihai üreticilere ciddi zarar verir hale gelmiştir. Temmuz 2022 tarihine kadar çelikte yapılacak geçici vergi indirimleri üreticilerin daha az zarar görmesini sağlayacaktır.

Çevre dostu ürünler geliştirerek çevresel etkilerin en aza indirgenmesi her zaman olduğundan çok daha önemli hale gelmiştir. Firmalar ürünlerinde geri dönüştürülmüş malzeme miktarının artırılması için çalışmalar yapmaktadır, maalesef mevzuattaki uygulama nedeniyle bu çalışmalar kısıtlı kalmaktadır. Tüm sanayiciler tarafından ithal edilecek atık plastiklerin (geri dönüştürülmüş malzemelerin) Türkiye'de piyasaya sürülecek ürünlerde kullanılmasına izin verilmesi ülkemizde döngüsel ekonomi uygulamalarının hayata geçirilmesi için çok önemli bir katkı sağlayacak, rekabet gücümüzü de olumlu etkileyecektir.

İklim değişikliğiyle mücadele çabaları önümüzdeki dönemde ihracatımızı artan oranda etkileyecektir. Bu bakımdan TÜRKBESE olarak Paris İklim Anlaşması'nın TBMM'de onaylanmasının önemini sık sık dile getirmiştik. Anlaşmanın gelecek ay Meclis'imizin onayına sunulacağını öğrenmekten büyük memnuniyet duyuyoruz.



TÜRKBESE Beyaz Dünya Ağustos 2021

Dört Ana Ürün

		ÜRETİM	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		2.355.252	2.050.532
Yüzde değişim		% 15	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		19.172.107	14.394.673
Yüzde değişim		% 33	
		İÇ SATIŞ	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		627.673	646.102
Yüzde değişim		- % 3	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		4.761.957	4.282.956
Yüzde değişim		% 11	
		İHRACAT	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		1.797.604	1.493.284
Yüzde değişim		% 20	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		14.233.079	10.741.029
Yüzde değişim		% 33	
		İTHALAT	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		16.283	13.561
Yüzde değişim		% 20	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		87.401	93.895
Yüzde değişim		- % 7	

Altı Ana Ürün

		ÜRETİM	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		2.781.271	2.492.190
Yüzde değişim		% 12	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		22.430.559	17.123.311
Yüzde değişim		% 31	
		İÇ SATIŞ	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		683.799	745.266
Yüzde değişim		- % 8	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		5.948.410	5.305.566
Yüzde değişim		% 12	
		İHRACAT	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		2.166.924	1.872.006
Yüzde değişim		% 16	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		16.684.103	12.652.630
Yüzde değişim		% 32	
		İTHALAT	
		Ağustos 2021	Ağustos 2020
Adet / Yıl		23.305	29.285
Yüzde değişim		- % 20	
		Ocak-Ağustos 2021	Ocak-Ağustos 2020
Adet / Yıl		402.028	328.196
Yüzde değişim		% 22	



®



*Teknolojisiyle fark yaratan kurutma makineleri
10 yıl motor garantili.*

Hoover 10 Yıl Motor Garantisi Kampanyası, 8 Eylül - 31 Kasım 2021 tarihleri arasında Hoover Yetkili Satıcılarından satın alınan Katılım Koşulları Sözleşmesi'nde belirtilen ısı pompalı kurutma makinelerinde geçerlidir. Kampanyadan sadece www.hoover.com.tr resmi web sitesi üzerinde yer alan formu doldurarak başvuran tüketicilerimiz yararlanabilecektir.

“AVM’lerde ortak gider şeffaflığı markalarımızın ve sektörümüzün en büyük hakkı”

UFRAD Franchising Derneği Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın “COVID-19 ile ilgili gelişmeler devam ettikçe, tüketiciler dikkatlerini ve harcamalarını çevrim içi platformlara kaydırmak zorunda kaldılar. Kısıtlamalar, alışveriş merkezi işletmelerini önemli ölçüde etkiledi. Bu durum perakende segmentinde büyük bir hasara yol açtı. Ayrıca, önceden de bir sorun olan alışveriş merkezleri ve markalar arasındaki ortak giderlerin şeffaf bir şekilde açıklanmaması, pandemi dönemi ile birlikte tekrar büyük bir sorun olarak karşımıza çıktı. Bu konuyla ilgili olarak Alışveriş Merkezleri Hakkındaki Yönetmeliğin birinci bölümündeki 11’inci maddeye dikkat çekmek isterim. Madde şöyle ‘Ortak kullanım alanlarına ilişkin elektrik, su, ısınma, yenileme niteliğinde olmayan bakım-onarım, güvenlik ve temizlik gibi belirli dönemlerde tekrarlanan ve alışveriş merkezinin aynına ilişkin olmayan ortak giderler, alışveriş merkezindeki perakende işletmeler ile alışveriş merkezi yönetimi tarafından oy birliğiyle bir gider paylaşım usulü belirlenmemiş olması durumunda perakende işletmelerin satış alanlarının alışveriş merkezinin satış alanına oranı ölçüsünde paylaşılır. Müştereken belirlenen gider paylaşım usulü en fazla beş yıl süreyle uygulanır.’ diye belirtti.



Markaları ve AVM’leri karşı karşıya getiren bu durum karşısında bir an önce şeffaf davranılması gerektiğini vurgulayan Doç. Dr. Mustafa Aydın, “Tabii bu konuda şeffaf bir şekilde giderlerini açıklayan AVM yönetimlerini tenzih etmek gerekir. Ortak giderlerle ilgili açıklama yapmayan AVM’ler ile ilgili konunun Ticaret Bakanlığımızın gündeminde olduğunu biliyor ve takip ediyoruz, hukuki yaptırımların

da bir an önce gerçekleştirilmesini diliyoruz. Özellikle haksız rekabete yol açan, yabancı yatırımcıların işletmesinde olan AVM’lerdeki, baskı altına alıcı aşırı yüksek fiyatların bir an önce son bulmasını istiyoruz, 2016’dan bu yana bu durum hala devam ediyor fakat artık yasaları mutlaka uygulamalıyız.” şeklinde konuştu.

Yerel Zincirler Buluşuyor Fuar ve Konferansı YZB 2021’de güncel sorunlar tartışıldı

Türkiye Perakendeciler Federasyonu (TPF) tarafından düzenlenen organize gıda perakende sektörünün en büyük buluşması olan Yerel Zincirler Buluşuyor Fuar ve Konferansı YZB 2021, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Y. Koç’un katılımıyla açıldı.

Üretim, tedarik ve lojistiğin son ayağı olan perakende sektörünün, değer zincirinin müşteriyle buluştuğu çok büyük bir organizasyon olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu; “Perakende bu ülkenin ekonomisinin barometresi, istihdam fabrikası. Yerel, ulusal ve uluslararası zincirlerin oluşturduğu bu üçlü saç ayağında, yerel perakendecilerimiz, yani sizler son yıllarda çok ciddi bir atak içindediniz. Birçok uluslararası firmanın da bulunduğu ulusal perakende pastasındaki payınızı her geçen sene artırıyorsunuz. Türkiye Perakendeciler Federasyonu çatısı altında toplanan yerel market zincirleri olarak, üretici ve tüketici arasında önemli bir köprü vazifesi görüyorsunuz. Ülke ekonomisinin hem ulusal hem de yereldeki gelişmesine ciddi oranda katkı sağlıyorsunuz. Bu bağlamda, yerel zincirlerin güçlerini birleştirerek dernekleşmiş

ve derneklerin de federasyon altında birleşmiş olmasını, sektörümüzde birlik sağlamak ve ortak sesimizin daha gür çıkmasını mümkün kılmak açısından çok önemsiyorum. Allah birliğinizi, dirliğinizi bozmasın” dedi.

Organizasyonda perakende sektörünün kendileri için özel bir anlam taşıdığını ifade eden Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Ali Y. Koç; “Bizim kökümüz bu sektöre dayanıyor. Koç Topluluğu kurucumuz Rahmetli Vehbi Koç’un bir asır önce mütevazı bir perakendeci olarak müthiş bir yolculuğa çıkmasıyla ve doğrudan insana dokunan ve insanı çok iyi analiz etmeyi gerektiren bu

sektörde edindiği vizyon sayesinde bu günlere gelebildik. O yüzden benim için bugün sizlerle olmak çok önemliydi.” dedi.



Ali Y. Koç Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Beyper üyeleri konferansa yönetim kurulu üyeleri ile birlikte katıldı



M. Rifat Hisarcıklıoğlu TOBB Başkanı

Yeni
Ürün

LUXELL

3Yıl
Garanti

Pişirmenin Ötesinde

Opall Ankastre Set



Sıvı Cam Davlumbaz

- › 650 m³ Yüksek Emiş Gücü
- › 3 Kademe Hız Ayarı
- › Uzaktan Kumanda ve Dokunmatik Kontrol
- › Mükemmel Yıkayabilir 3 Katlı Alüminyum Filtre

Sıvı Cam Ankastre Ocak

- › 4 Gözlü Gaz ve Gaz Emisyon Sensörlü
- › 8 mm Kalınlığında Temperli Cam
- › Otomatik Çalınma
- › Döküm gövdesizli Double Kapımalı Emaye Izgara



Yoğurt Yapma



Ekmek Yapma



Meyve / Sebze
Kurutma



Pizza Yapma



Grill Yapma



Fırının Diğer Özellikleri:

- › 15 program, A sınıfı enerji, Fan
- › Kapalı rezistans
- › Dokunmatik dijital ekran
- › Zaman kontrolü
- › Termostat, iç aydınlatma
- › Kolay temizlenebilir cam panel ve kapak
- › Isıya dayanıklı sökülebilir çift camlı kapak
- › Sökülüp takılabilen tel ızgara
- › Özel tasarım alüminyum kulp
- › Geniş hacimli 1 derin, 1 normal emaye tepsi
- › Ekran çocuk kilidi



Meyve / Sebze
Kurutma Aparatı

KEDİYE



İlk lazerli Dyson V15 Detect ve V12 Detect Slim, temizlik teknolojisine yenilik getiriyor

Dyson'ın Türkiye'de satışa sunduğu ve lazer teknolojisine sahip yeni nesil kablosuz süpürgeleri Dyson V15 Detect ve V12 Detect Slim Türkiye'de satışa sunuldu. Dyson'ın şimdiye kadarki en güçlü ve akıllı yeni kablosuz süpürgeleri, derinlemesine bir temizliğin bilimsel kanıtı için mikroskobik tozu tespit etme, temizleme ve hesaplama özelliklerine sahip.



Dünyanın dört bir yanındaki 370 Dyson mühendisinden oluşan bir ekip tarafından geliştirilen en yeni kablosuz süpürgeler, en güçlü derinlemesine temizlik için 240 watt'a kadar emiş ve 5 aşamalı filtreleme üreten bir Dyson Hyperdymium motor kullanarak 0,3 mikrona kadar toz parçacıklarının yüzde 99,99'unu yakalıyor. Her evin farklı temizlik ihtiyaçlarını karşılayan yeni Dyson kablosuz süpürge serisinin bir parçası olan bu makineler, insanların yüzde 60'ının her zamankinden daha fazla temizlik yaptığı bir zamanda daha hijyenik evler oluşturmaya yardımcı oluyor.

En Yeni Dyson Teknolojilerinin Özellikleri:

- **Lazer teknolojisi**, hiçbir tozu gözden kaçırmamanız için Slim Fluffy temizleme başlığına entegre edilmiş tam açılı yeşil lazer, gözle görülmeyen toz parçacıklarını ortaya çıkarıyor.
- **Akustik toz Algılama**, derinlemesine temizlik yaptığınıza dair güvence sağlıyor. LCD ekran parçacıkların büyüklüğünü ve sayısını gösteriyor. Yüksek Torklu başlığıyla "Auto" modda farklı zemin türleri ve toz miktarlarında emiş gücünü otomatik olarak artıran piezo sensör, mikroskobik toz parçacıklarını sayarak ve ölçerek derin bir temizliğin gerçek zamanlı bilimsel kanıtını sunuyor.
- **Yeni Anti-tangle mini motorhead** saçları hızlı bir şekilde temizliyor. Küçük alanlar için kullanım kolaylığı sunan motorlu başlık, dolanmayı önleyen konik fırça çubuğuyla saçları spiral şeklinde alıp hazneye atıyor.

Evinizin derinlemesine temizlendiğinden emin olmanız için Lazer detect teknolojisini tasarlayan Dyson, bu sayede temizleyici başlığa entegre edilmiş tam açılı bir lazerle normalde sert zeminlerde göremediğiniz parçacıkları ortaya çıkarıyor. Dyson mühendisleri, en iyi kontrastı sağlama yeteneği nedeniyle seçilen yeşil bir lazer diyotu Slim Fluffy temizleyici başlığına entegre ederek, onu yerden 7,3 mm yükseklikte, tam olarak 1,5 derecelik bir açıyla konumlandırdı. Bu da çıplak gözle görülemeyen zemin yüzeyindeki gizli tozun görülüp açığa çıkarılabileceği anlamına geliyor.

Piezo sensörü

Artık insanların her zamankinden daha fazla hijyenik evler istediğini anlayan Dyson mühendisleri, algılanan tozu sayan, büyüklüklerini ölçen ve ardından derinlemesine bir temizliğin gerçek zamanlı bilimsel kanıtı için LCD ekranda görüntülemesini sağlayan bir teknoloji geliştirmeye başladı.

Bu süreç süpürge içine entegre edilen akustik piezo sensörüyle yürütülüyor. Temizleme başlığındaki karbon fiber iplikler, boyutlandırılan ve saniyede 15.000 kez sayılan mikroskobik parçacıkları topluyor. Toz süpürgeye girdiğinde, küçük titreşimler elektrik sinyallerine dönüştürülerek hazne girişindeki akustik piezo sensöre çarpıyor. Toz boyutu ve miktarı LCD ekranda gösterilerek kullanıcı süpürgeyi ne kadar toz temizlediğini ve farklı boyutlardaki parçacıkları görebiliyor ve derinlemesine temizliğin bilimsel kanıtına şahit oluyor.



Yeni Anti-tangle mini motorhead

Dyson Mühendisleri, fırça başlığındaki saçları alma sorununa da çözüm geliştirmeye çalıştı. Bu, aksi iddialara rağmen çoğu elektrikli süpürge için genellikle zor bir durum olduğundan, saçları spiral şeklinde alıp hazneye gönderen yeni bir dolanmayı önleyen konik fırça çubuğu geliştirildi. Saçın fırça çubuğunun etrafına sarılmasını önleyen başlığı insan ve evcil hayvan tüyleri için tasarlayan mühendisler, serbest bırakma kuvvetinin saçları dolandırmadığından emin olmak için başlığın üzerindeki kılların tam açısını hassas bir şekilde ayarlayarak onu birden fazla saç tipinde test etti.

Dyson'ın 5 aşamalı gelişmiş filtreleme teknolojilerine sahip Dyson V15 Detect ve V12 Detect Slim, dışarı daha temiz hava verebilmek için 0,3 mikrona kadar küçük partiküllerin yüzde 99,99'unu hapseder. Dyson siklon teknolojisi, zeminlerden ve yüzeylerden toz ve kiri ayırmada etkiliyken, tüm makinenin sızdırmazlığı, tozun evlerinize geri bırakılmadığı anlamına geliyor.

DELTA

Derin dondurucuda ekonominin yeni adı



• DCF 466 L D/S
(Dondurucu / Soğutucu)

• DCF 190 L D/S
(Dondurucu / Soğutucu)

• DCF 280 L D/S
(Dondurucu / Soğutucu)

• DCF 387 L D/S
(Dondurucu / Soğutucu)

Gücümüzü Uğur'dan alıyor, kalite ve ekonomiyi bir arada sunarak müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutuyor, durmadan en iyisi için çalışıyoruz!



UGUR ŞİRKETLER GRUBU



444 75 25



deltasogutma.com.tr



/deltasogutma



“Amacımız 2025 yılına kadar dünyada yılda 2 milyar kişinin hayatını iyileştirmek”

“COVID-19 ile birlikte insanlar uzun bir süre evlerine kapandı ve ev dışında yapılan birçok kişisel bakım zorunlu olarak evde yapılmaya başlandı. Biz de bu dönemde ‘Evde Hayatı Birlikte İyileştiriyoruz’ kampanyasını hayata geçirdik ve onları harekete geçirerek, kendilerini iyi hissettirecek önemli kişisel sağlık rutinlerini sürdürmelerini amaçladık.”



Sibel Yıldız Philips Kişisel Sağlık Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Pazarlama Direktörü,
Philips Kişisel Sağlık Türkiye Ülke Müdürü

Philips Kişisel Sağlık Bölümü son dönemde büyümesini ve gelişimini sürdürüyor. Bu alanda yakın zamandaki faaliyetleriniz ve çalışmalarınızdan söz eder misiniz?

Dünyada 130, Türkiye’de 90 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyor, anne karnından başlayarak, yaşamları boyunca bireylerin daha sağlıklı ve kaliteli bir hayat sürdürebilmeleri için gereken koşulları oluşturmaya katkıda bulunuyoruz. Bir ülkede 90 yıldır var olmak, onun geçmişine tanıklık etmek ve onu iyi tanımak çok önemli. Bu noktada kurucularımızdan ilham alarak anlamlı ürün,

hizmet ve yeniliklerimizi Türkiye’de bulunan tüketicilerimizle buluşturmak, topluma değer katan projeler üretmek ve sürdürülebilirlik hedeflerimize ulaşmak gelecek için en büyük motivasyonumuz. Her yaşta insana sağlıklı ve refah bir hayat sunma; sürdürülebilir tüketim ve üretim döngüleri oluşturma vizyonu ile yatırım ve çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

COVID-19 ile birlikte insanlar uzun bir süre evlerine kapandı ve ev dışında yapılan birçok kişisel bakım zorunlu olarak evde yapılmaya başlandı. Biz de bu dönemde ‘Evde Hayatı Birlikte İyileştiriyoruz’ kampanyasını hayata geçirdik ve onları harekete geçirerek

kendilerini iyi hissettirecek önemli kişisel sağlık rutinlerini sürdürmelerini amaçladık. Geliştirdiğimiz kişisel sağlık çözümleri sayesinde hijyen ve kişisel sağlık ihtiyaçlarına da hitap ederek daha iyi görünmeleri ve hissetmelerine yardımcı olduk. ‘Hep birlikte, evde hayatı iyileştirebiliriz’ diyerek sağlıklı ve kaliteli yaşamı destekleyen kadın ve erkek bakım ürünlerinin yanı sıra Philips Avent markamız ile anne-bebek sağlığında farklı çözümler geliştirdik. COVID-19’un ilk dönemlerinde kuaförlerin kapalı olması sonucu kullanıcıları evde kendi kişisel bakımlarını yapabilecekleri çözümlere yönlendirdik. Aynı zamanda, Philips Avent markamız ile



anne ve babaların yanında olmaya devam ettik. Uzmanlarla birlikte gerçekleştirdiğimiz sosyal medya canlı yayınları ile anne ve baba adaylarına doğuma hazırlık, emzirme, yenidoğan bakımı konusunda bilgiler vererek, doğum süreci ve sonrası bebek bakımı hakkında aileleri bilinçlendirdik. COVID-19 dönemine özel olarak, e-ticaret alışverişi yapmayı tercih eden anne ve babaların ürünlerle ilgili ön bilgi alabilecekleri, satın alım sonrasında ürünün kullanım özelliklerini öğrenebilecekleri yeni bir tüketici destek hattını oluşturduk.

Kişisel sağlık bakım alanında sunduğunuz ürünler nelerdir?

Kişisel sağlık alanında kadın ve erkek bakımı, ağız ve diş bakımı ürünlerinin yanı sıra Philips Avent markamız ile anne-bebek sağlığında yenilikçi çözümler sunuyoruz. Güzelliklerinden ödün vermek istemeyenler için IPL teknolojisinden, günlük kullanımın vazgeçilmez epilatlara, düzleştiriciden, maşa, saç kurutma ve erkeklerin kullanımı için geliştirdiğimiz tıraş makinelerine kadar geniş bir ürün gamımız mevcut. Philips Avent markamızda ise göğüs pompası, buharlı pişirici, blender, sterilizatör, bebek telsizi, biberon ısıtıcı, biberon, emzik çeşitleri ve emzirme destek ürünleri gibi annelerimizin hayatını kolaylaştıracak ürünlerimiz bulunuyor.

Tüketicilerin değişen ihtiyaçlarını ve tüketim alışkanlıklarını anlamak, çok hızlı ve proaktif bir şekilde aksiyon almak gerekiyor. Biz de kullanıcılarımızı dinliyor, isteklerine yanıt verecek ürün ve hizmetlerimiz ile onların hayatlarını iyileştirmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu noktada DNA'mızda inovasyon olduğunu gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Ürünlerimiz, tasarım yarışmalarında her yıl 100'den fazla ödül kazanıyor.

Teknolojik gelişmelerle birlikte tüketicilerin satın alma tercihlerinin yanı sıra ilgi ve eğilimi de hızla değişiyor. Bu değişimi nasıl görüyorsunuz?

Dijitalleşme ile birlikte insanların satın alma ve tüketim şekli dönüşüyor. Dijitalleşme ve tüketicinin değişen ihtiyaçları alışveriş deneyimine de yeni bir boyut kazandırıyor. Online alışverişin hızlı yükselişi de tüm dünyada olduğu gibi Türkiye perakende ve tüketim ürünleri sektöründe büyük bir beklenti yaratıyor. Dijital teknolojinin, her perakendeciyi dünyanın herhangi bir yerinde internete erişimi olan tüketici ile buluşturma potansiyeline sahip olması bu kanalı daha da önemli kılıyor. COVID-19 sürecinde biz de büyük bir yatırım yaparak tüketiciye doğrudan ulaşmak ve müşteri deneyimini daha iyi hale getirmek hedefiyle online mağazamızı açtık. İlerleyen dönemde önceliğimiz her zaman olduğu gibi kişiselleştirilmiş bir hizmet ve kullanım kolaylığı arayan kullanıcılarımızın hayatlarına dokunan çözümler üretmek olacak.

Pandemi dönemi ile birlikte hangi ürünlere olan eğilim arttı?

COVID-19 nedeniyle evlerimizde kendi kişisel bakım ihtiyaçlarımızı kendimiz karşılamak durumunda kaldık. Bu dönemde en fazla sattığımız ürünlerin başında, ev konforunda uzun süre etkili epilasyon deneyimi sunan lazer epilasyon ve saç-sakal kesme makineleri geliyor.

Kişisel bakım ve sağlık alanında sunulan ürünlerin teknolojileri nasıl değişiyor? Bu alanda önümüzdeki dönemde neler göreceğiz?

Teknolojinin gelişmesi ile kişisel bakım aletleri artık daha pratik ve kullanışlı hale geldi. Hemen hemen her sektörde dijitalleşme ile değişen kullanıcı alışkanlıkları kişisel bakım kategorisinde de karşımıza çıkıyor. Geleneksel yöntemlerin yanı sıra; ileri teknoloji ile çalışan lazer epilasyon cihazları, saç ve sakal şekillendiricileri şimdilerde daha çok rağbet görüyor. Yapay zekâ desteği

ile geliştirilen uygulamalar artık hayatımızın her köşesinde yer alıyor. Bu sebeple biz de dijitalleşen dünyada kullanıcılarımıza kullanım kolaylığı sunan, bağlantılı, kişiselleştirilmiş ve hayatlarını iyileştiren inovatif çözümler sunuyoruz.

Perakende tarafında güçlü bir marka olan Philips Türkiye, hızlı bir şekilde online mağaza açmaya karar verdi. Bize bu sürecin nasıl ilerlediğinden bahsedebilir misiniz?

COVID-19 salgınının tüketici davranışlarını önemli ölçüde değiştirirken tüm sektörleri de yeniden şekillendirdiğine şahit oluyoruz. Fiziksel mağazaların COVID-19 nedeniyle geçici olarak hizmete ara verdiği süreçte, online perakendecilerin satış oranlarını arttırdığını ve yeni müşteri kazandıklarını gözlemliyoruz. Dijital teknolojinin, perakende sektörünü dünyanın herhangi bir yerinde internete erişimi olan tüketici ile buluşturma potansiyeline sahip olması bu kanalı daha da önemli kılıyor. Çok kanallı pazarlama ve dijital perakendecilik alanlarına yatırım yaparak iş modellerini yenileyen kurumların ön plana çıkacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda Philips Türkiye olarak, Kişisel Sağlık portföyündeki ürünlerimizin satıldığı online mağazamız ile müşterilerimize 7/24 hizmet veriyoruz.

Philips özelinde önümüzdeki dönem için nasıl bir yol haritanız olacak?

Amacımız; 2025 yılına kadar dünyada yılda 2 milyar kişinin hayatını iyileştirmek. Bu hedeflerimizi gerçekleştirmek için teknoloji, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik ekseninde şirket olarak değişimlere öncül olmanın yanı sıra en önemli kaynağımız olan çalışanlarımızı da kültür, yetkinlik, yetenek yönetimi ve çalışan deneyimi ile destekliyoruz.

Kişisel ve önleyici sağlık alanında Ar-Ge yatırımlarımız devam ediyor, yakında bu alanda yepyeni inovatif ürün gruplarımızla tüketicilerimizi buluşturmayı hedefliyoruz.

Türkiye'de elde ettiğimiz başarılarımızın önümüzdeki dönemde de devamını sağlayarak, sağlıklı yaşam konusunda öncülük edeceğimiz bir dönem olmasını hedefliyoruz.



Arzum Maxhton ile yemek yapmak artık daha keyifli

Kış mevsimine hazırlandığımız bugünlerde Arzum Maxhton dikey mutfak robotu, üstün kalitesi ve fonksiyonelliği ile mutfaklarınıza büyük kolaylık getiriyor. 1000 watt motor gücü, dilimleme, rendeleme, buz kırma, kahve öğütme ve yoğurma gibi farklı ihtiyaçlara hitap eden aksesuarları ile yemek hazırlamayı pratik hale getiren Arzum Maxhton, yoğun geçen bir günün ardından mutfaktaki işinizi kolaylaştıracak. Kısa sürede birbirinden lezzetli yemekler, tatlılar ve içecekler hazırlamanıza olanak sağlayan Arzum Maxhton mutfağınızın vazgeçilmez olacak. Arzum Maxhton, kalabalık misafirlerinize sunmak istediğiniz ikramlıkları veya büyük porsiyonlu kışlık hazırlıklarınızı tek seferde yapabilmeyi mümkün hale getiriyor. Geniş aileler için uygun olan Arzum Maxhton, 1,2 litrelik hacme sahip doğrayıcı haznesi, ince-kalın rende seçeneği ve dilimleme bıçağı ile kışlık ürünlerinizi pratik bir şekilde istediğiniz miktarda hazırlamanıza fırsat sunuyor. 1 litre kapasiteli sürahi blenderı sayesinde sos, çorba, muzlu süt, püre, bebek maması, smothie gibi yiyecek ve içecekler hazırlayabileceğiniz Maxhton, fonksiyonelliğinin yanı sıra modern tasarımı ile mutfaklarınıza şıklık katıyor.



Beko Dem Otomatik Çay Makinesi ile çaylar her dem taze

Beko, çay yapraklarını inovatif demleme teknolojisi ile bir araya getirerek çay keyfini en üst seviyeye taşıyor. Beko Dem Otomatik Çay Makinesi'nin özel demleme teknolojisi, çay yapraklarını tam zamanında demden ayırarak çayın her dem taze kalmasını sağlıyor. Beko, çay tutkunları için sektöre öncülük edecek yepyeni bir teknoloji geliştirdi. Çay kültürünü ve çayla ilgili alışkanlıkları derinlemesine inceleyen Beko, geliştirdiği özel demleme teknolojisi ile beklentilerin ötesinde bir çay deneyimi yaşatmayı hedefliyor.

Beko Dem Otomatik Çay Makinesi, özel demleme teknolojisi sayesinde çayı otomatik olarak demliyor; çay yapraklarını tam zamanında demden ayırarak çayın taze kalmasını sağlıyor. Beko Dem Otomatik Çay Makinesi geleneksel çay dışında bitki çayı demleme özelliği ile farklı damak tatlarına hitap ederken, günün farklı anlarında



sohbetleri keyiflendirecek. Beko Dem, akıllı çay makinesi özelliğiyle de kullanım kolaylığı sunuyor. Zaman ayarı özelliği ile siz uyanmadan çayınızı hazır ediyor, Bluetooth teknolojisi uzaktan çayınızı demlemenizi sağlıyor.

Goldmaster Trimax ile pratik lezzetler sizinle

Goldmaster Küçük Ev Aletleri ailesinin yeni üyesi olan 4'ü 1 arada çıkarılabilir tost, ızgara waffle ve sandviç makinesi 4 özelliği tek üründe kullanabilmenize imkan sağlıyor.

Birbirinden lezzetli atıştırmalıkları hızlıca hazırlayabileceğiniz Goldmaster Trimax Mini Tost Makinesi aşırı ısınmaya ve kırılmaya dayanıklı bakalit gövdesi ile uzun ömürlü kullanım sağlıyor. Yer tasarrufu sağlayan kompakt boyutu ile mutfakta yer kaplamayan Trimax, yapışmaz ve kolay temizlenebilir plakaları sayesinde hayatı kolaylaştırıyor. 800W performans, ısıya dayanıklı sap tasarımı, güç ve kullanıma hazır gösterge ışıkları ile günün her saati pratik bir öğün hazırlamanızı keyfe dönüştürüyor.



Goldmaster Kıvam ile ilk yudumda tam kıvamında lezzet fincanınızda

Goldmaster Kıvam Türk Kahve Makinesi, yenilikçi özellikleriyle dikkat çekiyor. Tüketicilerin ihtiyaçlarını dikkate alarak tasarlanan Goldmaster Kıvam, "Akıllı yerleşim" sayesinde tüketicilerin yaşadığı sıkıntıların önüne geçiyor. Sağlıklı ve uzun ömürlü kullanım açısından paslanmaz kaliteli çelik cezve kullanımını 5 kişilik fincan kullanımıyla birleştirerek sohbetlerin bölünmeden hızlı şekilde devamını sağlamayı hedefliyor. Normal kullanımla

birlikte közde kullanımı Türk kahvesinin kültürüne uygun olacak şekilde tasarlayarak kahve severlerin "Asırlık Tadı" ziyadesiyle yaşamasına imkân sağlayarak tam "Kıvam"ında Türk kahvesiyle buluşturuyor. Goldmaster Kıvam, akıllı taşma ve önleme sistemiyle, rahatlıkla ve güvenle cihazı kullanılması konusunda güçlü bir yapı oluştururken cezve içini aydınlatan LED ışık sistemi, sesli ve ışıklı uyarılarıyla kullanıcıların "vakitlerini" yine kendilerine bırakıyor.



Domates konserve ve salçalarını hazırlamak artık Homend ile çok kolay

Ürünlerinin tasarımı ve fonksiyonelliği ile hayatınızı kolaylaştıran Homend, kış mevsimine hazırlık için evlerde başlayan domates konservesi ve salça yapımını zahmetli, yorucu bir iş olmaktan çıkarıyor. Homend Functional 2804H ile kışlık domates konserveleri, salçaları hazırlamak artık çok kolay. Evinizde en sağlıklı şekilde hazırlayacağınız kışıklarınızla, yemeklerinizin lezzetine de doyum olmayacak.



Homend'in üstün performanslı mutfak robotu Functional 2804H de görenleri kendine hayran bırakıyor. Mutfağınızdaki kış hazırlıkları sırasında vereceğiniz her görevi 1000 Watt'lık olağanüstü gücüyle en pratik şekilde yerine getirecek olan Homend Functional 2804H, 1.5 litrelik kapasiteye sahip haznesiyle, işlerinizi ara vermeden yapmanızı sağlayarak size zaman da kazandıracak. Blender, çırpma, dilimleme özelliklerinin yanı sıra doğrama ve rendeleme işlerindeki performansı ile de göz dolduran Homend Functional, çalışırken yerinden kıpırdamamasıyla da kullanımda rahatlık sunuyor.

LG Kurutucularla hijyen ve konfor bir arada

LG'nin ThinQ özellikli, buhar hijyeni sağlayan kurutucuları, çamaşırları dolaba kaldırmaya hazır hale getirirken, buhardan aldığı güçle hijyen sağlıyor, üstelik ThinQ Smart Paring özelliği ile çamaşırların yıkanma programını tanımlayarak en uygun kurutma programını kendisi seçiyor.

Ev içerisinde kurutulan çamaşırların oluşturduğu rutubet nedeniyle oluşan küf, başta astım ve alerjik hastalıklar olmak üzere birçok sağlık probleminin tetikleyicisi olarak kabul ediliyor. Hem bu olumsuz durumdan kurtulmak, hem de çamaşırları sağlıklı bir şekilde kurutmak için ise çözüm kurutucu kullanmak... Üstün kurutma programları ve hassas sıcaklık kontrolü ile en narin çamaşırların bile mükemmel şekilde kurutulmasını sağlayan LG kurutucular, tüketicilere mükemmel bir seçenek sunuyor. ThinQ özelliği ile Wi-Fi üzerinden kontrol edilebilme imkanına sahip LG çamaşır kurutucuları, bu özelliği sayesinde uzaktan çalıştırılabilir, durdurulabilir ve kurutma işlemi bittiğinde bağlı cep telefonuna uyarı gönderebiliyor. Ayrıca, akıllı senkronizasyon özelliğine sahip olan LG kurutucular, LG çamaşır makinesindeki program bilgisini alarak giysileri en uygun programda kurutmak için programını otomatik olarak kendisi seçiyor.



Hoover kurutma makineleri 10 yıl motor garantili

Hoover, kampanya kapsamında ısı pompalı kurutma makinelerinde 3 yıl ürün garantisine ek olarak, ürün garantisinin sona ereceği tarihten itibaren başlayacak şekilde 7 yıl ek motor garantisi veriyor ve böylece kampanya dahilindeki ürünlere toplam 10 yıl motor garantisi sağlıyor. Yapay zeka teknolojisiyle farklı yaşam tarzlarına ve ihtiyaçlara yönelik kişisel kurutma çözümleri sunan Hoover kurutma makineleri, Wi-Fi ve Bluetooth bağlantıları sayesinde mobil cihazlarla uzaktan kontrol edilebiliyor ve ilave özelliklere erişilebiliyor. Isı pompalı yeni H-DRY serisi kurutma makineleri, A++ Enerji verimlilik seviyesinde, tasarruflu ve verimli kurutma yapmanızı sağlıyor. Çevre dostu Hoover H-DRY serisi kurutma makineleri yüksek performanslı ve tasarruflu kullanımının yanında, uzun ömürlü oluşuyla da göz dolduruyor. H-DRY serisi kurutma makinelerinde bulunan Auto Care akıllı programlama teknolojisi, gelişmiş algoritması sayesinde, çamaşırlarınızın dokusu ve yük miktarına göre en uygun kurutma programını, harcanacak su ve deterjan miktarını otomatik olarak ayarlıyor. Böylece Auto Care, zaman ve enerji verimliliği garanti ediyor.



Luxell Opall Fırın pişirmenin ötesinde...



Luxell her zaman müşteri beklentilerini karşılamayı, yenilikçi ve rekabetçi olmayı vizyon edinmiştir. Markamız bu doğrultuda, mevcut ürün gamına yeni tasarladığı Luxell Opall Ankastr Seti de ekledi, bu ürün siyah ve beyaz renk seçenekleri ile tüketicilere sunulmaktadır. Set içeriği bakımından 15 programlı fırın özellikleri ile farklılık yaratılarak üretilmiştir. Zamanın değerini bilenler için fırınımız dondurulmuş gıdaları çözme özelliğini de kullanıcılarına sunuyor. Fırınımıza, mevcut programlara ek olarak grill yapma, pizza yapma, ekmek yapma, yoğurt yapma, sebze / meyve kurutma gibi çeşitli programlar eklenmiştir.

En çok vurgulamak istediğimiz özellik ise sebze/meyve kurutma özelliğidir. Fırın bu özellik sayesinde ürünleri hijyenik ortamda, düşük enerji tüketimi ile ekonomik koşullarda, doğal rengi, koku ve aromasını kaybetmeden tüketicilerin kurutma ihtiyaçlarına daha hızlı çözüm sağlamaktadır. Kurutma programı sayesinde müşterilerimiz zamandan tasarruf edecek daha hijyenik ortamlarda atıştırmalıklar yapabileceklerdir. Luxell, fırında meyve veya sebze kurutmanın için özel ızgara tepsisini kullanıcılara hediye ediyor. Hediye edilen ızgara sayesinde ürünlerinizi kuruturken sürekli olarak çevirme ihtiyacı duymayacaksınız ve kurutma ızgaradaki tüm ürünler için eşit olacaktır. Bütçeye uygunluğuyla doğal beslenmeye teşvik edebilecek bir ürün haline gelen 15 programlı opall fırınımız sektörde ön plana çıkacaktır.

Türkiye'nin ilk ve tek seramik kapılı buzdolabı selectedLine ile mutfaklarda şıklık ön planda

Doğadan aldığı ilhamı kusursuz tasarım anlayışı ve geleceğin teknolojisiyle bir araya getiren Siemens Ev Aletleri'nden bir ilk daha! Doğal seramik görünümüne sahip Türkiye'nin tek buzdolabı selectedLine ile mutfaklar evlerin yeni çekim merkezi olacak. Tüm dünyanın beğenisini kazanıp bunu da Red Dot Design Award ve iF Design Award gibi saygın tasarım ödülleriyle taçlandıran selectedLine'in şıklığını şimdi tüm Türkiye konuşacak.

Sadece doğal taş görünümünü gözler önüne sermekle kalmayan yeni selectedLine buzdolapları, aynı zamanda sebze ve meyveleri çok daha uzun süre taze tutmayı sağlayan hyperFresh teknolojisiyle kullanıcıların hayatına sağlık katmayı amaçlıyor. Nem kontrolü sayesinde hyperFresh çekmecesinde nem düzeyini içindekilere göre ayarlanabiliyor. Böylece gıdaların, vitamin ve besleyici özelliklerini koruyan ideal nem oranı da garantilenmiş oluyor. Et balık ve şarküteri ürünleri için tasarlanan hyperFresh 0°C çekmecesine ise uzun süren tazelik şartlarını oluşturmak amacıyla buzdolabının geri kalanından 2-4 derece civarında daha soğuk tutuyor.



Samsung Neo QLED 8K TV'ler ile büyüklük değişmiyor, dönüşüyor

Samsung Electronics, Neo QLED 8K TV'ler ile büyük ekranda üst düzey görüntü ve ses kalitesi ile izleme deneyimi yaşamak isteyenlerin ihtiyaç duyacakları birçok yenilikçi teknoloji sunuyor. Sahip oldukları inovatif teknolojilerle fiyatlarının tam anlamı ile karşılığını veren bu TV'lerde kullanılan Quantum Matris Teknolojisi Pro sayesinde ortam, mükemmel şekilde aydınlatılmış bir konser ya da tiyatro salonu görüntüsüne ve hissine sahip oluyor. TV'ler yenilikçi Quantum Mini LED'ler sayesinde de derin siyah performansını artırıp ayrıntıları ortaya çıkararak görüntü parlamasında büyük oranda azalma sağlıyor. Daha gelişmiş görsel ayrıntılar sunan Neo Quantum İşlemci 8K da gelişmiş bir Yapay Zekâ ile 8K Görüntü Yükseltme teknolojisi ile dikkat çekiyor. Bu teknoloji sayesinde işlemci, kaynaktan gelen görüntü kalitesi nasıl olursa olsun 8K seviyesinde daha ayrıntılı bir çözünürlük üretebiliyor.

Bir milyar hassas renk tonunu destekleyen Neo QLED, görüntülerdeki en parlak sahnelerin bile %100 Renk Hacmiyle izlenmesini sağlıyor. Üst düzey siyah ve parlaklık performansı sayesinde, özellikle hem parlak hem de karanlık bölgelerin bulunduğu sahnelerde, görüntüdeki tüm ayrıntılar net olarak ortaya çıkıyor.

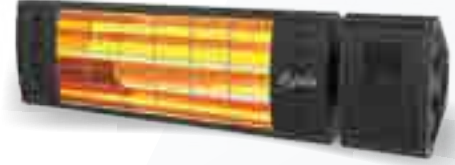




Üşüyorsan, Dysis her yerde!



Art Plus Halojen Mekanik
HTR7415.B

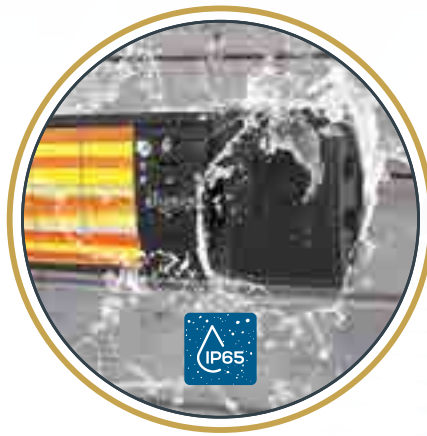


Art Plus Halojen Dijital
HTR7416.B.UK



GÖZ YORMAYAN LAMBA PARLAKLIĞI

Low Glare teknolojisi ile tasarlanmış göz dostu Dysis ısıtıcılar özel kaplama Dr.Fischer halojen filamentleri sayesinde %95 daha az parlama sağlar.



SUYA VE TOZA KARŞI ÜSTÜN KORUMA

Suya ve toza karşı üst sınıf dayanımı ifade eden IP65 özelliği sayesinde Dysis ısıtıcılarınızı açık alanlarda gönül rahatlığıyla kullanabilirsiniz.



DYSIS MOBİL UYGULAMA

Bluetooth özelliği bulunan aynı ortamdaki tüm Dysis ısıtıcılarınızı akıllı telefon ve tabletlerden açıp kapatabilir, gücünü dilediğiniz seviyeye ayarlayabilirsiniz.

dysis
INNOVATIONSHAUS



<https://sinemaadem.blogspot.com>

En iyi Bond filmleri



You Only Live Twice

(1967 / Lewis Gilbert)

Donald Pleasance, daha sonra başka aktörlerce de canlandırılacak olan Ernst Stavro Blofeld rolünde en mükemmel Bond kötü adamı performansını veriyor. Kucağında kedi seven kötü adam imajını yaratması bile yeter.

Filmin değerlendirmemde daha yukarılarda olmasını engelleyen faktör, İskoç Connery'nin sarıya boyanmış bir yüz ve makyajla Japon rolü yapmaya çalışması olmuştur. Piranaları, hava savaşları ve muhteşem finali ile en iyi Bond filmi olabilirdi halbuki.



Casino Royale

(2006 / Martin Campbell)

Martin Campbell 11 yıl sonra seriye geri döndü ve Bond serisinin yıldızını bir kez daha parlattı.

Daniel Craig'in de tek iyi Bond filmi olan Casino Royale, muhteşem kötü adam tiplemesi (Le Chiffre) ile filme en büyük artıyı getiren Mads Mikkelsen'in de varlığı ile serinin aradığı yeni çıkış oldu.



Goldeneye

(1995 / Martin Campbell)

Yönetmen Martin Campbell'in Bond serisi ile yolunun ilk keşişmesi. Yıllardır bu rolün hayalini kuran Pierce Brosnan'ın da tutkusuyla iyi yazılıp, yönetilmiş tipik bir 90'lar aksiyonu.

Bond'un patronu M rolünde bir kadını (rolü 7 filmde canlandırarak olan muhteşem "Dame" Judi Dench) oynatarak, gerekli bir devrim yapması da ayrı bir güzellik. Pierce Brosnan'ın dört Bond filminden maalesef tek iyi olanı.



From Russia With Love

(1963 / Terence Young)

İkinci Bond filmi, Connery'nin rolüne artık iyice oturduğu; çok iyi bir oyuncu kadrosu ile desteklenen bir Bond klasiği. Filmin bir bölümü de İstanbul'da geçiyor.

Özellikle de filmin sonundaki Hitchcockvari tren sahneleri, yarattığı psikolojik ve dinamik gerilim ile filme önemli bir artı katıyor.



Licence to Kill

(1989 / John Glen)

James Bond, hiç bu kadar sert ve kişisel intikam peşinde koşan biri olmamıştı. Arkadaşı CIA ajanı (serinin demirbaşlarından) Felix Leiter öldürülünce uyuşturucu baronları ile kişisel bir savaşa giriyor.

Nispeten düşük bütçe ile çekilen iki filmle Shakespeare oyunculuğunu karaktere çok iyi yediren Timothy Dalton, tadı damağımızda kalan bir Bond karakteri yarattı. Bond'u canlandıran tartışmasız en yetenekli aktördü.



Goldfinger

(1964 / Guy Hamilton)

Üçüncü Bond filmi, ileride serinin olmazsa olmazı olacak olan bir çok unsuru ilk kez beyazperdeye getiriyor. Goldfinger, bir anlamda seriyi gerçek anlamda başlatan filmidir.

Yeterli miktarda mizah sosunun temposu hiç düşmeyen bir aksiyonla birleştiği; unutulmaz kötü adam Oddjob'un gözükmediği film, Bond kanonunun en önemli, en iyi yapıtı hala.

pozitera 15.YIL

15 yılın gururuyla sorumluluğumuzun farkındayız!

Büyüyerek geçtiğimiz 15 yılı sonrakilerin başlangıcı olarak görüyoruz.
Siz sahadayken biz arkanızdaki güç olmaya devam edeceğiz.

Tam 15 yıldır olduğu gibi...



#Pozitera15yıldırSatışınArkasında

444 50 70 | www.pozitera.com






VİRÜSLERE KARŞI ETKİLİ
VESTEL GÜN IŞIĞI PRO
TEKNOLOJİSİYLE
SAĞLIKLI GÜNLERE



COVID-19 DAHİL
YÜZDEKİNDEN YÜZDEKİNDEN
YÜZDEKİNDEN YÜZDEKİNDEN
VİRÜS VE BAKTERİLERİ*
%99,99
YOK EDEN KLİMALAR

COVID-19 DAHİL
VİRÜS VE BAKTERİLERİ*
%99,99
YOK EDEN
BEYAZ ESİYALAR

25.06.2021 tarih ve 056 bldimn kayıtlı teknolojinin, belirli bakteriyel virüsler üzerine etkilidir.
T.C. Sağlık Bakanlığı tarafından onaylanmıştır. Ayrıntılı bilgi için: vestel.com.tr de.

 ZORLU

VESTEL