

## Söyleşi

Doğru fiyata doğru ürünü üretmek ve pazara sunmak bizim genel stratejimizdir.  
Luxell

6

## Dosya

İzmirli beyaz eşyacılar  
perakendecilikte yeni yasal  
düzenlemeler istiyor.

12

## Dernek

Beyaz eşya sektörü 2021'de  
ihracatını yüzde 18 artırdı

40

272



# Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi

Ayda bir yayınlanır / Şubat 2022 / Yıl: 24 / ISSN 1302 308X

www.dagitimkanali.com.tr

# Tefal

TEFAL ŞİMDİ **ÇOK DAHA**

# ÇEKİCİ

Tefal Süpürgeler  
Şimdi Türkiye'de!





## Efs Elektronik ile Farkındalık Vakti!

Efs Elektronik 20 yıldır firmaların atık olarak nitelendirdiği ürünleri AEEE yönetmeliğine uygun olarak kurulmuş tesisinde yenileyerek Türkiye'nin en iyi refurbished ürün dönüşümünü sağlar. Parçası olduğumuz bu dönüşüm firmaların ve tüketicinin bütçesini koruyarak kâr etmesini sağlarken ekolojik dengeyi de korur. Sürdürülebilir bir gelecek için çevresel sorunlara yanıt veren işletmelerle birlikte çalışır.





# Fakir Robot Süpürge EVİNİZİN TEMİZLİĞİNİ ÜSTLENEN TEKNOLOJİ

4000 PA'lık rakipsiz emiş gücü, 3 farklı harita kaydetme ve Türkçe komut özelliği ile o temizlik işlerine baksın, siz keyfinize

#ÖzgürleştirenTeknoloji



**AYNI GÜN  
TESLİMAT VE  
YERİNDE KURULUM\***



**24 AY  
GARANTİ**



**81 İLDE  
300 SERVİS AĞI**

\*Fakir.com.tr üzerinden 15:00'a kadar kapsam dahilindeki il ve ilçelerde yapılan alışverişlerde aynı gün teslimat ve 81 ilde kurulum hizmeti.



## ELSA OTOMATİK SAÇ MAŞASI



YENİ

Seramik kaplı plakalar sayesinde saçlarınızı koruyarak sağ ve sol kıvrımlı fonksiyonu ile istediğiniz buklelere sahip olun.

Otomatik ve kolay kullanım ile saçlarınızı zahmetsizce dalgalandırın.



**4 YIL  
GARANTİ**

www.king.com.tr    / KingEvAletleri

# İçindekiler

## 6 Söyleşi

Doğru fiyata doğru ürünü üretmek ve pazara sunmak bizim genel stratejimizdir.

Luxell

## 10 Kahve Kokusu

Konya Tanıtım Günleri'nde Arzum OKKA ile Türk kahvesi keyfi

İzmirli Coffee HQ ile üçüncü nesil kahve deneyimini yaşıyor

Gloria Jean's Coffees yeni mağazalarıyla büyümeye devam ediyor

Taşev Alicia Moka Pot kahve lezzetini farklı bir noktaya taşıyor

## 12 Dosya

İzmirli beyaz eşyalar perakendecilikte yeni yasal düzenlemeler istiyor.

## 20 Sektör Haberi

## 34 Teknoloji

Dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi EufyRoboVac X8 Hybrid şimdi Türkiye'de satışa sunuldu

## 36 Teknoloji

CES Haberleri

## 40 Dernek

Beyaz eşya sektörü 2021'de ihracatını yüzde 18 artırdı

## 42 Sektör

HONOR robot süpürge Türkiye'de satışa çıkıyor

## 44 Ürünler

## 48 SineMadem

Yeşilçam'ın en iyi aşk 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. Atatürk*





# Bir Asırlık Tecrübe ile

## Çekmeceli Derin Dondurucularda Yeni Standartlar



**%100 yerli üretim**, yüksek kalite, akıllı elektronik kontrol paneli ile Şenocak Çekmeceli Derin Dondurucular evinizin vazgeçilmezi olacak.



6 BÖLMELİ  
GÜNDE  
0,545kWh  
TÜKETİM

7 BÖLMELİ  
GÜNDE  
0,460kWh  
TÜKETİM

GENİŞ İÇ  
HACİM

10 CM GÖVDE  
KALINLIĞI İLE  
YÜKSEK  
İZOLASYON

6200 Serisi /  
6200 INOX  
Serisi  
2 Farklı Enerji  
Sınıfı



7300 Serisi /  
7300/7400  
INOX Serisi  
3 Farklı Enerji  
Sınıfı

**6200 Serisi /  
6200 INOX Serisi**

**7300 Serisi /  
7300/7400 INOX Serisi**

### Standart Özellikler

- + Otomatik Kapanan Hızlı Dondurma Fonksiyonu
- + Sıcaklık Uyarı Alarmı
- + Akıllı Kontrol Paneli
- + Kapı Açık Alarmı
- + Yerleşim Kolaylığı Sağlayan Şeffaf Çekmeceler
- + Enerji Tasarrufu
- + Sağlam Metal Tutamak
- + Çevre Dostu Soğutucu Akışkan

|  |                  |                           |
|--|------------------|---------------------------|
| Hacim Net (lt)                                 | 196              | 232                       |
| Dış Boyutlar (GxDxY) (mm)                      | 595x674x1584     | 595x674x1811              |
| İç Boyutlar (GxDxY) (mm)                       | 398,5x410x1325   | 398,5x410x1552            |
| Ağırlık Brüt/Net (kg)                          | 64/59,5          | 72,5/67,5                 |
| İklim Sınıfı                                   | T~SN             | T~SN                      |
| Çalışma Sıcaklığı (En Az/En Çok)               | +10/+43 °C       | +10/+43 °C                |
| Soğutucu Gaz                                   | R600a            | R600a                     |
| Enerji Sınıfı/Tüketimi (kw/24 saat)            | E/0,545, F/0,682 | D/0,460, E/0,575, F/0,721 |
| Voltaj/Frekans (V/hz)                          | 220-240V/50      | 220-240V/50               |
| Elektrik Kesintilerinde Muhafaza Süresi (Saat) | 12,5             | 12,5                      |
| Dondurma Kapasitesi (kg/24 saat)               | 17               | 17,5                      |
| Çekmece/Bölme Sayısı                           | 6                | 7                         |

# ŞENOCAK

senocak.com.tr



# SUNUŞ



YILDIRIM SÖYLEMEZ  
yildirimsöylemez@dagitimkanali.net

## Sektör büyümesini sürdürüyor

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBEŞD), düzenlediği online basın toplantısında sektörün 2021 yılında aldığı sonuçları değerlendirdi. Türkiye'nin önce gelen beyaz eşya ve küçük ev aletleri şirketlerini temsil eden TÜRKBEŞD'in verilerin göre, 2021'de 6 ana üründe beyaz eşya ihracatı adet bazında 2020'e kıyasla %18 oranında artış gösterdi. TÜRKBEŞD'e üye firmaların Türkiye satışlarının artışı bir önceki yıla göre %9 olurken, toplam satışlardaki artış oranı %16 olarak gerçekleşti. Üretimdeki artış oranı ise %17'ye ulaştı. Bu veriler Türk beyaz eşya sektörünün tüm dünyada adı geçen ve öncü konumunu güçlendirerek yoluna devam ettiğini gösteriyor. Bu yılın çok daha iyi geçmesi ve rakamların yukarı yönlü hareketini devam ettirmesi için tüm sektör paydaşlarına ise önemli görevler düşüyor.

Beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörü, ülkemizin en önemli lokomotif sektörlerinden biri. Türkbeshd'in açıkladığı 2021 verileri de sektörde birçok alanda büyümesini ve gelişimini sürdürdüğünü ortaya koydu. Bir yandan ekonomik olarak genişlemesini sürdüren sektör bir yandan da çok farklı sorunlarla baş etmeyi sürdürüyor. Döviz kurlarına bağlı olarak yükselen fiyatların tüketiciler üzerinde yarattığı etki, KDV oranları ve taksit sayılarındaki beklentiler, kiralar ve personel giderleri, e-ticaret firmalarının yarattığı baskı, zincir marketlerin rekabet ve fiyat politikası gibi birçok sorun beyaz eşya perakendecilerinin masasında duruyor. Biz de sektörün tek yayını olarak beyaz eşya sektörünün nabzını tutan çalışmalar yapmaya devam ediyoruz. Bu sayımızdan itibaren bölgeler özelinde yetkili isimlerle görüşerek beyaz eşya sektörünün güncel durumunu ve sıkıntılarını, bölgede yer alan perakendecilerin gelecek için planlarını ve yorumlarını alacağız. İlk durağımız Ege Bölgesi. Bölgenin önde gelen bayileri ve isimlerinin röportajlarını dikkatle okumanızı tavsiye ederiz.

Bu sayımızda değerli fikirleri ve röportajları ile bize destek veren firmamız ise Luxell oldu. Sektörün değerli ve önemli oyuncularından biri olan, üretimini yaptığı ürünlerle teknoloji ve Ar-Ge'de de öncü konumda bulunan Luxell ekibi, hem şirketin yakın dönemdeki çalışmaları hem de yeni ürettikleri ürünler hakkında güncel bilgileri bizimle paylaştı. Kendilerine değerli paylaşımları için çok teşekkür ederiz.

Devamı ve çok daha fazlası ilerleyen sayfalarda sizleri bekliyor.

**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 m<sup>2</sup> yedek parça  
depolama alanımız.*

*Kendi CRM ve  
ERP uygulamalarımız ile*

*Satış Sonrası Hizmetlerde  
profesyonel çözümler*

**ELİTSSH**  
Profesyonel Hizmetler

[www.elitssh.com.tr](http://www.elitssh.com.tr)








# Tazeliğin Ustası Uğur'dan!



UED 7246 DTK NF D/S

Derin Dondurucunun Ustası Uğur!

    /ugursogutma  ugur.com.tr

 **UGUR**  
"Tazeliğin Güvencesi"

## Doğru fiyata doğru ürünü üretmek ve pazara sunmak bizim genel stratejimizdir.

“En verimli şekilde pazar talepleri doğrultusunda ürün üreten bir kuruluşuz. Bu yolda devam ilkemizdir. Doğru fiyata doğru ürün üretmek ve pazara sunmak bizim genel stratejimizdir. Güçlükler çalışarak aşılar ve önümüzdeki dönemde daha verimli çalışmamızın gerekliliği aşikardır. Firma olarak verimliliği arttırmak için her birimizde gereken çalışmaları yapıp takip ediyoruz.”



**Sibel Naycı**  
İç Mimar

**Sema Yoloğlu**  
E-Ticaret Sorumlusu

**Ziya Özkan**  
Grafik Tasarımcı

**Nur Erbay**  
Kalite ve Ürün Geliştirme Uzmanı

### Genel olarak son dönemdeki sektörel gelişmeler ve geline noktayı değerlendirir misiniz?

Türk beyaz eşya sektörü; güçlü ticaret hacmi, rekabet gücü ve bilinirliği yüksek bir sektör olarak çağımızın her döneminde var olacak zaruri ihtiyaçlar arasındadır. Piyasada ürün çeşitliliğinin artması, sektörün ilerleyen teknolojiye hızlı bir şekilde adapte olması ve rekabetin güçlenmesi sektörel anlamda kaliteyi ve ergonomik kullanımı da ön plana çıkarmıştır. Tüm bunlara bağlı olarak büyüyen sanayi, bayi ve servis ağları beyaz eşya sektörünü, Türkiye ekonomisine olan katkısı ile çok önemli noktalara ulaştırmıştır. Mutfakların bir diğer vazgeçilmez parçası olan küçük ev aletleri ise bu gelişmelere paralel olarak sektörde yer edinmiştir. Son birkaç yıldır her sektörde olduğu gibi beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektöründe de dalgalanmaların

yaşanması son derece normaldir. Yaşamın getirdiği doğal ihtiyaçlarla beraber beyaz eşya ve küçük ev aletleri hayatımızda her geçen gün daha önemli bir hale geliyor. Günümüzde tüketicilere sunulan son teknolojik ürünler birkaç yıl sonrasında yerini başka teknolojik ürünlere bırakıyor. Dolayısıyla sektör, çok hızlı gelişen bir teknolojiye sahip olduğu için çok daha iyi yerlere gelecektir. Oluşan ihtiyaç eskiden de olduğu gibi şekil değiştirerek ve çağdaşlaşmaya uyarak devam edecektir.

Bugün geldiğimiz noktada Luxell ailesi olarak oldukça mutluyuz. Türkiye'nin her yerinde istihdamı artırarak üretmeye devam ediyoruz. Tüketicilerimizin ihtiyaçlarına cevap verebilecek ürün ve hizmeti sunmak için çaba gösteriyoruz. Güçlü ve dinamik teknik personel ve mühendis çalışma arkadaşlarımız

sayesinde Ar-Ge projeleri açısından yoğun bir tempoyla birlikte daha iyiye ve daha sürdürülebilir gelişime odaklanmaktayız. Tüketicilerimizin sürekli gelişen dijitalleşmeye karşı beklentisi göz önüne alınırsa geleceği oluşturmada sektörümüzün öncü bir rol üstleneceği öngörülmektedir.

### Luxell yurt içinde ve dışında çok ciddi oranlarda satışları olan ve giderek de üretim, ciro ve satış hacmini artıran bir şirket. Bu büyümenin temel sırları nelerdir?

Burada en önemli şey tüm çalışanlarımızın işini severek sürdürmesidir. Yeniliklere açık dinamik bir yapıya sahip olmanın ve özverili çalışmanın sonucu olarak başarı da devamında sizi takip ediyor. Bizler pazarı iyi yorumlayıp pazarın talepleri doğrultusunda hizmetlerimizi şekillendiriyoruz.





**Sabahat Sipahiođlu**  
Zincir Marketler Sorumlusu

Hem iç piyasada hem de yurt dışında tüketicilerimizin talepleri doğrultusunda şekillendirebildiğimiz yapımız bizi daha rekabetçi hale getiriyor. Tabii ki pazarın taleplerini doğru şekilde doğru zamanda anlayarak bunu yorumlayacak güçlü bir ekip ile çalışma arkadaşlığı yapmamız sektörde başarı getiren en önemli faktörlerden birisi oluyor. Bu noktada pazardan alınan ve yorumladığınız verileri en uygun ürüne çevirme aşamasında üretim bölümünde bizler ile yol arkadaşlığı yapmış ekimiz sayesinde tüketicilerimizi doğru ürünler ile buluşturmak bu işin en güzel sonucu olmaktadır.

### **Pazar payınızı kaybetmemek ve sürekli büyümenize devam etmek için ne tür yenilikler yapıyorsunuz?**

Sürekli gelişen talebe ve teknolojik beklentilere uyum sağlayarak bünyemizde

“

**Yaşamın getirdiği doğal ihtiyaçlarla beraber beyaz eşya ve küçük ev aletleri hayatımızda her geçen gün daha önemli bir hale geliyor. Günümüzde tüketicilere sunulan son teknolojik ürünler birkaç yıl sonrasında yerini başka teknolojik ürünlere bırakıyor. Dolayısıyla sektör, çok hızlı gelişen bir teknolojiye sahip olduğu için çok daha iyi yerlere gelecektir. Oluşan ihtiyaç eskiden de olduğu gibi şekil değiştirerek ve çağdaşlaşmaya uyarak devam edecektir.**

”

bulundurduğumuz mühendis arkadaşlarımız ile oluşturduğumuz birçok projenin hayata geçirilmesi için çalışmalar yapıyor ve bu çalışmalara devam ediyoruz.

Bir örnek vermek gerekirse, üretimini gerçekleştiren pazara sunduğumuz yeni Opall Ankastre ürünümüz ile tüketicilerimize zamandan ve mekandan tasarruf sağlayacakları bir ürün ürettik. Satışa sunduğumuz ankastre setimizde parlayan ve özellikleri ile tüketicilerimizi memnun edecek bir fırın pazara sunduk. 15 Programa sahip Opall Ankastre Fırınımız, muadillerine oranla hem uygun fiyatlı hem de tam bir performans ürünüdür. Luxell 15 programlı Opall Ankastre Fırın standartlara ilave 5 özel pişirme programı ile tüketicilere profesyonel mutfak konforu sunuyor. Luxell opall ankastre fırın 5 farklı cihazı bir fırında toplayarak mutfağınızda alandan ve zamandan tasarruf sağlar. Yoğurt, sebze&meyve kurutma, ekmek yapma, pizza yapma, hızlı pişirme ve grill fonksiyonları ile tüketicilere minimum enerji maksimum performans sunuyor. Ürünümüz sebze&meyve kurutma özelliği ile besinlerin değerini koruyarak çok daha kısa sürede kurutma işlemlerini tamamlıyor. Kek pişirmede iddialı olduğumuz fırınımız 5 dakika ön ısıtma

ile 17 dakikada kek pişiriyor. Ekmek, yoğurt, pizza yapma fonksiyonları ile mutfağınızda lezzetler katacağınız doğal, hijyenik ve sağlıklı besinler yapmanıza yardımcı oluyor. Bir fırının da ötesine geçirdiğimiz ürünümüz Opall Fırın yüksek hizmet kalitesine ve performansına oranla tam bir bütçe dostudur.

15 Programlı Opall Ankastre Set ile birlikte projelerimizi gerçekleştirdiğimiz daha satışa sunacağımız birçok ürünümüz için çalışmalarımız devam etmektedir. Kısa sürede daha kaliteli ve ihtiyaç odaklı tatmin oranı yüksek ürünleri pazara sunacağız.

### **Önümüzde Anneler Günü, Ramazan, gibi özel zamanlar bulunuyor. Bu günler için ne tür hazırlıklarınız var?**

Bu özel günlerde mutfaklardaki pişirme ve hazırlama aletlerinin yoğun kullanıldığı dönemlerdir. Bu dönemlerde tüketicilerimiz ihtiyaçlarını yenilemede veya eksiklerini tamamlamak için taleplerini arttırmaktalar. Bizlerde bu dönemlerde tüm satış kanallarımızda kampanya faaliyetlerimize hız katarak ve bu dönemlerde üretim kapasitemizi buna göre yönlendirerek hazırlıklarımızı yapmaktayız.

Yeni ürünler, daha kaliteli ve şık tasarımlar ile pazarda her zamankinden daha güçlü olarak devam etmek gibi planlarımız var. Güncellenmeye devam eden web sitemiz üzerinden bu özel zamanlarda indirimler, kampanyalar ve tüketicilerimize yönelik avantajlı çalışmalarımızı özellikle bu yıl daha çok sürdüreceğiz. Ana fikrimiz kaliteyi hesaplı bir şekilde tüketicilerimiz ile buluşturmak.

### **Kısa süre sonra yeni bir reklam kampanyasını başlayacak. Bu çalışmanın detaylarından bahsedebilir misiniz?**

TV kanalı ve bant reklamı bunları destekleyen outdoor, tarayıcı reklamları çalışmalarımız mevcut. Reklamda yeni ürünümüz olan ve aktif pazara sunduğumuz Opall Ankastre Setin tanıtımını yapan reklam filmi çekiyoruz. Ajans ile çalışmalarımız bu yönde devam etmektedir. Burada vurgulamak istediğimiz 15 Programlı Opall Ankastre Fırınımızın; yüksek hizmet kalitesi, muadillerine göre uygun fiyatlı



olması birçok cihazın yapabileceği işleri tek başına yapabiliyor olması, ile tüketicilerimiz tarafından bilinirliğini artırmak.

### Marka olarak satış noktalarınızda tüketiciler özelinde nasıl bir strateji ile ilerliyorsunuz?

Küreselleşme, hızlı değişim ve aşırı rekabet ortamında işletmeler ayakta kalabilmek ve varlığını sürdürebilmek için bugün dünya oranla daha çok yeni ürün geliştirmek ve pazara sunmak zorundadır. Tüketici beklenti ve isteklerindeki sürekli değişim göstermekte ve yenilikçilik bu olguyu daha da hızlandırmaktadır. Biz de Luxell firması olarak uzman Ar-Ge ekibimiz tarafından teknoloji dünyasının durmak bilmeyen gelişimi yakinen takip etmekte ve her zaman uygun fiyat kaliteli ürün üretim anlayışımızla tüketicilerimize her dönemde ulaşarak arz talep dengesini ön plana koyma çalışmalarımıza devam ediyoruz. Yani kısaca özetlemek gerekirse kalite, doğru ürün, doğru fiyatlı ürünler ile tüketicinin karşısına çıkmak her zamankinden daha önemli artık.

### Luxell altyapı çalışmalarını da sürekli sürdüren bir firma. Bu alanda yakın zamanda neler yaptınız?

Çok hızlı ve sürekli olan bir üretimin içindeyiz. Dolayısıyla fabrikamızdaki makine parkurundan, çalışma arkadaşlarımızın daha konforlu çalışmaları için çalışma ortamlarının revizesine ve güncellenmesine kadar tüm yatırımları yapmaktayız.

Yeni ürünlerin eklenmesi, taleplerin artması gibi sebepler ile üretim bantlarına yapılan yatırımları ve teknik desteği arttırmaktayız. Üretim alanlarımızı genişletiyoruz. Yakın zamanda ankastr üretim tesisimizde verimliliği ve kaliteyi artıracak çok ciddi bir teknoloji yatırımı yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz.

### Marka olarak sürekli yeni ve inovatif ürünler ortaya çıkaran bir yapınız var. Yakın zamanda pazara özellikleri ile fark yaratacak ürünler de sunacaksınız. Neler göreceğiz Luxell'den?



**Sürekli gelişen talebe ve teknolojik beklentilere uyum sağlayarak bünyemizde bulundurduğumuz mühendis arkadaşlarımız ile oluşturduğumuz projenin hayata geçirilmesi için çalışmalar yapıyor ve bu çalışmalara devam ediyoruz.**



Ülkemizde gelişmekte olan bir ankastr pazarı var. Burada gidilecek daha çok yol yapılacak çok iş var. Opall setimiz ankastr işinde bizler ile ilerleyen tüm kanallara ciddi bir ivme kazandıracaktır. Birçok mutfak aletinin yapabileceği ürünü tek fırında yapabiliyorsunuz. Devamında kullanım faydası yüksek ürünleri sunmaya devam edeceğiz. Ama bunlar biraz sürpriz havasında bizde kalsın. Ankastr ürün üretiminde ciddi bir bilgi birikimi ve deneyim sahibiyiz. Bu birikimi ankastr kategorisi içinde bulunan tüm ürünlerin geliştirilmesinde ve tüketici kullanımındaki faydayı en üst seviyede tutacak gelişmeleri yapmaktayız.

Sezonluk ürünler konusunda sürekli olarak yeni ürünleri kataloğumuza dahil ediyoruz. Yeni vantilatör modellerimizi satışa sunmak için çalışmalarımız devam etmektedir. Bu ürünleri fabrikamızda üretmek bize gurur veriyor. Ayrıca sezonluk ürün gurubunun ısıtıcı kategorisinde, restoran, hotel gibi dış mekanda ısıtmaya ihtiyacı olan noktalara hizmet edebilmek için yeni model dış mekan kullanıma uygun ısıtıcılarımızı bu sezon içinde tüketicilerimize sunduk.

### 2022 yılı için marka özelinde nasıl bir hedef ve strateji ile çalışacaksınız? Yeni yıl öngördüğünüz çalışmalar nelerdir?

En verimli şekilde pazar talepleri doğrultusunda ürün üreten bir kuruluşuz. Bu yolda devam ilkimizdir. Doğru fiyata doğru ürün üretmek ve pazara sunmak bizim genel stratejimizdir. Güçlükler çalışarak aşılar ve önümüzdeki dönemde daha verimli çalışmamızın gerekliliği aşıkardır. Firma olarak verimliliği arttırmak için her birimizde gereken çalışmaları yapıp takip ediyoruz.



İŞİMİZİN MUTFAĞINDA  
**DOĞAYA**  
**SAYGI VAR!**

Sıfır atık, sürdürülebilir bir dünya için  
**EcoRespect** ürünler



## Konya Tanıtım Günleri'nde Arzum OKKA ile Türk kahvesi keyfi

Arzum OKKA, 6-9 Ocak tarihleri arasında İstanbul Yenikapı'da gerçekleştirilen 6. Konya Tanıtım Günleri'nde kahveseverlerle buluştu. Etkinlik alanındaki Arzum OKKA standına uğrayan katılımcılar, dört gün boyunca tam kıvamında, bol köpüklü ve eşsiz lezzetteki Türk kahvesinin tadına varma fırsatını elde etti. Konyalı Sanayici ve İşadamları Derneği (KONSIAD) tarafından geleneksel hale getirilen Konya Tanıtım Günleri etkinliklerinde Arzum OKKA, dört gün boyunca özel standında misafirlerini ağırladı. Türk kahvesi kültürünü tüm dünyaya tanıtmayı kendine misyon edinen Arzum OKKA'nın standına uğrayan katılımcılar, tam kıvamında, bol köpüklü ve eşsiz lezzetteki Türk kahvesinin tadına varma fırsatını elde etti. Bugüne kadar on binlerce kişiyi ağırlayan Konya Tanıtım Günleri ile sadece İstanbul ve çevre illerde yaşayan Konyalıların bir araya getirilmesi değil, ilin tarihiyle, kültürüyle, insanıyla, hoşgörüsüyle tüm İstanbullular'a tanıtılması ve iki şehrin kaynaştırılması amaçlandı.

### Türk kahvesi keyfini yeniden tanımlıyor

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, Konya'nın sosyal, kültürel ve ekonomik tüm değerlerinin tanıtımı niteliğinde olan Konya Tanıtım Günleri'nde Arzum OKKA markasıyla yer almaktan dolayı büyük mutluluk duyduğunu dile getirdi. Kolbaşı; "Bu etkinlik, kadim kent Konya'nın en başta zengin yemek kültürünün tanıtımı için büyük önem taşıyor. Arzum olarak biz de sektörümüzle gastronomiyi yakınlaştırmaya çalışıyoruz. Çünkü bizim elektrikli ev aletlerimiz; Türk kültüründe olan Türk kahvesi, çay, ayran, boza, salep ve ıhlamur gibi içeceklerin pratik bir şekilde hazırlanmasına imkân veriyor. 500 yıllık Türk kahvesi kültürünü dünyaya yaymayı kendisine misyon edinen bir marka olarak, Türk kahvesi keyfini daha çok insana yaşatabilmek için yıllardır var gücümüzle çalışıyoruz. Bu doğrultuda Türkiye'nin ve dünyanın pek çok noktasındaki tanıtım günleri, festivaller ile özel etkinliklere katılarak kahveseverlerle buluşuyoruz. Konya Tanıtım Günleri'nde özel standımızdaki tadım etkinliklerimizde misafirlerimizi



Murat Kolbaşı Arzum Yönetim Kurulu Başkanı

ağırlamaktan, Türk kahvesi keyfini yeniden tanımlayan, her seferinde okkalı, aynı enfes lezzet deneyimini sunan Arzum OKKA ile yapılmış Türk kahvesi lezzetini sunmaktan dolayı büyük mutluluk duyduk." diye konuştu.

## İzmirliler Coffee HQ ile üçüncü nesil kahve deneyimini yaşıyor

Türkiye kahve sektörünü 3. nesil kahve ile tanıştıran isimlerden biri olan Sam Çeviköz'ün kurduğu Coffee HQ (Coffee Headquarters), taze demlenmiş lezzetli kahveleriyle İzmirlilerle buluşuyor. İzmir İstinyePark'ta -1. katta hizmet veren Coffee HQ mağazasında, nitelikli çekirdeklerden yapılan kahve seçeneklerine özel reçetelerle hazırlanan tatlılar ve sandwıchler de eşlik ediyor. Sektöründe fark yaratma hedefiyle yola çıkan Coffee HQ, İzmirli kahve severlerin keyifli anlarına lezzet katıyor.

Kahve Gurusu Sam Çeviköz tarafından kurulan Coffee HQ (Coffee Headquarters), nitelikli kahveleri üçüncü nesil demleme yöntemleriyle buluşturuyor. Kahveden alınan her yudumu lezzet hafızamıza kazınan unutulmaz bir deneyime dönüştüren Coffee HQ, Ege'nin incisi İzmir'den başladığı yolculuğu ile sektöre yeni bir soluk getiriyor.

Coffee HQ, İzmirli kahve severlerle İzmir İstinyePark AVM'de -1. katta yer alan mağazasıyla buluşuyor. Açılışın ardından eklenen yeni oturma alanlarıyla 140 metrekare bir alanda hizmet veren Coffee HQ İstinyePark mağazası, konforlu ve keyifli bir deneyim sunuyor. Cappuccino, Americano, latte, mocha gibi sevilen kahve seçeneklerini lezzetli espressolarla hazırlayan Coffee HQ'da ayrıca, kahvenin lezzetine lezzet katmak için Sam Çeviköz'ün özel demleme yöntemleri uygulanıyor.





# Gloria Jean's Coffees yeni mağazalarıyla büyümeğe devam ediyor

Türkiye pazarına giren ilk gurme kahve markası olan dünyaca ünlü Gloria Jean's Coffees %100 Arabica kahve çekirdeklerinden hazırlanan ürünlerini çok daha fazla kahve severle buluşturmak için 2022 yılında franchise mağaza sayısını iki katına çıkarmayı hedefliyor.

1999 yılında Türkiye pazarına giriş yapan Gloria Jean's Coffees, lezzetli kahvelerini kahve severlerle buluşturmaya devam ediyor. Geçtiğimiz yıl başlattığı yenilenme hareketiyle tüm marka kimliğini yeniden inşa eden Gloria Jean's Coffees, kaliteli kahveyi sevenleriyle buluşturma konusundaki iddialı duruşu, yenilenen marka kimliği ve özgün lezzetleriyle Türkiye'de 33 ilde toplam 100 mağazada hizmet veriyor.

Marka 2022 yılında franchise mağaza sayısını sene sonuna kadar iki katına çıkararak toplamda 200 franchise mağaza sayısına ulaşmayı hedefliyor. Gloria Jean's Coffees Türkiye, franchise giriş bedeli 300.000 TL + KDV olup royalti oranı net cirodan %5'tir. Mağazadan mağazaya ciro ve kira oranı değişkenlik gösterdiği için kar marjı da %20 ile %50 arasında değişkenlik göstermektedir. Mağazaların aylık ciro hedefi minimum 250.000 TL'dir. Franchise verilmesi planlanan ilk 5 il Adana, Hatay, Konya, Sivas ve Afyonkarahisar'dır. Gloria Jean's Coffees'in yurtdışında toplamda 50 ülkede 1200 mağazası bulunmaktadır. Yurtdışında açılması hedeflenen mağaza sayısı konusunda markanın Avusturya'daki genel merkez yöneticileri karar vermekte olup her geçen gün ülke sayısını arttırmaktadır. Gloria Jean's Coffees, pandemi döneminde franchise ortaklarına %1'lik royalti indirimi desteği vermiştir.



# Taşev Alicia Moka Pot kahve lezzetini farklı bir noktaya taşıyor



İtalya'ya özgü kahve demleme gereçlerinden olan moka potlar, daha pratik kahveye ulaşmak isteyenlere büyük kolaylık sunuyor. Makine olmadan ocak üzerinde elde edilen kahveler, Taşev Alicia Moka Pot ile kahve keyfinizi ikiye katlıyor. Ergonomik tasarımı ile rahat kullanım imkanı tanıyan Taşev Alicia Moka Pot, 3 ve 6 fincan seçenekleriyle satışa sunuluyor. İtalyan kahve severlerin vazgeçilmezi olan Taşev Alicia Moka Pot, cam haznesiyle farklılık kazandırıyor.

İtalya'da her evde bulunan moka potlar, lezzetinin ünüyle sınırları aşmış durumda. Taşev'in geliştirdiği moka potlar, geniş ürün çeşitliliğiyle pratik bir kullanım vadediyor.

En lezzetli filtre kahveler için Alicia Moka Pot'u satışa sunan Taşev, makine kullanmadan direkt ateş üzerinde tadına doyum olmayan kahveler elde etmeyi sağlıyor. 3 ve 6 fincan seçenekleriyle kullanıcılarının beğenisine sunulan Taşev Alicia Moka Pot, kusursuz tasarımı ve cam haznesiyle kahve keyfinizi ikiye katlıyor. Kahvede yeni lezzetler arayanların tercihi olan Taşev Moka Pot, hızlı ve pratik şekilde kahve hazırlamanın en iyi yöntemlerinden oluyor.





## İzmirli beyaz eşyacılar perakendecilikte yeni yasal düzenlemeler istiyor

Ülkemizin en güçlü sektörlerinden biri olan beyaz eşya sektörü, bölgeler ve şehirler arasında değişkenlik gösterse de bulunduğu her alanda ekonomiye yön veren bir yapıya sahip oluyor. Bu özelliği ile lokomotif sektörler arasında yer alan beyaz eşya sektörü, tüm paydaşları ile üretime, satışa ve pazarlamaya devam ediyor. Pandemi ile birlikte başlayan süreç ve ardından gelen ekonomik dalgalanmalar karşısında ayakta durmaya gayret eden ve hem üretim hem ihracat hem de yurt içi satışları yükselen bir ivme gösteren sektör, aynı zamanda birçok farklı sorunla da baş etmeye çalışıyor. Döviz kurlarına bağlı olarak yükselen fiyatların tüketiciler üzerinde yarattığı etki, KDV oranları ve taksit sayılarındaki beklentiler, kiralar ve personel giderleri, e-ticaret firmalarının yarattığı baskı, zincir marketlerin rekabet ve fiyat politikası gibi birçok sorun beyaz eşya perakendecilerinin masasında duruyor. Bunlara karşı en doğru çözüm önerileri ise yine sahada olan ve tüketicilerle birebir teması bulunan, sektörün de bel

kemiğini oluşturan beyaz eşya perakendecilerinde. Bu isimlerden aldığımız görüşlerin sektöre yön vereceğini düşünüyoruz.

Biz de sektörün tek yayını olarak beyaz eşya sektörünün nabzını tutan çalışmalar yapmaya devam ediyoruz. Bu sayımızdan itibaren bölgeler özelinde yetkili isimlerle görüşerek beyaz eşya sektörünün güncel durumunu ve sıkıntılarını, o bölgede yer alan perakendecilerin gelecek için planlarını ve yorumlarını alacağız. Yaptığımız röportajlarda bölgesel sorunların ve durumun dışında beyaz eşya sektörüyle ilgili genel görüşlere de yer vereceğiz. Bu sayımızda İzmir'den önemli isimlerin görüşlerine yer vererek ilk adımı atıyoruz. Bundan sonraki sayılarımızda farklı bölgelere mikrofonlarımızı uzatarak değişik coğrafyalarda beyaz eşya sektörünün genel durumunu ve geleceğe dair umut ve hedeflerini öğrenmeyi sürdüreceğiz.





# Nereden nereye?

**Metin Aztekin** İzmir Ticaret Odası Beyaz Eşya Komitesi Üyesi

Tam tamına 41 yıl sürdürdüğüm beyaz eşya satıcılığı mesleğimde çok enteresan süreçleri görmek biz yaşlardakilere nasip oldu. Dışarıdan bakıldığında pırıl pırıl beyaz eşya-elektronik mağazalarımız, içeride iyi giyimli satıcılar ve elektronik ve beyaz eşyaların süslediği güzel mekanlarımız var. Bu sebepten dışarıdan bakan gözler, "Ben de bu işi yapayım, çok kazançlı" diye bu iş dalına girmek istemişlerdir. Ama meşhur söz içi beni, dışı seni yakar bizim işler için söylenmiş ve tam oturmuş bir söz gibidir.

İşin aslında ise, siyasilerin her gün değiştirdiği ekonomik programlar sayesinde normal bir sosyal yaşamı elde edemedik. Her zaman gelecek kaygısı içinde bir ticari yaşam sürdürdük. Beyaz eşya sektörünün "ALTIN" yıllarını yaşadığı ve bizlerinde bolca para kazandığı süreç 1982-1996 yılları arası altın çağımızdı. Bu dönemde müthiş bir ürün talebi vardı, kısaca biz ürünleri sırada ve yok satıyorduk. Zaten bu dönemi yaşamış satıcılar her zaman bu dönemin hatırına ve tekrar o günlerin özlemi ile mesleklerinin zorluklarına göğüs germişler ve beklenti içinde olmuşlardır. Daha sonraki yıllar ise (1998-2004 yılları arası) satıcılar için "GÜMÜŞ" yıllarımızdı. Bu dönemde birbiri ardı sıra açılan AVM'ler ve bunların içerisindeki yüksek kirali beyaz eşya- elektronik mağazaları pazardan pay almaya başladı. Son dönem ise bugünlere kadar geldiğimiz "BRONZ" dönemimizdir. Bu dönem firmaların para kazanmayı ikinci planda tuttuğu ve firmasını yaşatabilmek adına korumaya geçtiği ve ne kazanırsa buna da şükür, Allah bereket versin dediği dönemdir.

Peki neden Altın bir dönemden Bronz döneme kadar düşüldü? Bunun tabii ki pek çok sebebi var. Ben burada bazılarını kısaca

yazayım. Öncelikle internet üzerinden %0 pazar payı ile başlayan, her geçen gün artan rekabet ve şansımızı azaltan satışlar. İnternet üzerinden satış yapan firmaların giderleri bir mağaza ile kıyaslandığında çok düşük kalmaktadır. (Kira,Vergi, Eleman, Elektrik, Su, Nakliye vs.) Bunun yanı sıra AVM ve de zincir mağazaların hakları olmamasına rağmen orman kanunu ile her türlü ürünleri satabilmeleridir. Maddi güçleri sebebiyle çok fazla adetli sipariş ile uygun fiyat ve şartlarda ürün olarak mahallelerin her köşesinde satabilmeleridir.

Ülkemizde açılan dış sermayeli elektronik ve beyaz eşya mağazaları da sermayenin gövde gösterisi yapıldığı bir alan yaratmaktadır. Bayilerin diğer bir sorunu da taksit sayısının sınırlandırılması olmuştur.

Benim burada değinmek istediğim çok önemli bir konu da BAYİLİK sisteminin yaşatılması için neler yapılmasının tartışmaya açılmasıdır. Şahsi fikrim uzun yıllardır üretici ve bayiler arasında hem gönül bağı oluşmuş, hem de bayi ve üretici bu işten para kazanmaktadır. İki tarafın memnun olduğu bir sistem böyle devam ederse ÇÖKER. Burada bayilerin yapabileceği veya pozisyon alacağı bir durum yoktur, çünkü bayi aldığı ürünü valör'üne göre çekini keserek veya DBS ile direk ödemektedir. Ayrıca firmada da doğal olarak teminatları da durmaktadır.

Burada görev bayilik sistemine devam eden firmalara düşmektedir. Nasıl mı? Anlatalım öyleyse. Öncelikle bayinin ekonomik yapısına dış göz ile bakarak destek verilmesi gerekir. Bu bayinin ne kadar kazandığı ve bu kazancın bayiye yetip yetmediğinin araştırılması ile olur. Kısacası bayi ile daha iç içe bir ticaret ortamı oluşturulmalıdır. (Bunu başka bir



yazımda daha detaylı açıklayabilirim.) Bunun yanı sıra bayinin sattığı ürünlerin internet satışlarında aynı model olarak yer almaması gerekir. (Bunun kontrolü aslında çok kolaydır) Ancak üreticiler arka kapıdan yapılan ve satış ihtiyacı sebebi ile bunu bilerek engellememekte. Bayilik sistemi yukarıda da dediğim gibi iki tarafın da mutlu olduğu bir sistem olarak devam edecekse bunu sadece ÜRETİCİ firmaların önlemleri sağlayacaktır.

Uzun yıllar köşe yazılarım ile sizlerle birlikte olduğum dergim bugün de bana bir sayfa ayırdı, ancak ben fazla zamanınızı almadan sözlerime son vermek isterim. Yıllar içerisinde ALTIN, GÜMÜŞ ve BRONZ dönemlerini yaşayan beyaz eşya satıcılığı ve BAYİLİK sisteminde önümüzdeki günlerde TAŞ devri dönemine dönmek istenmiyorsa ACİL önlemler alınması şarttır. Selam ve sevgilerimle...





# İzmir'de sanayinin ve ekonominin yeterince güçlü olmadığını düşünüyorum

**Burhan Tülgün** Tülgünler Ev Alt. Tic. Ltd. Şti.

**Beyaz eşya ve küçük ev aletleri perakendecileri 2022 yılına birçok soru işareti ve endişeler ile başladı. Ekonomide ve özellikle kurlarda yaşanan dalgalanmalar sebebiyle yeni yıla ürün zamları ile başlayan perakendeciler, kiralar, vergiler, personel giderleri gibi kalemlerde de mağaza masraflarında ciddi artışlarla karşı karşıya kaldı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Enerji, personel ve nakliyat gibi gider kalemlerinde önemli ölçüde artış söz konusu iken, gelirlerimizde bu denli bir artış söz konusu değil. Pandemi döneminde çeşitli etkenlerden dolayı satışların yoğunlaştığını gördük ancak son dönemlerde bir durgunluk olduğunu söyleyebilirim. Ayrıca tüketicinin satın alma gücünün azalması da bu durgunluğun asıl sebebi. Ürün fiyatlarının yüksek maliyetlere ulaşması ve insanların eskiden bir aylık maaşıyla alabilecekleri ürünlerin artık 2-3 maaş seviyesine çıkması satışlarımızı azaltıyor. Karlılık oranlarının da rekabetten dolayı oldukça düştüğünü görüyoruz. Gelecekte çok iyi günlerin bizi beklediğini düşünüyorum.

**Yeni yılda bir yandan bu fiyat yükselişlerine bağlı olarak ürün satışlarında azalmalar beklense de cirolarda da eş zamanlı artışların olması ile yılın dengede geçeceği düşünülüyor. Sizin bu konudaki görüşleriniz nelerdir?**

Bu düşünceye çok fazla katılmıyorum. Bir parça ürünü 10 TL kar elde ederek satmak ile 50 parça ürünün 20 TL karla satmak eşdeğer oluyor. Cironun arması ile birlikte karlılık da buna paralel olarak artarsa bu durum fayda sağlayabilir. Günümüz rekabet koşullarında işsizlik oranları ve satın alma gücünün düşmesi de göz önüne alındığında karlılıkların korunabileceğini düşünüyorum. Sabit bir kâr marjı olmadığı gibi aslında bizler beyaz eşyacılar olarak fedakârlık yapıyoruz. Ciroların artacağını, adet bazlı satışların düşeceğini düşünüyorum.

**Var olan sorunlara ek olarak uzun yıllardır devam eden taksit sınırlaması, KDV ve stopaj gibi vergilerin yüksekliği sizi nasıl etkiliyor?**

Taksit sınırlandırması dar gelirli kişileri olumsuz anlamda etkiliyor. Dolayısıyla tüketiciler ürün satın almak için tüketici kredilerine yöneliyor. Öte yandan yine tüketiciler bu nedenle

ihtiyaçlarını da erteleyebiliyor. Bazı sınırlamaların maalesef olumsuz sonuçlar doğurduğunu görüyoruz. Yaşadığımız olumsuz süreçler ve vergi politikaları bizleri, taksit sınırlamaları ise tüketiciyi zor durumda bırakabiliyor.

**Geleneksel bayi kanalı dışındaki satış kanallarının büyümesi söz konusu. Geleneksel bayilik sistemi nasıl korunabilir? Yeni kuşakları yetiştirirken nelere dikkat edilmesi gerekiyor?**

Yeni kuşağın geleneksel kanalı çok benimsemediğini ve dijital kanallardan alışveriş yapma eğiliminde olduğunu görüyoruz. Ellerinde kullanmaktan korkmadıkları bir cep telefonu, internet ağı var. Geleneksel kanal orta yaş ve üstünde kabul görüyor. Yeni nesil, dijital kanallarda mevcut olan süreçleri ve sözleşmeleri çok daha iyi analiz edebiliyor. E-ticaretin gelişimine karşın geleneksel yöntemlerin de farklılaştığını görüyorum. Artık tüketicilerin ürünler hakkında detaylı bilgi alabileceği ve ürünü deneyebileceği deneyim mağazaları oluşturulmaya başlandı. Geleneksel kanalların sürdürülebilirliği perakende sektörünün gelişime bağlı diye düşünüyorum.

**Stok yönetimi ve kontrolü noktasında nasıl bir yol izliyorsunuz? Size göre mal stoklanmalı mı?**

Yüksek enflasyonun olduğu dönemlerde stok yapmak fayda sağlar, fakat bunun dışında stok yapmanın herhangi bir fayda sağlamaktan ziyade külfetli olduğunu söyleyebilirim. Teknolojiyi gelişmesine bağlı olarak stok yapan kişilerin ürünleri geri planda kalabiliyor ve stok yapmak depo maliyetlerini artırıyor. Genellikle hızlı satılan ürünlerde stok yapılması gerektiğini düşünüyorum. Ortalama dönüş hızını aşabilecek ürünleri stok yapmanın bana göre uygun olmadığını düşünüyorum.

**E-ticaretin artması ile birlikte müşterilerin satın alma davranışları da değişiyor. Bu değişime adapte olmak ve müşteriler ile bağ kurmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

Geleneksel kanaldaki kişilerin yeterli e-ticaret altyapıları olmadığı için çeşitli pazar yerlerinin tercih edildiğini görüyoruz. Pazar yerlerindeki yüksek komisyon oranları neredeyse sıfır kar ile ürün satma noktasına getiriyor. Bu hiç sağlıklı bir durum değil. Kendi altyapısını kuranlar ise buradaki kampanya rekabetine yetişemiyor. Biz kendi altyapımızın e-ticaret için uygun olmadığını ve ciddi yatırımlar gerektiğini



farkındayız. Bu altyapının olanaklarımız dahilince oluşturulabileceğini düşünüyorum.

**Beyaz eşya sektöründe derneklere ve alternatif meslek örgütlerine ihtiyaç var mı?**

Bölgemizde faaliyet gösteren ve benim de üye olduğum mevcut bir dernek var. Ben ekstra dernek ve meslek örgütlerine gerek olmadığını düşünüyorum. Bu noktada meslektaşlarımızın sorumluluk alan ve ciddi çalışmaları olan tek dernek çatısı altında toplanması daha makul olacaktır.

**Seçim ekonomisini bir fırsat mı yoksa bir tehdit mi olarak görüyorsunuz?**

Seçim ekonomisi her zaman beklenti doğurmuştur. Seçim vaadi ile yapılan ÖTV indirimleri ve faiz indirimleri bekleniyor. Seçim kanalları piyasaya her zaman avantaj olarak sunulmuştur. Dolayısıyla seçim ekonomisinin piyasaya olumlu etkileri olacağını düşünüyorum.

**Tüm bu tablo göz önüne alındığında sizce beyaz eşya perakendecileri özelinde 2022 yılında gündemi en çok meşgul edecek konu ne olacak?**

2021 yılında pandeminin etkisiyle çok ciddi bir arz kısıtı vardı ve ürünlerle ilgili sorunlar yaşandı. 2022 yılında da bu gibi sıkıntıların devam edeceğini düşünüyorum. Yüksek enflasyon ile birlikte satın alma gücünün düşmesi de büyük problemler arasında yer alıyor. Doğru fiyat ve doğru ürünü tüketiciye ulaştıracağımız kampanyalar gerçekleştirmemiz gerekiyor.

**Bölgeniz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?**

İzmir'de sanayinin ve ekonominin yeterince güçlü olmadığını düşünüyorum. İzmir için bir emekli şehri diyebilirim. Dolayısıyla buna bağlı olarak ticaret de çok kısır bir döngüde ilerliyor. Burası İstanbul gibi hızlı bir akışın olduğu şehir değil. İnsanların yapısı İzmir'deki ticareti sınırlandırıyor.





# İZBEYDER olarak İzmir'den bir kıvılcım yaktık

**Feridun Özkan** İzmir Beyaz Eşya Satıcıları Derneği Başkan Yardımcısı

**Beyaz eşya ve küçük ev aletleri perakendecileri 2022 yılına birçok soru işareti ve endişeler ile başladı. Ekonomide ve özellikle kurlarda yaşanan dalgalanmalar sebebiyle yeni yıla ürün zamları ile başlayan perakendeciler, kiralar, vergiler, personel giderleri gibi kalemlerde de mağaza masraflarında ciddi artışlarla karşı karşıya kaldı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Sektörümüzün rekabetçi bir ortamda olması sebebiyle düşük kâr marjı ile çalışma fırsatı buluyorduk. Fakat 2022 yılında personel, nakliyat, enerji ve akaryakıt gibi maliyetlerin göz önüne alındığında kar marjlarımızı mümkün olduğu kadar yüksek tutmak zorunda olduğumuzu görüyorum.

**Yeni yılda bir yandan bu fiyat yükselişlerine bağlı olarak ürün satışlarında azalmalar beklense de cirolarda da eş zamanlı artışların olması ile yılın dengede geçeceği düşünüyorsunuz. Sizin bu konudaki görüşleriniz nelerdir?**

Müşteri talebinin hiçbir zaman bitmeyeceğini biliyoruz. Ancak yeni yılda marka bağımlılığının azalacağını ve tüketicilerin alternatif markalara yöneleceğini düşünüyorum. Bu yüzden cirolarımızın geçen yıla oranla artacağını söyleyebilirim.

**Var olan sorunlara ek olarak uzun yıllardır devam eden taksit sınırlaması, KDV ve stopaj gibi vergilerin yüksekliliği sizi nasıl etkiliyor?**

Taksit sınırlamasını tüketiciyi olumsuz etkileyen bir durum. Taksit sınırlamasının 12 ila 18 ay gibi bir zaman aralığına uzatılması bize çok fazla fayda sağlayacaktır. Öte yandan vergi tamamen kaldırılmasa da KDV oranının %18'den %8'e düşürülmesi oldukça önemli. Buna bağlı olarak stopaj oranlarında da yeniden düzenleme yapılmalı diye düşünüyorum. Bu sayede esnaf bir nebze de olsun rahatlayacaktır.

**Geleneksel bayi kanalı dışındaki satış kanallarının büyümesi söz konusu. Geleneksel bayilik sistemi nasıl korunabilir? Yeni kuşakları yetiştirirken nelere dikkat edilmesi gerekiyor?**

Yukarıda belirttiğim üzere tüketici alım

gücüne göre daha ucuza ürün sunan alternatif markalara yönelecek. Bu düzende bayilik sisteminin korunması ise giderek daha zor bir hal alacaktır. Yeni nesiller artık beyaz eşya ticaretinin kar oranlarının düşüklüğü sebebiyle bu işi yapmak istemiyorlar.

**Stok yönetimi ve kontrolü noktasında nasıl bir yol izliyorsunuz? Size göre mal stoklanmalı mı?**

Ben içinde bulunduğumuz ortamda stok yapılabileceğini düşünüyorum. Çünkü fabrikalardan ürün tedarik etme noktasında çeşitli sıkıntılar yaşıyoruz. Ayrıca fiyatların gün geçtikçe değişken bir grafik çizdiğini görüyoruz.

“

**Ben içinde bulunduğumuz ortamda stok yapılabileceğini düşünüyorum. Çünkü fabrikalardan ürün tedarik etme noktasında çeşitli sıkıntılar yaşıyoruz. Ayrıca fiyatların gün geçtikçe değişken bir grafik çizdiğini görüyoruz.**

”

**E-ticaretin artması ile birlikte müşterilerin satın alma davranışları da değişiyor. Bu değişime adapte olmak ve müşteriler ile bağ kurmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

Tüm firmaların e-ticarete önem vermesi gerektiğini düşünüyorum. Tüketiciler satın alma davranışlarını e-ticarete yöneltti. Müşteriler mağazalarda ürünleri inceleyip detaylı bilgi alsın da satın alma davranışını e-ticaret platformları üzerinden gerçekleştiriyor.

**Beyaz eşya sektöründe derneklere ve alternatif meslek örgütlerine ihtiyaç var mı?**

Dernek yapımızı İZBEYDER olarak İzmir'de 35 yıldır devam ettirmekteyiz. Elbette



birlikten güç doğacağı ilkesine inanıyoruz. Hep birlikte sosyal ve ticari olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

**Seçim ekonomisini bir fırsat mı yoksa bir tehdit mi olarak görüyorsunuz?**

Seçim dönemlerinde her zaman satışlarımızın arttığına ve müşteri talebinin çoğaldığına şahit olduk. Dolayısıyla seçim ekonomisinden dolayı talebin bu yıl normalin üzerinde olacağını düşünüyorum.

**Tüm bu tablo göz önüne alındığında sizce beyaz eşya perakendecileri özelinde 2022 yılında gündemi en çok meşgul edecek konu ne olacak?**

2022 yılında sektörel olarak en büyük sorunu ürün tedarikinde yaşayacağımız düşünüyorum. Tabi ki farklı sorunlar da gündemde olacak, fakat ben en büyük gündemi meşgul edecek konunun mal tedariki olacağını öngörüyorum.

**Bölgeniz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?**

İZBEYDER olarak İzmir'den bir kıvılcım yakarak ve İzmir Ticaret Odası'nı da ardımıza alarak marketlerin elektronik ve beyaz eşya mallarının satışının bizlere zarar verdiğini üst mercilere iletme şansını yakaladık. Yakın zamanda da bu konuyla ilgili yasal düzenlemelerin gerçekleşeceğini düşünüyorum.



# Rekabet kuralları, ürün tedariki ve zincir mağazaları bölgenin en önemli sorunları arasında

**Hasan Dilek** Dilek Beyaz Eşya Elektronik San. Ve Tic. A.Ş. Karşıyaka

**Beyaz eşya ve küçük ev aletleri perakendecileri 2022 yılına birçok soru işareti ve endişeler ile başladı. Ekonomide ve özellikle kurlarda yaşanan dalgalanmalar sebebiyle yeni yıla ürün zamları ile başlayan perakendeciler, kiralar, vergiler, personel giderleri gibi kalemlerde de mağaza masraflarında ciddi artışlarla karşı karşıya kaldı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Dayanıklı tüketim sektörünün Ocak ve Şubat aylarında genel olarak durgun ve stabil geçeceğini düşünüyorum. Geçtiğimiz yılın son çeyreğinde döviz kurlarının yükselmesi ile birlikte başlayan fiyat artışları satışlarımızı önemli ölçüde etkiledi. Öte yandan cadde mağazacılığının kira, akaryakıt, elektrik ve personel gibi genel giderlerinde büyük bir artış yaşandı. Artan maliyetler bütçemizin üzerine çıktı. 2022 yılının bizler için daha zorlu geçeceğini düşünüyorum. Bu konuda meslektaşlarım da benimle aynı fikirde. Bu noktada çeşitli tasarruf tedbirleri ve bazı önlemler aldık.

**Yeni yılda bir yandan bu fiyat yükselişlerine bağlı olarak ürün satışlarında azalmalar beklense de cirolarda da eş zamanlı artışların olması ile yılın dengede geçeceği düşünüyor. Sizin bu konudaki görüşleriniz nelerdir?**

Bu görüş dayanıklı tüketim malları sektöründe oldukça yaygın. 2022 yılında ciro bakımından geçen yılın üzerine çıkacağımızı, adet bazında ise satışlarımızın azalacağını öngörüyoruz. Tabii ki burada artan döviz kurlarının fiyatlara olan yansımaları da etkili olacaktır.

**Var olan sorunlara ek olarak uzun yıllardır devam eden taksit sınırlaması, KDV ve stopaj gibi vergilerin yüksekliliği sizi nasıl etkiliyor?**

Yetkili kurumlardan KDV ve ÖTV indirimlerine gitmesini ve ertelenmiş olan taleplerin hızlı bir şekilde satışa dönmesini bekliyoruz. Öte yandan yine yetkili kurumlar çeşitli teşviklerle nihai tüketicinin de satın alma kabiliyetini yükseltmelidir. Zira geçmiş yıllarda yapılan çeşitli uygulamaların ve teşviklerin sektörümüze ivme kazandırdığını da gördük. Taksit sınırlamaları ve vergileri hem bizleri hem de tüketiciyi ciddi anlamda etkiliyor. Bir ürünün

KDV ve ÖTV vergi oranı yaklaşık olarak %25'i buluyor. Yükselen fiyatlara bağlı olarak beyaz eşya ve elektronik ürünlerde taksit sayısının en az 12'ye çıkarılması gerekiyor.

**Geleneksel bayi kanalı dışındaki satış kanallarının büyümesi söz konusu. Geleneksel bayilik sistemi nasıl korunabilir? Yeni kuşakları yetiştirirken nelere dikkat edilmesi gerekiyor?**

Geleneksel bayi kanalının korunması için çeşitli kanunların ve yasal düzenlemelerin yapılması gerekiyor. Biz internet satışları ile ilgili yetkili mercilere defalarca başvuruda bulduk. Ancak somut bir çözüm üretildiğini düşünmüyorum. Öte yandan çocukların babalarının mesleklerini devam ettireceğini sanmıyorum. Ben bunun dernekteki üyelerimizden ve bayi arkadaşlarımızdan dolayı görebiliyorum. Benim 2 oğlum var. Benim için aynı durum söz konusu değil. Çocuklarımız bayrağı taşıyorlar.

**Stok yönetimi ve kontrolü noktasında nasıl bir yol izliyorsunuz? Size göre mal stoklanmalı mı?**

Ben yaklaşık olarak 35 yıldır dayanıklı tüketim sektöründe çeşitli kademelerde bulundum. Geçtiğimiz son 15-20 yıl içerisinde ürünlerin hiçbir dönemde şu an olduğu kadar kıymetli olmadığını söyleyebilirim. Stoklarımızda yer alan ürünlerin bize karlılık sağladığını ifade edebilirim. Stok yönetimini doğru bir biçimde yapmayan bayilerin satış kabiliyetlerinin düştüğünü gördük. Pandemi döneminde ürünün her şeyden daha değerli olduğunu gördük. 2022 yılının Haziran ve Temmuz ayına kadar tedarikte yaşanan sorunların çözüleceğini düşünmüyorum.

**E-ticaretin artması ile birlikte müşterilerin satın alma davranışları da değişiyor. Bu değişime adapte olmak ve müşteriler ile bağ kurmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

E-ticaretin tüketicilerin vazgeçilmezi olduğu bu dönemde bunun karşısında durmak yerine bunun bir parçası olmayı tercih ediyoruz. Mağazalarımızda ağırladığımız müşterilerimize sunduğumuz deneyimlerle e-ticarette yaşayabileceği deneyimleri özdeşleştiriyoruz. Bu noktada ürünlerimiz ile ilgili detaylı bilgileri müşterilerimize sunuyoruz.



**Beyaz eşya sektöründe derneklere ve alternatif meslek örgütlerine ihtiyaç var mı?**

Beyaz eşya sektöründe derneklere ve alternatif meslek örgütlerine her zaman ihtiyaç var. Bu sadece bizim için değil aynı zamanda tüm meslek grupları için geçerli. İZBEYDER olarak bizler de bunun en iyi örneklerinden biriyiz diye düşünüyorum.

**Seçim ekonomisini bir fırsat mı yoksa bir tehdit mi olarak görüyorsunuz?**

Seçim ekonomisi ve popülist politikalara oldum olası karşı biriyim. Kısa süreli rahatlamalar olsa dahi seçimden sonra bunun acısının yine bizden çıkacağına bilincindeyim.

**Tüm bu tablo göz önüne alındığında sizce beyaz eşya perakendecileri özelinde 2022 yılında gündemi en çok meşgul edecek konu ne olacak?**

2022 yılının sektör olarak en önemli konusu yükselen genel giderler. Tüm meslektaşlarıma tasarrufa yönelmesi noktasında tavsiyede bulunuyorum. Gider kalemlerini mutlaka gözden geçirmeleri gerekiyor. Ürün tedarikinde mutlaka alternatif markalarla temas haline olmaları gerektiğini düşünüyorum.

**Bölgeniz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?**

Artan enflasyonun tüketicinin satın alma gücünü düşüreceğini biliyoruz. Ayrıca rekabet kuralları, ürün tedariki ve zincir mağazalar da bölgenin en önemli sorunları arasında yer alıyor.





# Beyaz eşya ürünleri özel tüketim ürünleri değildir. Vatandaş için zaruridir

Ertan Nasay

**Beyaz eşya ve küçük ev aletleri perakendecileri 2022 yılına birçok soru işareti ve endişeler ile başladı. Ekonomide ve özellikle kurlarda yaşanan dalgalanmalar sebebiyle yeni yıla ürün zamları ile başlayan perakendeciler, kiralar, vergiler, personel giderleri gibi kalemlerde de mağaza masraflarında ciddi artışlarla karşı karşıya kaldı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de pandemi ile mücadele kapsamında çok zor günler geçirdik. Kısıtlamalar ve kapanmalar ciddi ciro kayıplarımıza sebep oldu. 2022 yılına da aniden yükselen Dolar ve Euro baskısıyla girdik. Sanki tsunami olmuş gibi tüm giderlerde %85'e varan artışla ciddi maliyetlerle karşı karşıya kaldık. Kiracı olduğumuz mağazalarımızda, mal sahipleriyle, yıllarca yan yana beraberce çalıştığımız emekçi arkadaşlarımızla maaşlar konusuna karşı karşıya geldik. Adet ve hedeflerimizin yanından bile geçemediğimiz bir dönemde maliyetlerin bu kadar yükselmesi tüm esnafları çıkmaza soktu. Bu durumda işten çıkarmalar ve hatta kapanmalar kaçınılmaz olmuştur.

**Yeni yılda bir yandan bu fiyat yükselişlerine bağlı olarak ürün satışlarında azalmalar beklense de cirolarda da eş zamanlı artışların olması ile yılın dengede geçeceği düşünüyor. Sizin bu konudaki görüşleriniz nelerdir?**

2022 yılında ürünlerin maliyetlerindeki artışı (%85) göz önünde bulundurursak, geçen yılki ciroyu tutturana bayiler bu oranda küçülmüş olacaklar. Bu bağlamda, bu yıla ilgili bir denge kurmak istersek bu oranda büyüme hedeflemeliyiz ki, bu çok zor...

**Var olan sorunlara ek olarak uzun yıllardır devam eden taksit sınırlaması, KDV ve stopaj gibi vergilerin yüksekliliği sizi nasıl etkiliyor?**

Geçen yıl sattığımız 9 kg çamaşır makinesi 4.000 TL'den 6.500 TL'ye çıkmış. Bu tüm ürünlerde böyle. Ancak vatandaşın alım gücü bu oranda yükselmedi. Dolayısıyla 9 taksit yeterli olmuyor. Tüketici, almak zorunda olduğu ürünlerini 24 ay taksitle banka üzerinden kredi veren sistemin içine itilmiş oldu. Beyaz eşya ürünleri özel tüketim ürünleri

değildir. Vatandaş için zaruridir. ÖTV vergisinin ivedilikle güncellenmesi gerekir.

**Geleneksel bayi kanalı dışındaki satış kanallarının büyümesi söz konusu. Geleneksel bayilik sistemi nasıl korunabilir? Yeni kuşakları yetiştirirken nelere dikkat edilmesi gerekiyor?**

Maalesef teknolojinin gelişmesine paralel e-ticaret hızla büyüdü. Geleneksel olan bizim gibi bayiler en büyük toptancidan nakit ürün dahi alsak, rekabet edemez duruma geldik. Bunu önlemek için bu platformlardan, satıcıdan "Yetkili Satıcı" belgesi isteme zorunluluğu getirilerek, barter önlenmeli. Yine bu platformlardan, kendi sistemlerinde müşterilerine yapacakları indirim oranları kanunlarla sınırlandırılmalı. Toptancılar ürünlerini piyasayı bozarak e-ticaret yapan bayilere karşı adet sınırlamasıyla mal satmalılar. Önlem için geleneksel bayi kanalıyla e-ticaret satışlarındaki fiyat farklarını dengelemek için e-ticaret satışlarına %5-10 vergi alınabilir.

**Stok yönetimi ve kontrolü noktasında nasıl bir yol izliyorsunuz? Size göre mal stoklanmalı mı?**

Enflasyonist süreçlerde stoktaki ürün depoda bile para kazandırır. Ama ülkenin refahı ve düzgün bir ekonomi için bu güzel değil. Ürünler değerinde satılmalı ve istihdam yaratılmalı. Biz az stok, bol çeşit prensibini ilke edindik.

**E-ticaretin artması ile birlikte müşterilerin satın alma davranışları da değişiyor. Bu değişime adapte olmak ve müşteriler ile bağ kurmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

E-ticaretin gelişmesiyle biz de dijitalleşme adına yol haritası çizdik. Anne ve babalarına ürün sattığımız ailelerin, çocuklarına da ulaşmak istiyoruz. Onların satın alma şekillerini, ilgilendikleri alanları dikkatle gözlemliyoruz. Program ve yazılım konusunda doğru adımlar atıp para harcamaktan kaçınmıyoruz.

**Beyaz eşya sektöründe derneklere ve alternatif meslek örgütlerine ihtiyaç var mı?**

Her sektörde olduğu gibi beyaz eşya sektöründe de sesimizi duyacak, söylemlerimize tercüman olacak dernek ve



meslek örgütlerine her zaman ihtiyaç var. Bu bağlamda Dağıtım Kanalı dergisine de her daim yanımızda oldukları için ayrıca teşekkür ediyorum.

**Seçim ekonomisini bir fırsat mı yoksa bir tehdit mi olarak görüyorsunuz?**

Önümüzde bir seçim var. Vatandaşın rahatlaması ve bahar havası yaşanmasını bekliyorum. Yükselen ilk maaşların ödenmesiyle birlikte işlerin açılacağını düşünüyorum. Seçim ekonomisi beraberinde önemli fırsatlar da getirecektir.

**Tüm bu tablo göz önüne alındığında sizce beyaz eşya perakendecileri özelinde 2022 yılında gündemi en çok meşgul edecek konu ne olacak?**

2022 yılında artan hammadde ve navlun fiyatları ürünlerin fiyatlarına yansıtacağı için, en çok konuşulan konu hayat pahalılığı olacaktır.

**Bölgeniz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?**

Perakendecilik Kanunu güncellenmeli ve aslına uygun yürürlükte kullanılmalı. Sayıları on binleri bulan perakende zincirlerinde beyaz eşya ve elektronik satılmasına izin verilmemeli. Ayrıca aynı caddede gereğinden fazla bu mağazaların olması engellenmelidir.



# İzmir fiyat rekabetinin yoğun yaşandığı bir bölge

**Orhan Kırkpınar** Kırkpınar Day. Tük. Mal. Ltd. Şti.

**Beyaz eşya ve küçük ev aletleri perakendecileri 2022 yılına birçok soru işareti ve endişeler ile başladı. Ekonomide ve özellikle kurlarda yaşanan dalgalanmalar sebebiyle yeni yıla ürün zamları ile başlayan perakendeciler, kiralar, vergiler, personel giderleri gibi kalemlerde de mağaza masraflarında ciddi artışlarla karşı karşıya kaldı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Bahsettiğiniz etkenlerden dolayı 2022 yılının iç pazarda; özellikle de perakendecilik sektöründe zor geçeceği görünüyor. Yüksek döviz kurları, ithal markaların rekabet gücünü kırarak ve beyaz eşya pazarında yerli markalar ciddi pazar payı artışı yaşayacaklar. Perakende noktaları ise tasarruf tedbirleri uygulayarak (daha düşük kiralı lokasyonlar, daha az personel vs.) bu süreci idare etmek durumunda kalacaklar. Üreticiler iç pazarda yaşanabilecek daralmayı, rekabetçi döviz kuru sayesinde artan ihracat ile fazlasıyla dengeleyeceklerdir. Bir süre daha yüksek seyredeceği belli olan enflasyon ortamında tüketiciler sürekli artan fiyatlardan etkilenmemek için taleplerini bekletemeyecektir. Bu da perakendecilik için olumlu sonuçlar doğuracaktır.

**Yeni yılda bir yandan bu fiyat yükselişlerine bağlı olarak ürün satışlarında azalmalar beklense de cirolarda da eş zamanlı artışların olması ile yılın dengede geçeceği düşünüyor. Sizin bu konudaki görüşleriniz nelerdir?**

Ciro bazında pek bir kayıp yaşamayacağız. Fakat 2022 yılında genel giderlerimiz de en az %40 bir artış olacaktır. Çok düşük kar marjları ile çalışan sektörümüzde cirolarımızı da aynı oranda yükseltmeden ayakta durmamız çok zor olacaktır. İthal markaların çekilmesi, artan fiyatlardan dolayı talebin öne çekilmesi gibi olumlu senaryolar olsa da enflasyon ve kurdaki yaşanan artışın, tüketicinin alım gücünü çok düşürdüğü de kaçınılmaz bir gerçek.

**Var olan sorunlara ek olarak uzun yıllardır devam eden taksit sınırlaması, KDV ve stopaj gibi vergilerin yüksekliliği sizi nasıl etkiliyor?**

Buzdolabı, çamaşır makinesi, pişirme ekipmanları gibi insan hayatının en vazgeçilmez ürünlerini tedarik eden sektör maalesef %18 gibi çok yüksek bir KDV oranı ile dar gelirli insanlara cevap vermekte zorlanıyor.

KDV ve ÖTV'yi hesapladığınız da bir beyaz eşyanın nerede ise 1/4'ünün vergilerden oluştuğunu görüyoruz. Hükümetin, bu konuyla alakalı bir taslak üzerinde çalıştığını biliyoruz. Taksit sayısına gelince; bir beyaz eşyanın ekonomik ömrü ortalama 10-12 yıl. Bu kadar uzun süreli kullanacağı bir ürünü, en fazla 9 taksitle alınabilir olması işimizi zorlaştırıyor. Artan ürün fiyatları ile beraber bu taksit sayıları çok yetersiz kalıyor. Tüketici 3 parça beyaz eşya ürünü aldığı anda, total rakamı 9 ayda ödemesi çok zor. Bu yüzden tek tek olarak diğerlerini öteliyor. KDV oranlarının düşürülmesi ve taksit sayılarının artırılması 2022 yılının zor geçeceği sektörümüz için bir can suyu olacağını düşünüyorum.

**Geleneksel bayi kanalı dışındaki satış kanallarının büyümesi söz konusu. Geleneksel bayilik sistemi nasıl korunabilir? Yeni kuşakları yetiştirirken nelere dikkat edilmesi gerekiyor?**

Zincir teknoloji marketlerin, döviz kurunun çok yüksek olduğu bir ortamda zorlanacaklarını düşünüyorum. Fakat genel giderleri her geçen gün artan geleneksel bayi kanalının yerine çok daha düşük maliyetli e-ticaretin daha da büyüyeceğini düşünüyorum. Bu yüzden yeni kuşakların teknolojik donanımının ve girişimcilik ruhunun çok yüksek olması gerekir. E-ticarete ve sosyal medyanın gücünü inanmış gençler sektörde başarılı ve uzun süreli olacaklardır.

**Stok yönetimi ve kontrolü noktasında nasıl bir yol izliyorsunuz? Size göre mal stoklanmalı mı?**

Yüksek enflasyonun yaşandığı dönemlerde stoklu çalışmak bir avantajdır. Fiyat artışları sayesinde karlılığınızı artırabilirsiniz. Fakat artan birim fiyatlar stok yapmayı zorlaştırıyor. Mevcut sermayeler buna yeterli olmuyor. Daha önce 400 adet stok yapabildiğiniz bir üründen güncel fiyatlarla 250 adet ancak yapabiliyorsunuz. Kredi faizlerinin çok yüksek olduğu bir dönemde banka finansmanı ile sermayenizi artırıp stok yapmak doğru bir çözüm değildir. Zaten tedarik zincirinde yaşanan sıkıntılardan dolayı, fabrikalar talebimizin 1/4'ünü ancak gönderiyor. Bırakın stok yapmayı, birçok modelde satılabilir stoğumuz sıfır ve tedarikteki bu sıkıntıdan dolayı bu sorunun tüm yıl boyunca süreceğini tahmin ediyorum.

**E-ticaretin artması ile birlikte müşterilerin satın alma davranışları**

**da değişiyor. Bu değişime adapte olmak ve müşteriler ile bağ kurmak için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?**

E-ticaret her geçen gün, pazardan daha büyük bir pay alıyor ve metaverse teknolojisi ile bu pay önümüzdeki yıllarda artacak. İnsanlar sanal ortamda, bir mağazadaymış gibi ürünleri deneyimleyebilecekler. Fakat biz gerçeğiz ve farkımız bu. Bu farkı iyi kullanmamız lazım. Daha donanımlı, kolay iletişim kurabilen satış elemanları çalıştırıyoruz. Mağazalarımız çok daha temiz, düzenli ve teşhirlerin eksiksiz olmasına önem veriyoruz. Müşteriye konforlu, zevk alacağı bir ortam sağlama gayretindeyiz. Yaptığımız bir çay, kahve ikramı buna küçük bir örnektir. Ayrıca sosyal medya üzerinden paylaşımlarla insanları mağazamıza davet ediyoruz.

**Beyaz eşya sektöründe derneklere ve alternatif meslek örgütlerine ihtiyaç var mı?**

Tüm sektörlerin olduğu gibi beyaz eşya sektörünün de derneğe ve odaya ihtiyacı vardır. Dernek, sivil toplum örgütleri ve buna benzer oluşumlar her zaman yaptırımını olduğunu görmüşüzdür. Buna örnek vererek Metin Aztekin, Feridun Özkan ve ben Orhan Kırkpınar olarak İzmir ticaret odası'nda meclis üyesi görevimizi yaptığımız dönemlerde, bütün sorunlarımızı dile getirdik. Büyük bir kısmına çözüm bulduk. Buna örnek vermem gerekirse; Gazetelerin vermiş olduğu promosyonla ilgili büyük mücadele verdik. Marketlerin haksız rekabeti ile ilgili büyük mücadele verdik. Bunlarla ilgili başarı sağladığımız konular olmuştur. Başarısızlık da olmuştur. Bunların başarısızlıkları bizle ilgili değil de daha çok karşımızdaki güçlerin çok güçlü olmasından dolayıdır. Gazetelerle ilgili yaptığımız da takdire şayandır. Gazeteler gazeteciliklerini yapsın diye sloganlar yaptık. Pankartlar astık. Bunun karşılığını da çok



# Evinizin Baristası

## Vestel Tam Otomatik Espresso Makinesi

Kahve öğütücülü Vestel ESPR8019 Tam Otomatik Espresso Makinesi'yle Lungo, Americano ve Espresso'nun tadını çıkarın.

Dokunmatik  
LED Panel

19 Bar  
Pompa  
Basıncı

Favori  
Kahve Modu  
Seçimi

Otomatik  
Kireç Çözme  
Modu





faydasını gördük. İzbeyder Derneği olarakta ilk beyaz eşya sektörünün derneğini kurarak hizmet vermekteyiz. Bütün perakendirci ve sektörün tüm üyeleri vermiş olduğunuz hizmetten dolayı da çok memnundurlar.

### Seçim ekonomisini bir fırsat mı yoksa bir tehdit mi olarak görüyorsunuz?

Seçim ekonomisi her zaman kısa vadede ticareti canlandırmıştır. Bu dönemde piyasaya sürülen likidite, ücretlerde iyileştirme, Kredi kanallarına ulaşımın kolaylaştırılması gibi aksiyonlarla ekonomi canlandırılır. Bu da tüketimi artırır ve işlerimize olumlu şekilde yansır. Bu yüzden bir fırsattır. Fakat seçimlerden sonra bunun bedelinin ödenecek olması da kaçınılmazdır.

### Tüm bu tablo göz önüne alındığında sizce beyaz eşya perakendecileri özelinde 2022 yılında gündemi en çok meşgul edecek konu ne olacak?

Artan fiyatlar ve insanların alım gücündeki düşüş bizi çok zorlayacak. Diğer taraftan tedarik zincirindeki sorun ve fabrikaların yoğun dış talebe cevap vermesinden dolayı, birçok modelde stok sıkıntısı yaşayacağız. Bu sıkıntı zaten pandemiden dolayı geçen seneden devam eden bir problem. Birim fiyatların çok yükselmesinden dolayı insanların kredi kartı limitleri artık yetersiz kalacak. Limiti olsa bile taksit sayısı az olduğundan dolayı aylık taksitleri bütçesini aşacak. Yerli markalar piyasaya tamamen hakim olacaktır.

### Bölgeniz özelinde beyaz eşya

### perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?

Ben İzmir'de ticaret yapıyorum. İzmir fiyat rekabetinin, yoğun yaşandığı bir bölge. Zaten kar marjının çok düşük olduğu bir sektörde, bir de yüksek iskontoların yapılması karlılığı bitiriyor. İzmir'deki diğer bir sorun da yüksek kiralardır. Brüt karınızın önemli bir kısmını kiraya gidiyor. Vasıflı eleman bulmanız için de yüksek maaşlar vermeniz gerekiyor. Sanırım bunlar birçok bölgenin ortak sorunudur.

# Sektör Haberi

## Meslek Liseliler pratik eğitimlerini DemirDöküm kombilerle yapacak

*DemirDöküm, Meslek Liseli gençlerin eğitimine desteğini sürdürüyor. Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri için ders kitabı dağıtım projesinin 6 yıldır sponsoru olan DemirDöküm, şimdi de 34 şehirde 60'tan fazla okula öğrencilerin eğitimine destek vermek amacıyla kombi gönderimi yaptı. Yüzlerce öğrenci, edindikleri teorik bilgileri DemirDöküm kombiler üzerinde pratik yaparak pekiştirecek ve deneyimini artıracak.*



**Alper Avdel** DemirDöküm CEO'su

Gençlerin iklimlendirme sektörüne ilişkin hedeflerini kendinden emin bir şekilde gerçekleştirebilmesi hedefiyle ilerleyen DemirDöküm; 34 şehirde 60'tan fazla meslek lisesinde hayata geçirdiği kombi dağıtımıyla öğrenim gören yüzlerce öğrencinin edindikleri teorik bilgileri pratiğe dökmelerine yardımcı olacak. Sektörün geleceğinde büyük bir öneme sahip olan bu proje ile marka, aynı zamanda bu alana deneyimli ve bilgili ekiplerin kazandırılmasında da etkin bir şekilde rol oynayacak.

Her geçen yıl küresel konumunu güçlendiren ve ülkeye sağladığı katma değeri artıran Türkiye iklimlendirme sektörünün, gençlerle büyümeye devam edeceğini belirten DemirDöküm CEO'su Alper Avdel; "Teknik ve mesleki eğitim alan öğrencilerimizin eğitimlerine katkıda bulunmak ve laboratuvar koşullarının iyileştirilmesine destek olmaktan mutluyuz. Türkiye'nin en önemli sektörlerinden biri konumuna ulaşan iklimlendirme alanında bugünkü konumumuzu, gençlerimizin yenilikçi bakış açısıyla daha

da yukarılara taşıyacağımıza inanıyoruz. Kaliteli ürünlerimizin ve hizmetlerimizin sürdürülebilir olması için gençlerimizin bilgi, birikim ve heyecanlarına ihtiyacımız var. Alanımızda elde ettiğimiz başarıyı sürekli kılmak için üzerimize düşen görevleri yerine getirmeye, sektörde yerini almaya hazırlanan gençlerimizin henüz meslek hayatına atılmadan donanım kazanmasına destek olmaya devam edeceğiz." dedi.



# Türkiye'yi Güvenle Isıtan Marka

## KUMTEL®



**Ecoray Isıtıcılar**  
EXO-23 EXO-25



## DIŞ MEKAN ISITICILAR

IP55 Sertifikalı

**Dikey Isıtıcı**  
MHR-1800



**Şömine Tip Isıtıcılar**  
KS-2740  
KS-2760



**Quartz Isıtıcılar**  
LX-2811

## OFİS VE GENİŞ ALAN İÇİN ISITICILAR



## EVTİPİ ISITICILAR

Yer Kaplamayan  
Kolay Taşınabilir



**Konvektör Isıtıcılar**  
HC-2947  
HC-2930



**Fanlı Isıtıcılar**  
LX-6331  
LX-6441

**Quartz Isıtıcılar** KS-2830 KS-2832

## BSH dünyanın geleceği için sorumluluk aldı

*Avrupa'nın en büyük ev aletleri üreticisi BSH, 2030 sürdürülebilirlik hedefleri kapsamında, daha temiz ve daha yeşil bir dünya için çalışıyor. BSH; Kartal ve Ümraniye lokasyonları için TC. Çevre Bakanlığı'ndan Temel Seviye Sıfır Atık Belgesi almaya hak kazandı.*

Türkiye'de Bosch, Siemens, Gaggenau ve Profilo markalarıyla üretim yapan BSH Türkiye, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarına bir yenisini daha ekledi. Şirketin Kartal ve Ümraniye lokasyonları, Çevre Bakanlığı'nca yapılan denetimleri başarıyla tamamladı ve Temel Seviye Sıfır Atık Belgesi'ni aldı.



salımları ve enerji tüketimini en alt düzeye indirebilmek.

Bu kapsamda BSH, 2017 yılında kaynakların daha verimli kullanılması, atık

Dünyanın daha iyi ve daha temiz bir yer haline gelebilmesi için sürdürülebilirlik odağındaki aksiyonları konusunda daima yenilikçi adımlar atan beyaz eşya sektörünün dev ismi BSH, üç boyutlu olarak geliştirdiği stratejisinde çevre koruma, sosyal sorumluluk ve iş sürekliliğini bu anlayışın temeli haline getiriyor. Kurumsal sorumluluklarını ise Gezegen, İnsan ve Refahın üç boyutunda yerine getiriyor.

Şirketin hedefi ise satın alma ve üretimden elektrikli aletlerin kullanımına, iade, yenilenme, geri dönüştürülme ve yeniden kullanıma dek tüm değer zincirinde kaynak kullanımını,

miktarlarının azaltılması ve oluşan atığın geri dönüştürülmesi için Sıfır Atık Projesi'ni Kartal ve Ümraniye lokasyonlarında başlattı. BSH ekiplerinin özverili çalışmaları sonucunda depolama, atıkları kaynağında ayrıştırma ve geri dönüşüm için iş ortaklıkları ile Sıfır Atık hedefine ulaşıldı. 2020 verilerine göre şirket bu başarı ile kağıt ve kartonda 773 kg, karışık ambalajda 441 kg ve cam ambalajda 99 kg atığın önüne geçmiş oldu.

BSH Türkiye, tüm lokasyonlarında bu hedefe ulaşmak üzere sorumluluk almaya ve sürdürülebilir adımlar atmaya devam ediyor.

## Yorglass her üç saniyede bir cam üretiyor

*Endüstriyel cam devi Yorglass, 2021 yılında başarılarını katladı. 60'a yakın ülkeye ürünlerini ulaştıran, Türkiye'deki pazar payını yüzde 50'ye, Avrupa'daki pazar payını da yüzde 25 seviyesine çıkaran Yorglass'ın CEO'su Semavi Yorgancılar, "Tüm fabrikalarımızda her üç saniyede bir cam üretiyoruz."*



Yorgancılar: "Dünyanın en büyükleriyle yan yana ilerliyor, güvenilir ve global bir tedarikçi olarak iş ortaklarımız tarafından ödüllendiriliyoruz. Çalışan sayımız da pandemi döneminde iki katına ulaştı." dedi.

Güvenilir ve global bir tedarikçi vizyonuyla 60'a yakın ülkeye ürünlerini ulaştıran Yorglass, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde yer alıyor ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 1000 ihracat şampiyonunu açıkladığı listede de ilk 500'de bulunuyor. 2021 yılını etkin faaliyetlerle tamamlayan Yorglass'ın gelecek hedefleri ise daha iyi bir dünya için sürdürülebilirlik çalışmalarına ağırlık vermek ve beyaz eşya camı alanındaki yatırımlarını hızlandırmak olarak sıralanıyor.

### 10 yılda 250 milyon cam

Yorglass CEO'su Semavi Yorgancılar, 2021'de daha da büyüdüklerini, pandemi koşullarında

önemli yatırımlarda bulduklarını söyledi. Bolu, Çerkezköy, Eskişehir, İzmir ve iki de Manisa'da olmak üzere altı üretim tesisine sahip olduklarını belirten Yorgancılar, "İşimizi severek yapıyor, üretmeyi seviyoruz. İşini büyük bir tutkuyla yapan ve odaklanan bir ekiple Yorglass sürekli gelişerek büyüyor. 10 yılda beyaz eşya sektörüne sattığımız cam adedi 250 milyonu geçti. 1974'te endüstriyel cam işine girdiğimiz günden bu yana başarıdan besleniyoruz ve bu da bize her şeyin daha iyisini yapabilme gücü veriyor." dedi.

### Avrupa'daki pazar payı yüzde 25'e çıktı

Ürünlerini 60'a yakın ülkeye ulaştırdıklarının bilgisini paylaşan Yorgancılar, 2021'de Türkiye'deki pazar paylarının yüzde 50'ye, Avrupa'daki pazar paylarının da yüzde 25 seviyesine çıktığını ifade etti. Yorgancılar,

"Çalışan sayımız iki katına ulaştı. Tüm fabrikalarımızda her üç saniyede bir cam üretiyoruz. Dünyanın en büyükleriyle yan yana ilerliyor, güvenilir ve global bir tedarikçi olarak iş ortaklarımız tarafından ödüllendiriliyoruz. Uluslararası iş ortaklarımız için hayata geçirdiğimiz Çerkezköy beyaz eşya tesisimiz faaliyetlerini artırırken, Bolu ve Eskişehir işletmelerimiz de başarıyı katlıyor. Bunun en önemli göstergesi iş ortaklarımız tarafından Yılın Global Tedarikçisi seçilmemiz oldu. Ödül töreni de Çerkezköy beyaz eşya işletmemizde düzenlendi. Ayrıca yıl bitmeden dünyanın önde gelen vergi ve yönetim danışmanlığı firması Deloitte tarafından yapılan değerlendirmede 2021'in 'En İyi Yönetilen Şirketler' kategorisinde ödülün sahibi olduk. Tüm bunlar bizim için heyecan verici bir motivasyon kaynağı." diye konuştu.

### Beyaz eşya camına büyük talep

Beyaz eşya camı alanındaki yatırımlarını hızlandıracaklarını ifade eden Yorgancılar, yakın dönemde ise önemli bir yatırımı duyuracaklarını paylaştı. İş ortakları için devreye aldıkları yatırımlarının global düzeyde cam pazarına büyük katkıda bulunacağını belirten Yorgancılar, sözlerine şöyle devam etti: "Pandemiyle birlikte tüketicilerin alışveriş tercihleri değişince özellikle beyaz eşya alanında iş ortaklarımızın önemli ölçüde talepleri oluyor ve biz de bu taleplere hızlıca cevap veriyoruz. Markamıza duyulan güveni daha da ileriye taşıyacağız. Global bir tedarikçi olma sorumluluğuyla çalışmayı sürdürüyor, yatırımlarımızı iş birliklerimiz doğrultusunda kurgulamaya devam ediyoruz."



# arnica™

5 Farklı  
Renk  
Seçeneği



## TADINDA

Kahvenin tadı hatır bilenlerle çıkar. Tadı damağınızda kalacak bel köpüklü bir Türk kahvesi ufkunuzu açar.

## AĞIR ATEŞ

Kahve ağır ateşte pişmelidir. Közde ve mangalda pişen kahvenin çok lezzetli olmasının sebeplerinden biri de ağır ateşte pişmesidir.

## SÜVARI

Çifte kavrulmuş kahvenin iyi kaynamış hali. İnce belli cam bardaktan içilen yöresel kahve.



## Kahvenizi Nasıl Alırsınız?



YENİ

Arnica  
Köpüklü Pro

3 yıl  
garanti

# Miele

## Vortex teknolojisi

### Aşırı yüksek hava gücü ile en iyi süpürme sonuçları

Vortex teknolojisi, 100 km/sa üzerinde olağanüstü bir akış hızı üretir. Torbasız süpürge, özellikle sıkı tasarlanan süpürge ayağı ve akım için elverişli hava kanalı kombinasyonu sayesinde birinci sınıf bir temizlik performansı sunmaktadır.



**GÜRSES**  
KURUMSAL

Birlik Mah. Akif İnan Cad. No: 4 Gürses Plaza K: 2 Esenler / İstanbul | Tel: +90 212 429 40 00 | gurseskurumsal.com.tr

 /gurseskurumsal/

 gurseskurumsal

 Whatsapp Hattı:  
0532 413 43 63



# SAMSUNG

## Samsung beyaz eşyalar yenilikçi teknolojileri ile evinizde



**GÜRSES**  
KURUMSAL

 /gurseskurumsal

 /gurseskurumsal

 WhatsApp Hattı: 0532 413 43 63

## Bilkom Satış Direktörlüğü'ne Onur Başkan atandı

*Türkiye'de 37 yıllık tecrübesiyle elektronik perakende sektöründe 1 numaralı akıllı telefon, giyilebilir aksesuar ve tablet dağıtıcısı olan, sektördeki konumunu 'üretici-dağıtıcı' kimliğiyle güçlendiren Bilkom'da Satış Direktörlüğü görevine Onur Başkan getirildi.*

Anadolu Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden 1995 yılında mezun olan Onur Başkan, iş hayatına 1999 yılında adım attı. 2003 yılında Akora Bilgisayar'da Satış Müdürü görevine başlayarak bilişim dünyasıyla tanışan Başkan, 2006-2008 yılları arasında Data Teknik Bilgisayar Satış Müdürü, 2008-2010 arasında ise Kont Bilişim Satış Müdürü olarak görev yaptı. 2010 yılında Tüketici Grup Müdürü unvanıyla Bilkom ailesine katılan Onur Başkan, 1 Ocak 2022 itibarıyla Bilkom Satış Direktörlüğü görevini üstlendi.



**Onur Başkan** Bilkom Satış Direktörü

## Profilo, patili dostlarımızı da koruyor

*Doğaya, çevreye ve tüm canlılara olan sorumluluğu her zaman ön planda tutan Profilo, sokaklardaki patili dostlarımızın kış sıcak bir yuvada geçirmeleri amacıyla 50 noktada köpek kulübesi konumlandırması başlattı.*

Hayatı kolaylaştıran çözümler sunan ve insanların sevdiklerine özen göstermesine yardımcı olan Profilo, geçtiğimiz yıl hayata geçirdiği "Oh be Profilo Varmış" kampanyasıyla tüketiciye "oh be" dedirtmek için çıktığı bu yolda hayvan dostlarımızı da unutmadı. 45 yıldır tüketicinin beklenti ve ihtiyaçlarını analiz ederek ürünlerini hayatı kolaylaştırmaya yönelik geliştiren Profilo, bu kez patili dostlarımızın ihtiyaçlarına kulak verdi. Şimdilik 50 noktada köpek kulübesi konumlandırması gerçekleştirilen projeye minik dostlarımızın soğuk kış günlerinde kelimelerle "oh be" diyemeseler de sıcak kulübelerinde kendilerini mutlu ve güvende hissetmeleri amaçlanıyor. Proje, yıl içinde farklı noktalarda kulübe konumlandırılarak sürdürülecek.







## Kablosuz temizleme özgürlüğüyle tanışın.

Süpürgenin mucidinden güçlü süpürme teknolojileri evinize zahmetsizce hijyen katsın.



- Fırçasız BLDC motor teknolojisi
- Gelişmiş haritalama özelliği
- İleri manevra kabiliyetli başlıklar
- Kablosuz uzun süre kullanım sağlayan batarya teknolojisi
- Hızlı şarj özelliği

## Silverline Lightline ödül kazandı

Özgün tasarımı, kullanım kolaylığı ve güçlü teknolojisiyle bir davlumbazdan çok daha fazlası olan Silverline Lightline, dünyanın en prestijli tasarım programlarından birisi olan Good Design dahilinde "2021 Good Design" ödülünü alarak, tasarımdaki kusursuzluğunu ve fonksiyonelliğini tescilledi.

Davlumbaz teknolojisinde yenilikçi tasarım çizgisiyle fark yaratan Silverline Lightline davlumbaz ile mutfakların havalandırma ihtiyacını sık bir aydınlatma silüetiyle karşılıyor.

Bu yıl 71.si düzenlenen 50'den fazla ülkeden 1.100'ün üzerinde ürünün katıldığı organizasyonda Lightline, "tasarım mükemmelliği" ile öne çıkarak "Good Design" ödülüne layık görüldü. Kullanıcı nerede olursa olsun mobil uygulama üzerinden mutfağın hava kontrolünü ve ortam aydınlatmasını uzaktan ayarlayama imkanı sunan Lightline,



mutfağın ambiyansını her an istenilen moda getirebiliyor. Yüksek performansı ve özel olarak tasarlanmış aydınlatma fonksiyonuyla mutfakta sık ve ferah bir ortam yaratan ada davlumbaz Lightline, Hi+ teknolojisiyle akıllı cihazlarla bağlantı kurarak hava akış hızı, aydınlatma, yukarı ve aşağı hareketleri kolaylıkla kontrol ediliyor.



## Vestel Güneşli Çamaşır Makinesi'ne Almanya'dan Altın Sertifika

"Vestel Güneşli Çamaşır Makinesi" dünyaca ünlü bağımsız kuruluş Alman InFluenc\_H Enstitüsü'nde yapılan testler sonucu Altın Sertifika'ya layık görüldü. Doğadan ilham alarak tasarlanan ürünün etkinliği bir kez daha kanıtlanmış oldu.

Vestel teknolojisi uluslararası test kuruluşları tarafından tescillenmeye devam ediyor. Vestel'in pandemiden 2 yıl önce Avrupa'nın en büyük tüketici elektroniği fuarı IFA'da tanıttığı güneşli teknolojili ürünler, bireylerin hijyene en çok ihtiyaç duyduğu dönemde tüketiciyle buluşmuştu. Susuz yıkama teknolojisiyle de günlük hayatta sık kullanılan ürünlerde yaydığı özel ışıkla evlere hijyen getiren ürün, Almanya merkezli bağımsız test kuruluşu InFluenc\_H

tarafından test edildi ve onaylandı. InFluenc\_H Enstitüsü'nde yapılan testlerde, Vestel Güneşli Çamaşır Makinesi'nin etkinliği kanıtlanarak, Gün Işığı programı Altın Hijyen Sertifikası'na layık görüldü.

### Maksimum hijyen sağlıyor

Vestel'in gün ışığı teknolojisine sahip ürünleri daha hijyenik bir hayat vadediyor. Gün ışığı teknolojisine sahip Vestel çamaşır makineleri, daha az kimyasal kullanarak hijyenik ve güvenli ortamlar oluşturmak isteyenler için ideal kullanım sunuyor. Kullanıcıya maksimum hijyen vadeden ürünler, aynı zamanda az enerji ve su tüketerek doğayı da koruyor.





# Goldmaster

**Kim Korkar**  
Ütü Yapmaktan?



**Maxipress**

**Buharlı Ütü**



**Masterjet**

**Buharlı Ütü**



**Deluxe**

**Buharlı Ütü**



**Dora**

**Buharlı Ütü**

## Arçelik sürdürülebilirlikte zirveyi koruyor

Arçelik, sürdürülebilirlik alanındaki faaliyetleriyle uluslararası ölçekte prestijli iki sıralamada birden yer aldı. Sürdürülebilirlik alanında çalışan medya ve araştırma şirketi Corporate Knights'ın dünyanın en sürdürülebilir şirketlerini sıraladığı "Global 100" listesine bu yıl ikinci kez giren Arçelik, sosyal ve çevresel etki açısından gösterdiği başarılı performansla "Real Leaders Top 200 Impact Companies" sıralamasında da bir kez daha yer almaya hak kazandı.



Küresel çapta üretim tesislerinde karbon nötr hale gelen, 2050 yılına kadar tüm değer zincirinde net sıfır emisyon hedefleyen ve sürdürülebilirliği tüm faaliyetlerinin merkezine oturtturarak yenilikçi projeler hayata geçiren Arçelik, sürdürülebilirlik alanında uluslararası listelerde üst sıralarda yer almaya devam ediyor.

Arçelik, sürdürülebilirlik alanında tanınmış bir medya ve araştırma şirketi olan Kanada merkezli Corporate Knights tarafından hazırlanan, "Global 100 Most Sustainable Corporations in the World" sıralamasında bu yıl 57'nci sırada yer aldı. Böylece dünyanın sürdürülebilirlik alanında en iyi performansı gösteren şirketlerinin sıralandığı listede iki yıl üst üste yer alma başarısını gösterdi. Toronto merkezli Corporate Knights Magazine, sürdürülebilirlik ve yeşil ekonomi alanına odaklanan, dünyanın en yüksek tirajlı yayınlarından biri. Corporate Knights Research tarafından hazırlanan sıralama ve reytingler ise halihazırda 15 trilyon dolardan fazla yatırımı yöneten yatırımcılar için, potansiyel yatırım adaylarını belirlemek üzere veri ve bilgi sağlama işlevi görüyor. Ayrıca sürdürülebilirlik konusunda önemli katkılarda bulunan şirketleri ödüllendirerek teşvik ediyor. "Global 100" sıralamasındaki

şirketler, enerji ve su verimliliği, yönetim ekiplerindeki kapsayıcılık ve çeşitlilik, tedarikçilerinin sürdürülebilirlik skorları, ödenen vergilerin FAVÖK'e oranı gibi çevresel, sosyal, yönetimsel ve ekonomik 24 ayrı performans kriterinde ayrıntılı bir değerlendirmeye tabi tutuluyor.

Dünyanın sürdürülebilirlik alanındaki ilk iş ve liderlik dergisi olan ABD merkezli Real Leaders'in her yıl sosyal ve çevresel olarak en olumlu etki yapan şirketler ve markalarla ilgili araştırmasında da Arçelik, bu yıl ikinci kez en iyiler arasında yer aldı. The Real Leaders Top 200 Impact Companies listesinde Arçelik, 19'uncu sırada yer alırken, Arçelik'in global ölçekte önemli başarılar elde eden Beko markası da aynı listeye 20'nci sıradan giriş yaptı.

2050 yılına kadar tüm değer zincirinde net sıfır emisyon hedefleyen Arçelik, 26. BM İklim Değişikliği Konferansı'nda (COP26) Birleşik Krallık Galler Prensi'nin iklim değişikliği ile mücadele etmeyi somut hedeflerle taahhüt eden şirketlere takdim ettiği 'Terra Carta Mührü'ne layık görülen 45 küresel şirketten biri olmuştur.

Arçelik, daha önce Bilim Temelli Hedefler Girişimi (Science Based Targets Initiative) tarafından onaylanan karbon emisyonlarını



azaltma hedeflerini daha da ileri taşıdı ve Paris Anlaşması'nın küresel sıcaklık artışını 1,5 derece sınırlama hedefiyle uyumlu olarak güncelledi. Bilim Temelli Hedefler Girişimi'ne onay için gönderilen yeni hedefler doğrultusunda Arçelik, karbon emisyonlarını 2030 yılına kadar 2018 baz yılına göre %50,4 azaltmayı hedefliyor. Ayrıca Arçelik, 2019 ve 2020 yıllarında kendi enerji verimli buzdolapları projesiyle elde ettiği karbon kredileri ile global üretimde karbon nötr hale geldi.



**Our vision is the  
key of our success**



retail development|



**pozitera**<sup>®</sup>

## Vestel tasarımlarına Good Design'dan 20 yeni ödül

*Vestel, Ar-Ge ve inovasyona dayalı teknoloji üretimi, ihracattaki başarısı ve sürdürülebilir büyüme grafiğinin yanı sıra, tasarımlarıyla da uluslararası platformlarda öne çıkıyor.*

Son olarak küresel ölçekte dev markaların yarıştığı Good Design'dan 20 ödülle dönen Vestel, Türk tasarımcı ve mühendislerin elinden çıkan ürünleriyle ödül organizasyonuna damga vurdu.

İleri teknolojiye sahip ürünlerle kullanıcıların hayatını kolaylaştırmanın yanında tasarımlarla şıklık beklentisini de karşıladıklarına dikkat çeken Vestel CEO'su Turan Erdoğan, "Vestel olarak en yeni ve en iyi teknolojilerle tüketicimizin hayatını kolaylaştırıyoruz. Bunun yanı sıra ürünlerimizin iyi birer tasarımla nasıl fark yaratabileceğinin de bilincindeyiz. Şık tasarımlarımız, yenilikçi bakış açımızla şekilleniyor. Bu alandaki başarımızı uluslararası platformlarda

tescilleyerek kanıtıyoruz. Tasarım alanında en prestijli organizasyonların başında gelen Good Design, dünyanın en eski yarışması. Bu organizasyondan aldığımız 20 ödülle Vestel olarak ülkemizin adını zirveye taşımaktan gurur duyuyoruz." açıklamasında bulundu.

Good Design 2021 kapsamında Vestel Elektronik Endüstriyel Tasarım Grubu 7, UX Grubu 7 olmak üzere toplam 14, Vestel Beyaz Eşya ise 6 projesiyle ödül almaya hak kazandı.

Vestel Beyaz Eşya'nın ürettiği 84 cm yeni nesil Frenchdoor buzdolabı, AIO bulaşık makinesi, mat yüzeyli DUO ankastre fırın, minimal tasarımlı çamaşır ile kurutma makineleri, induksiyon ocak ve Vestel Elektronik tasarımı elektrikli araç şarj istasyonları, dezenfektörlü robot süpürge,



yenilikçi teknolojiye sahip TV'ler tasarım ödüllerini topladı. Vestel UX tarafından geliştirilen Evin Akıllı, VFit+, Smart Center, Drive Green, Ionia mobil uygulamaları ve Vestel Huddle Online Toplantı Arayüzü ile elektrikli araç hızlı şarj istasyonu EVC 05 ekran arayüzü tasarımlarıyla rakiplerini geride bıraktı.

## Girişimin Kadın Kahramanları Projesi Roadshow'u tamamlandı

*Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu ve Beko İşbirliğinde, Arçelik Perakende Akademi desteğiyle hayata geçirilen Girişimin Kadın Kahramanları Projesi kapsamında düzenlenen roadshow, Anadolu'da 16 ayrı kente gerçekleştirilen ziyaretlerin ardından tamamlandı.*

Girişimin Kadın Kahramanları projesi kapsamında sırasıyla; Ankara, Erzurum, Trabzon, Şanlıurfa, Nevşehir, Konya, Bursa, Kocaeli Aydın, Kayseri, Gaziantep, Antalya, Karabük, İzmir, Çanakkale ve Düzce'de gerçekleştirilen roadshow ile TOBB Kadın Girişimciler Kurulu üyesi 1.000 kadına Arçelik Perakende Akademi bünyesinde hazırlanan eğitim programı hakkında bilginin

paylaşılmasının yanı sıra, Beko 100 Kadın Bayi projesinin ayrıntıları aktarıldı.

Girişimci kadınların ihtiyacı olan eğitimlere kolayca ulaşmalarını amaçlayan, işlerini geliştirmeleri ve büyütme yolunda onları destekleyen Girişimin Kadın Kahramanları projesinin anlatıldığı roadshow ile TOBB Kadın Girişimciler Kurulu üyesi 1.000 kadın girişimciye eğitimler verildi. Yüz yüze gerçekleştirilen toplantılara katılamayan kadın girişimcilere özel hazırlanan online eğitime erişim yönergelerini anlatan içerikler, İl Kadın Girişimciler Kurulu Başkanları tarafından sosyal medya hesapları üzerinden paylaşıldı.

Kadın bayi sayısının artırılması için hayata geçen Beko 100 Kadın Bayi projesinin başlamadan önce Türkiye genelinde 10 mağaza ile sekiz kadın bayi bulunurken, gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde bu sayı 69 mağaza ile 62 kadın bayii ulaştı. "Girişimin Kadın Kahramanları Roadshow" sürecinde de bir yeni kadın bayi açıldı ve uygun şartları sağlayan üç yeni kadın bayinin de mağaza açılış süreçleri devam ediyor.





# ARZUM ŞARJLI MUTFAK ÜRÜNLERİ ÇIKTI! UNUTMAYIN!

KABLOSUZ  
KULLANIM

Şimdi Arzum **Freestick Şarjlı El Blender Seti**,  
**Freechopp Şarjlı Doğrayıcı** ve **Freeshake Şarjlı**  
**Kişisel Blender** kablosuz özellikleriyle  
en sevdiđiniz lezzetleri hem evinizde hem de  
istediğiniz yerde sunuyor.



# Arzum

# Dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi Eufy RoboVac X8 Hybrid Türkiye'de satışa sunuldu

Eufy kategorisi ile ev yaşamına, konforuna ve güvenliğine yönelik teknolojiler geliştiren Anker, pandeminin yıldızı olan robot süpürgelere bir yenisini daha ekliyor. Anker son olarak en yeni teknolojilerden ve trendlerden yararlanarak geliştirdiği, 2 x 2000 Pa yüksek emiş gücüne sahip, dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi Eufy RoboVac X8 Hybrid'i Türkiye'de satışa çıkardı.

Akıllı yaşam teknolojilerine getirdiği öncü yaklaşımlarla kullanıcılarının hayatını kolaylaştıran Anker, yaşam alanlarında konforu artıracak teknolojiler geliştirdiği Eufy kategorisine bir yeni ürün daha ekliyor. Son dönemlerin popüler ürün gruplarından robot süpürge alanında da ezberleri bozmayı başaran Anker, son teknoloji ve trendlerden yararlanarak geliştirdiği dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi RoboVac X8 Hybrid'i Türkiye'de satışa çıkardı. Çift türbini sayesinde 2 x 2000 Pa emiş gücüne sahip RoboVac X8 Hybrid, ekstra büyük su deposu, lazer navigasyonu ve çok katlı haritalama özellikleriyle dikkatleri üzerine çekmeyi başarıyor.

## Temizlikten aldığınız verimi 2 katına çıkarın

Dünyanın ilk çift türbinli robot süpürgesi olan RoboVac X8 Hybrid, derinlemesine temizlik yapabiliyor. Her bir türbiniyle 2000 Pa emiş gücü sunarak toplamda 4000 Pa ile hava akışını yüzde 80 oranında

artırabilen süpürge, 2'si 1 arada vakum ve paspas özelliğiyle temizlik işini tek başına üstlenmeyi başarıyor. 140 dakika paspaslama ve 180 dakikaya kadar vakumlama yapabilen X8 Hybrid, 250 ml'lik ekstra büyük su deposuna sahip. Temizlik rotasını hızlı bir şekilde oluşturarak AI.Map™ 2.0 Teknolojisi ile çok katlı haritalama yapabiliyor. Aynı zamanda iPath™ Lazer Navigasyonu teknolojisine de sahip olan süpürge, düşük ışıkta bile her detayı algılayabiliyor. Boşaltma zamanında da, etrafa toz uçuşmasını engelleyen UltraPack Toz Sıkıştırma Teknolojisi ile tozları iyice sıkıştırıp boşaltma işlemini daha temiz tamamlayabiliyor.

Robot süpürgeler alanında ezberleri bozan yeni ürün Eufy RoboVac X8 Hybrid'in Türkiye'de büyük ses getireceğine inandıklarını kaydeden Anker Türkiye, İsrail ve Orta Asya Ülke Müdürü Cem Bodur, ürünle ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Tüketiciler özellikle son dönemlerde hayatlarını kolaylaştıran inovatif teknolojilere yatırım yapmayı tercih ediyor. Biz de Anker olarak müşterilerimizin talep ve ihtiyaçları doğrultusunda ürün geliştirmeye gayret ediyor, her yeni ürünümüzde bir önceki ürünümüzün üzerine koyarak müşterilerimizi memnun etmeyi başarıyoruz. Son dönemlerin gözde ürünlerinden robot süpürgeler, ülkemizde çok sevildi. Ancak farklı özellikleri bir arada bulunduran, kaliteden ödün vermeyen ve bütçeyi de sarsmayan ürünler bulmak oldukça zor hale geldi. Bu içgörülerden ve en son trendlerden yararlanarak bu alanda yapılmayana yaptık, dünyanın ilk çift türbinli süpürgesini piyasaya sunduk. RoboVac X8 Hybrid'in üstün teknolojisi ve yeni özellikleriyle kullanıcılarımız tarafından çok seveleceğini düşünüyorum."





# DELTA

Derin dondurucuda ekonominin yeni adı



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



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

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

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

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



UĞUR ŞİRKETLER GRUBU



444 75 25



deltasogutma.com.tr



## Beko Appliances, dikey dondurucuları ile CES® 2021'de TWICE Picks Ödülü'nü kazandı

TWICE, her yıl CES'te en iyi ve en etkili tüketici teknolojisini ödüllendiriyor. Kazananlar, bu ürünlerin tüketici elektroniği ve perakende sektörleri üzerindeki etkisine göre belirleniyor. Beko, tüketicilerin sağlıklı yaşam tarzları yaşama konusundaki artan odağına yanıt olarak, refah duygusu elde etmeyi daha da erişilebilir hale getiren teknolojiler yaratma geleneğini sürdürüyor.

### Sağlık odaklı, enerji verimli teknolojiler

Beko Dikey Dondurucular, sahip olduğu ileri teknolojiler sayesinde insanların daha sağlıklı ve sürdürülebilir yaşam biçimleri benimsemelerine yardımcı oluyor. Beko Dikey Dondurucular, Freeze Guard Teknolojisi sayesinde 5°F ile 109°F arasındaki ortam sıcaklıklarında performans

kaybı olmadan çalışıyorlar. Hızlı Dondurma, yiyecekleri %10 daha hızlı dondurarak vitamin ve besin maddelerini hapsederler. Yiyecekler taze, besleyici ve vitamin açısından zengin olacak ve tüm yıl boyunca sağlıklı beslenme alışkanlıklarını destekliyor. Beko dondurucular, enerji verimliliği sunuyor ve EPA sertifikasyon yönergelerine göre endüstri lideri performans sağlıyor. Kasım ayı itibarıyla sadece Beko Dondurucular (buz yapıcılı ve buz yapıcısız) ENERGY STAR® En Verimli 2020 ödülünü almıştır. Buz makinesi olmayan Beko dondurucular, EPA Gelişen Teknoloji Ödülü'nü aldı.



## Coway, CES 2022'de yeni akıllı ev çözümlerini tanıttı



Koreli "iyi yaşam çözümü şirketi" Coway co., CES 2022'de yıllarca tescilli Ar-Ge ekibi tarafından geliştirilen en son çevresel ev aletleri yeniliklerini tanıttı. Coway, standında şirketin su temizleyicileri ve hava

temizleyicileri gibi en son yeniliklerini öne çıkardı.

Son dönemde tüketiciler tarafından artan bir ilgiyle karşılaşan akıllı uyku kategorisi, zihin sağlığını iyileştirmenin yollarını aramaya devam firmalar tarafından destekleniyor. Amerikan Ulusal Kalp, Akciğer ve Kan Enstitüsü'ne göre uyku, insanların duygusal ve fiziksel sağlığında kritik bir rol oynuyor ve devam eden uyku eksikliği kalp hastalığı, böbrek hastalığı, yüksek tansiyon, diyabet ve felç riskinin artmasıyla bağlantılı oluyor. Uykunun kişinin sağlığı ve refahındaki hayati rolü göz önüne alındığında, Coway, Smart Sleep Solution Zone'da interaktif bir deneyimle birlikte ilk kez yenilikçi yeni ürünü

"Akıllı Bakım Havalı Yatak"ı tanıtıyor.

Ayarlanabilir Smart Care Havalı Yatak, daha iyi bir gece uykusu için Coway'in tescilli, patentli teknolojisini kullanır. Kullanıcının vücut basıncını ve uyku pozisyonunu algıladıktan sonra, yatak kendini Hava Hücreleri aracılığıyla dokuz sertlik seviyesinden birine ayarlar. Bu yeni nesil hava cepleri, şiltenin sertliğini ayarlamak için kendi hava basıncını kontrol eder. Sonuç olarak, geleneksel yatak yaylarının yerini alan bu dayanıklı yeni teknoloji ile yatak sürekli olarak yeni hissettiriyor. Zone'da ziyaretçiler, kaliteli bir uyku için optimum nemi sağlamak üzere Air Care ürünleriyle bağlantılı Coway'in Akıllı Uyku Çözümünü deneyimleyebilir.

## Panasonic ilk akıllı mikrodalga fırınına CES 2022'de görücüye çıkardı

Panasonic, CES 2022'de ilk akıllı mikrodalga fırınının - alexa ile çalışır panasonic akıllı inverter tezgah üstü mikrodalga fırın (nn-sv79ms) - piyasaya sürüldüğünü duyurdu.

NN-SV79MS, Alexa özellikli herhangi bir cihaz veya Alexa uygulaması kullanılarak Alexa ile kontrol edilebilir. Alexa1 kullanan ABD akıllı hoparlör kullanıcılarının yüzde 69,7'si ile NN-SV79MS, bu evlerin akıllı ev kurulumuna sorunsuz bir şekilde uyur.

### Alexa ile yemek pişirebilirsiniz

NN-SV79MS, Alexa uygulamasına veya Echo veya Echo Dot gibi herhangi bir Alexa özellikli cihaza bağlandığında, Alexa mikrodalgayı çalıştırmak için 100'den fazla komutu anlayabilir.

Kullanıcılar, "Zero-touch setup" veya "2D code setup" ile NN-SV79MS'yi Alexa'ya kolayca bağlayabilir. Mikrodalganın çalışması için Alexa'ya bağlı olması gerekmez, ancak NN-SV79MS'nin tüm özelliklerinden



yararlanmak için bağlantı şiddetle tavsiye edilir. NN-SV79MS, gerektiğinde Alexa'dan ayrılabilir ve Alexa'ya yeniden bağlanabilir.



# LG, yeni hava temizleme teknolojisini CES 2022'de tanıttı

*LG Electronics (LG), hava temizleyici, ısıtıcı ve fanın avantajlarını tek bir üründe, şık bir formla sunan hepsi bir arada ev tipi hava bakım çözümünü dünyada ilk kez CES 2022'de tanıtıyor. Günümüzün evdeki yaşam tarzının ihtiyaçlarını karşılamak için sıfırdan geliştirilen tamamen yeni PuriCare™ AeroTower Hava Temizleme Fanı, her türlü iç mekan etkinliğini daha keyifli ve rahat hale getiren kişiselleştirilmiş bir konfor sunuyor.*

Yıl boyunca kullanım için ideal olan LG PuriCare AeroTower Isıtma Modu, Fan Modu ve Difüzyon Modu olmak üzere, üç hava akışı modundan birinde 360 derece saf ve temiz hava sağlıyor. Isıtma Modu; oda sıcaklığını 10 dakikadan<sup>1</sup> daha kısa bir sürede beş santrigrat derece artırabiliyor ve maksimum 30 santrigrat dereceye kadar ısıtma sağlayabiliyor. Bu da LG PuriCare AeroTower'ı soğuk günlerde sıcak hava üflemek için ideal bir ürün haline getiriyor. Fan Modu ise, ferahlatıcı bir esinti üretiyor ve 10 kademeli hava akışı yoğunluğu ile özelleştirilmiş konfor sağlıyor. Difüzyon Modu da, daha geniş, daha güçlü hava sirkülasyonu için Air Guard difüzörü aracılığıyla yukarı ve dışarı temiz, filtrelenmiş hava sağlayarak her mevsimde optimum kalitede iç mekan havası sunuyor.<sup>2</sup>

LG'nin Air Valley teknolojisini kullanan hava temizleyici, belirli bir yüzeyi takip eden bir hava kanyonu oluşturuyor. Yaygın olarak Coandă etkisi olarak bilinen bu sonuç, odanın her tarafında hissedilebilen sabit ve rahat bir esinti olarak tanımlanıyor. Bir fısıltı kadar sessiz olan PuriCare AeroTower'ın konik, dikey kanatları, yalnızca 23 dB rüzgar sesi yayıyor ve şık silindirik tasarım, her türlü dekora uyum



modern bir estetik sunuyor. LG'nin en yeni PuriCare modeli, Bej ve Gümüş olmak üzere iki zarif ve sofistike renkte üretiliyor.<sup>3</sup>

LG PuriCare AeroTower, iç mekan hava kalitesini iyileştirmek için IBR Laboratories gibi uluslararası test kuruluşları tarafından onaylanmış durumda. Çok aşamalı Gerçek HEPA Filtreleri, boyutu 0,3 mikron kadar küçük<sup>4</sup> olan farklı partikül türlerinin yüzde 99,97'sini yakalıyor. Ultraviyole-C ışığı kullanan LG UVnano™ teknolojisi ise, genellikle fan üzerinde biriken bakterileri azaltıyor.<sup>5</sup>

Performans ve stilin yanı sıra, LG'nin en yeni hava bakım çözümü, kullanıcı deneyimine verdiği önemle olağanüstü kolaylık sağlıyor. Müşteriler, hava temizleyicinin parlak LCD ekranında veya ücretsiz LG ThinQ™ mobil uygulamasında çeşitli hava kalitesi verilerini

hızlı bir şekilde kontrol edebiliyor. Android ve iOS uygulaması ayrıca cihazın gerçek zamanlı olarak izlenmesine ve ayarların ev dışından ayarlanmasına olanak tanıyor.

- <sup>1</sup> Test, 19m2 LG çevre test merkezinde dahili olarak gerçekleştirildi. Kore pazarında satılan ürün modelleriyle yapılan LG dahili test sonuçlarına dayanmaktadır. Sonuçlar, gerçek kullanım ortamına bağlı olarak değişebilir.
- <sup>2</sup> Doğrudan Modda 10m'de ölçülen maksimum hava akışı erişimi.
- <sup>3</sup> Renkler pazara göre değişiklik gösterebilir.
- <sup>4</sup> SGS'nin IBR Laboratuvarları tarafından yürütülen testlere göre IEST RP CC001.6 (2016) HEPA ve ULPA Filtrelerine uygun test yöntemi kullanılarak test edildi.
- <sup>5</sup> TÜV Rheinland tarafından, bakteri içeren test grubunu Seviye 1 fan hızında bir saat boyunca LG UV LED'e maruz bıraktıktan sonra koloni sayısını (Staphylococcus aureus, Staphylococcus epidermidis, Klebsiella pneumoniae) sırasıyla daha düşük bir fanda karşılaştırarak test edilmiştir. ürünün pratik kullanım durumuna göre değişir.

## Tuya, Matter Akıllı Ev Standardı'na desteğini resmen duyurdu

Önde gelen bir IoT geliştirme platformu hizmet sağlayıcısı olan Tuya Smart, Tuya'nın müşterilerinin ve iş ortaklarının yeni akıllı ev bağlantı standardına sorunsuz bir şekilde katılabilmelerini ve kullanıcılara daha rahat hizmetler sunabilmelerini sağlama taahhüdünü Matter'a desteğini resmi olarak doğruladı.

Tuya müşterileri ve Calex ve Geeni gibi pazar lideri markaların tümü, yeni iletişim protokolünün nihayet kullanıma sunulduğu 2022'de Matter standardını da destekleyecek yeni tüketici ürünleri serisini piyasaya sürmeyi planlıyor.

Amazon, Apple, Google, Comcast ve Connectivity Standards Alliance (CSA)

tarafından tanıtılan Matter, cihazlar ve akıllı ev platformları arasında birlikte çalışabilirliği sağlamak için birleşik bir akıllı ev standardı sağlamayı amaçlıyor.

CSA Yönetim Kurulu üyesi ve Matter Work Group'un ilk üyelerinden biri olarak Tuya, IoT ürünlerinin güvenli bir şekilde bağlanmasını ve etkileşimde bulunmasını sağlayan evrensel açık standartları teşvik etme taahhüdünü genişletiyor ve Çalışma Grubuna teknik destek sağlıyor. ve Tuya özellikli cihazın Amazon Alexa, Google Assistant, Apple HomeKit ve Samsung SmartThings ile çalışmasını sağlamak için büyük platform ortaklarıyla yakın işbirliği içinde çalışmak.

Connectivity Başkanı ve CEO'su Tobin Richardson, "Tuya, Alliance'a katıldıktan sonra



birlikte çalışabilirliği desteklemek ve Zigbee teknolojisinin benimsenmesini hızlandırmak için çalıştı. Son zamanlarda Matter standartları çabalarımızı da destekliyorlar ve Tuya'nın desteği ve bağlılığı için minnettarız," dedi. Tuya ekosisteminde 446.000'den fazla kayıtlı geliştirici ve 1.100'den fazla ürün kategorisi ile Tuya'nın Matter'e verdiği destek, ekosistem ortaklarının standart resmi olarak piyasaya sürüldükten sonra Matter uyumlu cihazları piyasaya süren ilk şirketler arasında yer almasını sağlamakla kalmayacak, aynı zamanda tüketicilere çok çeşitli Matter uyumlu akıllı ev çözümleri.

## Pudu Robotics'in yeni Afra C1 Temizlik Robotu, CES 2022'de sahneye çıktı

Ticari hizmet robotlarında dünya lideri Pudu Robotics, CES 2022'nin ilk gününde dünya çapındaki ilk çıkışını yapan yeni Afra C1 temizlik robotu ile zengin ürün portföyünü geliştirdi. Afra C1'in ilk uluslararası görünümü Pudu Robotics'in resmi girişini işaret ediyor. Hijyen ve sanitasyon hizmetlerinde dijital teknolojinin uygulamalarını keşfetmeye çalıştığı için ticari temizlik robotu pazarına girdi.

Afra C1, çeşitli temizlik senaryoları için tasarlanmıştır ve ovma, süpürme, vakumlama, paspaslama, otomatik su doldurma ve moloz boşaltma, otonom sürüş, otomatik asansör alma, e-kapı ve otomatik kapı geçişi, otomatik dahil olmak üzere birçok işlevi yerine getirebilir. Afra C1 ayrıca, sert zeminler ve yumuşak halı dahil olmak üzere binalarda ve konutlarda çeşitli zemin tiplerine uyum sağlamasına olanak tanıyan yerleşik bir rulo

fırça, silecek ve çıkarılabilir toz vakumu ile donatılmıştır.

Kapsamlı yeteneklerine ek olarak, Afra C1, farklı ayarlara uyum sağlamasına ve temizlik hizmetlerinin genel imajını ve algısını geliştirmesine olanak tanıyan çoklu kabuk seçenekleri sunar. Ayrıca robot, 10,1 inçlik geniş dokunmatik ekranı ve özel kumanda paneli yükseklikleri ve açılı desteği ile kullanmaktan keyif alıyor.

Büyüyen "Her Şeyin İnterneti" trendlerine uyum sağlamak için Pudu Robotics, Afra C1'i bina asansörleri ve e-kapılardan erişim kontrol sistemlerine, iletişimlere ve üst katman yazılımlarına kadar çeşitli IoT cihazlarına bağlanacak şekilde tasarladı. Güçlü bağlantı yetenekleriyle temizlik robotu, akıllı bina yönetiminin ayrılmaz bir parçası olan akıllı temizlik hizmetlerinin standardizasyonunu, dijitalleştirilmesini ve geliştirilmesini destekler.



Yüksek kaliteli profesyonel derin temizlik ürünleri, COVID-19 pandemisinin ardından çoğu insan için bariz bir ihtiyaç haline geldi. Temizlik robotları, özellikle manuel servislerle karşılaştırıldığında temassız ve akıllı temizliğin avantajlarını sunar ve ticari temizlik robotu endüstrisinde nadir bir stratejik gelişme fırsatı sunar. Pudu Robotics'in Afra C1 temizlik robotu, geleneksel temizlik endüstrisinin akıllı dönüşümün zorluklarını aşmasına yardımcı olmak için tasarlandı.

## LG, CES'te İkili Mutfak Çözümü ile gelişmiş pişirme deneyimi sundu

**LG Electronics (LG), en yeni pişirme cihazları olan LG InstaView® Çiftli Fırın Serisi ve Over-the-Range Mikrodalga Fırın ile mutfakta hayatı her zamankinden daha kolay hale getiriyor. Şirketin temel pişirme teknolojilerini içeren bu birinci sınıf cihazlar, yeni LG ThinQ™ Tarif Servisi ile kusursuz entegrasyon sunuyor.<sup>1</sup>**

Çiftli Fırın Serisi, kullanıcıların sadece cama iki kez vurarak cihazın içini aydınlatan ve görülmesini sağlayan LG InstaView teknolojisine sahip. Böylelikle kullanıcılar, kapıyı açmak zorunda kalmıyor ve sıcak hava cihazın içerisinde kalıyor. Bugünün evleri için eksiksiz bir pişirme çözümü olan her iki ürün de CES 2022'de görücüye çıktı.

Yeni fırın serisi, her seferinde lezzetli, eşit pişmiş yemekler sunmak amacıyla, ön ısıtma olmadan hızlı ve kapsamlı pişirme sağlamak için LG'nin ProBake® Konveksiyon teknolojisinden yararlanıyor. Hassas sıcaklık ve hava akışı kontrolü ile ProBake, daha kısa pişirme süreleri sağlıyor. Aynı zamanda fırının Air Fry ve Air Sous Vide modlarının ana bileşeni olarak kabul ediliyor. Air Fry, aşçıların çok daha az yağ kullanarak nefis, çıtır kızarmış yiyecekler yaratmasına olanak tanıırken Air Sous Vide, yiyenlerin bir tabak daha istemesini sağlayacak yumuşak, sulu yemekler pişmesini sağlıyor. LG'nin UltraHeat™ Power Burner teknolojisi sayesinde tüm bunlar çok kısa sürede gerçekleşiyor.

Olağanüstü mutfak ikilisinin diğeri, LG

Over-the-Range Mikrodalga Fırın, daha sulu, daha sağlıklı ve daha lezzetli yiyecekler hazırlamak için tescilli Steam Cook teknolojisini kullanıyor. Bu birinci sınıf mikrodalgadaki Slide-out ExtendaVent™, mutfakta duman ve kalıcı kokuların varlığını azaltmada büyük etki sağlıyor. Mikrodalga fırının içi, yiyecek ve yağın yapışmasını önleyen ve yalnızca nemli bir bezle kolay temizlemeye olanak tanıyan EasyClean teknolojisine gelişmiş kaplama sayesinde her zaman tertemiz kalıyor.<sup>2</sup> LG'nin minimalist tasarım dili ise, LG WideView™ Window'un paslanmaz çelik ve temperli camında mükemmel bir şekilde örneklenmiş durumda.

2022 için yeni olan LG ThinQ Servis Hizmeti, LG ve ortaklarına ait tüm akıllı mutfak hizmetlerini ve içeriğini tek bir yerde toplayarak daha eksiksiz ve kullanışlı bir deneyim sunuyor. ThinQ uygulaması aracılığıyla erişilen LG ThinQ Recipe, SideChef, Innit ve LG Originals Series'in ağız sulandıran seçenekleri de dahil olmak üzere yüzlerce takip etmesi kolay tarifi izleyerek herkesin arama yapmasına, planlama yapmasına, satın almasına ve pişirmesine olanak tanıyan kusursuz bir yolculuk sunuyor.<sup>3</sup>

ThinQ Recipe, Boston merkezli AI start-up Foodspace Technology işbirliği ile, belirli



donmuş yemekler için pişirme talimatları göndererek LG'nin zaman kazandıran "Scan to Cook - Tara ve Pişir" özelliğini de entegre ediyor.

LG'nin yapay zeka müşteri hizmetleri çözümü olan Proaktif Müşteri Hizmetleri'ne de ThinQ uygulamasından erişilebiliyor. Ürün performans verilerini analiz etmek için yapay zeka ve derin öğrenme teknolojilerini kullanan Proaktif Müşteri Hizmetleri, LG fırınlarının her yıl en iyi şekilde çalışmasını sağlamak için kullanıcılara faydalı uyarılar ve bakım ipuçları gönderiyor.<sup>4</sup>

- <sup>1</sup> LG ThinQ Recipe uygulaması, Scan to Cook özelliğine sahip modeller için geçerlidir. Servisler ve özellikler modele veya bölgeye göre değişiklik gösterebilir.
- <sup>2</sup> EasyClean yalnızca gazlı modellerde mevcuttur.
- <sup>3</sup> Servisler ve özellikler modele veya bölgeye göre değişiklik gösterebilir.
- <sup>4</sup> Proaktif Müşteri Hizmetlerinin kullanılabilirliği modele veya bölgeye göre değişebilir.



# Samsung, 'Home Hub' ile artık ev işlerini tek bir cihazdan yönetmek mümkün!

**Samsung'un 'SmartThings' destekli ve yapay zeka tabanlı tablet ve dokunmatik ekran çözümü 'Home Hub', tüm ailelerin ihtiyaçlarını karşılayan, kişiselleştirilmiş ve bağlantılı bir ev deneyimi sunuyor.**

Samsung, kişiselleştirilmiş ve bağlantılı ev hizmetlerine anında erişim sağlayan yeni çözümü Home Hub'ı tanıttı. 'Home Hub', kullanıcıların yenilikçi ve tablet tarzı dokunmatik ekranlı bir cihaz üzerinden tüm ev aletlerini yönetilebilmesine imkan sunuyor. Cihaz, akıllı ev aletleri arasında gelişmiş bağlantı oluşturarak kullanıcıların ihtiyaçlarını anlamak ve doğru çözümleri otomatik olarak sunmak üzere yapay zekâ desteği ve SmartThings uygulamasını kullanıyor. Bu sayede kullanıcılar, evdeki herkesin erişebileceği paylaşımlı bir cihaz üzerinden ev işlerini ve sorumluluklarını düzenleyebiliyor.

## Daha geniş bir bağlı cihaz yelpazesi

Evin her köşesindeki akıllı ev aletlerine bağlanan Samsung Home Hub ile kullanıcılar günlük rutinlerini yönetebilirken, evlerinin günlük bakımını tek bir cihazdan gerçekleştirebilecek. Bir ev kumandası olarak evin tamamında bağlantılı ve kapsamlı bir kontrol sistemi sunan Home Hub, her işin üstesinden kolayca gelebilmeyi sağlıyor. Samsung Home Hub,

piyasaya sürüldüğü andan itibaren Samsung akıllı cihazlar da dahil olmak üzere 'SmartThings' ekosistemindeki tüm cihazlara bağlanabilecek. Çok yakında akıllı evlerin aydınlatma ve kilit sistemleri gibi diğer ürünlere de doğrudan bağlanmak mümkün olacak.

## Yapay zeka ve SmartThings ile kişiselleştirilmiş deneyimler

Yapay zeka destekli çok çeşitli ve kişiselleştirilmiş SmartThings hizmetleri ilk defa Samsung Home Hub ile birleştirilerek tek bir cihaz üzerinden yönetilebiliyor. Söz konusu SmartThings hizmetleri yemek pişirme, giysi bakımı, evcil hayvan, hava, enerji ve ev bakım sihirbazı özelliklerinde kullanılabiliyor.

'SmartThings Cooking', akşam yemeği hazırlamayı daha pratik hale getirmek için Family Hub™ üzerinden haftalık yemek planında arama yapmaya, öğünleri planlamaya, malzemeleri satın almaya ve yemek hazırlamaya yardımcı oluyor. Çamaşır yıkama zamanı geldiğinde SmartThings Giysi Bakımı, Bespoke Çamaşır Yıkama ve Kurutma Makinesi ile Bespoke AirDresser gibi cihazlara bağlanarak giysiler için malzeme tipi, kullanım biçimi ve mevcut sezona göre özelleştirilmiş bakım

seçenekleri sunuyor. Smart Things Pet, Bespoke Jet Bot™ AI+ üzerindeki akıllı kamera ile evcil hayvanları kontrol etmeyi sağlarken, ev ortamını onlar için daha konforlu hale getirmek üzere klima ayarı yapmaya olanak tanıyor.



'SmartThings Air' evin hava kalitesini yönetmek üzere klimalar ve hava temizleyicilere bağlanabiliyor ve nemi otomatik olarak nem azaltabiliyor. Enerji tasarrufu sağlamak için de, Samsung Home Hub üzerindeki SmartThings Energy<sup>1</sup> kullanım detaylarını analiz ederek<sup>2</sup> yapay zeka destekli 'Güç Tasarrufu' modunu kullanıyor ve fatura miktarını azaltıyor. SmartThings Home Care Wizard da akıllı ev aletlerinin tamamını izleyerek parça değişimi ihtiyacında bildirim gönderebiliyor ve herhangi bir hata durumunda yönlendirme sağlıyor.

<sup>1</sup> Kore, İngiltere ve ABD'de mevcuttur.

<sup>2</sup> Kullanıcılar, KEPCO (Kore), DCC (İngiltere) ve Copper Labs ve Eyedro (ABD) gibi enerji sağlayıcılar ve enerji izleme sağlayıcıları aracılığıyla akıllı sayaçlar üzerinden enerji tüketim verilerini takip edebilmektedir

# Samsung kişiselleştirilebilir ve bağlantılı ürünleriyle CES 2022'ye damgasını vurdu

**Samsung, Tüketici Elektronikleri Fuarı CES 2022'de yeni Bespoke Gardirop tipi buzdolabı, Bespoke mutfak ürünleri ve Bespoke çamaşır yıkama ve kurutma makineleri ile öne çıktı. Şirketin etkinlikte tanıttığı yeni taşınabilir ekran ve eğlence cihazı The Freestyle da video ve ses içeriğini gittikleri her yere götürmek isteyen kullanıcılara üst düzey görüntü, ses ve eğlence performansı sunuyor.**

Samsung Electronics, Ocak ayında Tüketici Elektronikleri Fuarı CES 2022'de Gardirop tipi ilk Bespoke buzdolabı modelini ve eğlenceyi her yere götürmenizi sağlayan yeni taşınabilir ekran ve eğlence cihazı The Freestyle'ı tanıttı.

Samsung'un yeni ürün yelpazesi, kişiselleştirilebilir tasarımlarla yepyeni yaşam tarzlarına ilham veren benzersiz teknolojileri bir araya getirmeye devam ediyor. Ürün yelpazesinin amiral gemisi Bespoke buzdolabının yanı sıra tüketiciler şimdi farklı renk seçeneklerine sahip bulaşık makinesi, ankastre fırın ve set üstü mikrodalga fırın ürünlerini içeren mutfak paketleri sayesinde mutfaklarını tarzlarını yansıtacak şekilde kişiselleştirme imkanı da bulacak. Bespoke Çamaşır Yıkama ve Kurutma Makinesi, çamaşır yıkama ve kurutma rutinlerini daha akıllı ve kolay hale getirecek.

Samsung Bespoke Gardirop tipi buzdolabı; birçok farklı ebat, konfigürasyon ve renk seçenekleriyle sunulurken, Bespoke konsepti, kişiselleştirme imkanının yanı sıra tüketicilerin en çok tercih ettiği buzdolabı tipine şık ve düz bir ön panel tasarımı da ekliyor. Bespoke 4 Kapılı Flex ve Bespoke Tek Kapılı Flex Column'u içeren mevcut Bespoke buzdolabı serisinin sunduğu seçeneklere yeni eklenen Bespoke Gardirop tipi buzdolabıyla birlikte, her aile kendi ihtiyaçlarına uygun Bespoke buzdolabını seçebilecek. Bespoke Gardirop tipi buzdolabı, 2022'de hem tam derinlikli hem ankastre tipi derinliğe sahip modellerde tek kapılı ve 4 kapılı alternatiflerle sunulacak.

Cam ve çelik olmak üzere, iki ayrı yüzey ve farklı renk seçeneğiyle sunulacak kişiselleştirilebilir Bespoke Gardirop tipi buzdolabı ile farklı renk kombinasyonları oluşturmak mümkün. Cam ve çelik yüzeyde yeni ve farklı renk seçenekleri sunan Bespoke Gardirop tipi buzdolabı, yiyecekleri daha iyi saklamaya yardımcı olmak için Samsung'un geliştirdiği en son saklama ve soğutma özelliklerine sahip.

## Bespoke Çamaşır Yıkama ve Kurutma Makineleri de CES 2022'de Yerini Aldı



Bespoke kalitesini çamaşır odalarına getirmek için tasarlanan Bespoke Çamaşır Yıkama ve Kurutma Makineleri, çamaşır yıkamayı daha sezgisel ve verimli hale getiren son teknoloji akıllı özelliklere sahip.

Yapay zeka (AI) destekli Akıllı Tuşlama, kullanım tarzını ve çamaşır yıkama rutinlerini öğrenerek sık kullanılan ayarlara öncelik verebiliyor, böylece işleri kolaylaştırıp yıkama ve kurutma sürecini basitleştiriyor. Yapay zeka destekli akıllı OptiWash™ fonksiyonu yıkama ayarlarının yanı sıra her yıkama turunda süre ve deterjan seviyesini optimize ederek deterjan kullanımını ayarlama zahmetini ortadan kaldırıyor. MultiControl™ özelliğiyle ise kullanıcılar, yıkayıcı kontrol panelinden hem akıllı yıkayıcıyı hem de kurutucuyu kolayca kullanabiliyor.

# Beyaz eşya sektörü 2021'de ihracatını yüzde 18 artırdı

*Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği'nin (TÜRKBESED) verilerine göre, 2021'de altı ana ürün grubunda bir önceki yıla göre üretim adet bazında %17, iç satışlar %9, ihracat ise %18 oranında artış gösterdi.*

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESED), düzenlediği online basın toplantısında sektörün 2021 yılında aldığı sonuçları değerlendirdi. Türkiye'nin önde gelen beyaz eşya ve küçük ev aletleri şirketlerini (Arçelik, Arzum, BSH, Dyson, Electrolux, Haier Europe, Miele, SEB, Silverline ve Vestel) temsil eden TÜRKBESED'in verilerine göre, 2021'de 6 ana üründe beyaz eşya ihracatı adet bazında 2020'e kıyasla %18 oranında artış gösterdi. TÜRKBESED'e üye firmaların Türkiye satışlarının artışı bir önceki yıla göre %9 olurken, toplam satışlardaki artış oranı %16 olarak gerçekleşti. Üretimdeki artış oranı ise %17'ye ulaştı.

TÜRKBESED Başkanı Can Dinçer, "2021 yılında beyaz eşya satışlarımız bir önceki yıla göre %16 oranında artarak 34.407.771 adete ulaştı. İhracat adedimiz 25.927.342 olarak gerçekleşti. 2021 yılında elde ettiğimiz bu sonuçlar, hammadde fiyatlarındaki artış ve tedarik sıkıntıları gibi olumsuzluklara rağmen, süreci iyi yönettiğimizi gösteriyor." dedi.

## **"İhracata yönelik üretim yapan tesislerin doğalgaz ve elektrik kısıtlamalarından muaf tutulması kritik önemde"**

Can Dinçer şöyle devam etti: "2021 yılında temel girdilerimizden plastikte, paslanmaz çelikte ve ambalajda maliyet artışı 2020 yılı ile kıyaslandığında TL bazında iki katın üzerinde gerçekleşti. Lojistik maliyetlerimiz ise bir yılda 4 kattan fazla arttı. Global çip krizi nedeniyle elektrik bileşenlerine erişimin zorlaşmasıyla tedarik maliyetlerinde ciddi artışlar yaşanıyor. Enerji fiyatları da maliyetlerimizi artıran bir diğer faktör. Örneğin; Ocak 2022 itibarıyla elektrikte Ulusal Sanayi Tarifesi'ne %125 oranında zam gelmiş durumda. 2021 yılında, artan üretim maliyetleri, çip ve sektörümüzün en önemli ham maddesi olan yassı çelik temin etmekte yaşanan sıkıntılar gibi



zorluklara rağmen, güçlü Ar-Ge'miz ve yan sanayimiz ile alternatif çözümler üreterek başarılı sonuçlar aldık. Maliyet artışlarının yaşandığı bir dönemde ihracata yönelik üretim yapan tesislerin doğalgaz ve elektrik kısıtlamalarından muaf tutulması ise kritik önemde, bu hususta Bakanlıklarımızın desteklerini rica ediyoruz."

## **Dinçer: Yatırım oranımız %30'dan fazla artacak**

Sektörün özellikle Ar-Ge ve teknoloji alanında önemli yatırımlar yaptığını ifade eden Dinçer, "Türkiye'nin en fazla patente sahip sektörüüz. 2022 yılının zorlu geçeceği yönündeki öngörülere rağmen umudumuzu koruyoruz. TÜRKBESED'e üye firmalar olarak geçen yıla göre yatırımlarımızı %30'un üzerinde bir oranda artırmayı planlıyoruz. 480 milyon dolara yaklaşan yatırım planlarımız ilave üretim tesisi, kapasite artışı, makine parkı yenilenmesi, dijital dönüşüme yönelik teknolojik inovasyon, enerji verimliliği, yeşil dönüşüme yönelik ürün tasarımı ve süreçlerini kapsıyor. İhracat ivmemiz son 5 yılda daha da artmış durumda. Yıllık ihracat hacmimiz 4,5 milyar doları aştı. İhracatın öneminin giderek arttığı bir dönemde sektörümüzün maliyet yükünü azaltacak adımlar ise büyük önem taşıyor. 2022'de de ihracatımızı artırmaya devam edip, iç pazarda müşterilerimizin değişen taleplerine karşılık vererek başarılı bir

yıl geçirmeyi hedefliyoruz." dedi.

## **Semir Kuseyri: Kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuat özel sektörle birlikte şekillendirilmeli**

TÜRKBESED Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı Semir Kuseyri ise Türkiye'nin beyaz eşyada yüksek teknoloji üreten merkez haline getirilmesi hedefine dikkat çekerek bu konuda yatırım ihtiyaçlarının belirlenmesi, inovasyon ekosisteminin geliştirilmesi, iş gücü dönüşümü ve hukuki alt yapının sağlanması gerektiğini vurguladı. Kuseyri, hukuki alt yapı ile ilgili olarak, "Ülkemizde kişisel verilerin korunmasına ilişkin mevzuatın; Avrupa Birliği'nin Genel Veri Koruma Tüzüğü (GDPR) ile uyumunun sağlanması ve bu konunun önümüzdeki günlerde bir ihracat engeli oluşturmaması için ilgili kamu kurumlarımız tarafından yürütülmekte olan çalışmalar için müteşekkirimiz. Mevzuat uyumunun sağlanması ile birlikte AB nezdinde GDPR yeterli ülkeler arasında yer almak için diplomatik istişarenin yürütülmesini ve sürecin özel sektörün görüşleriyle birlikte şekillendirilmesini önemli görüyoruz." dedi.

## **Yavuz: Yassı çelikte gümrük vergisi politikası gözden geçirilmeli**

Toplantıda beyaz eşyanın ana girdisi





olan yassı çelik temini ve vergilendirmesi konusuna da değinildi. TÜRKBEŞD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Yavuz, 2022 başı itibariyle yapılan düzenleme ile paslanmaz sac ürünlerinin Gümrük Vergileri %12'den %8'e düşürülmüş olsa da bu durumun nihai kullanıcı sektörlerin sorunlarını karşılamakta yetersiz kaldığını söyledi. Yavuz, "Ülkemizde henüz yapılamayan ve geçtiğimiz yıllarda Gümrük Vergisi uygulanmama kararı alınmış ALUSİ kalite saclarda Gümrük Vergisi'nin %15'e çıkarılması rekabetçiliğimizi son derece olumsuz etkileyecektir. Ülkemizde özellikle istenen kalitede uygun sıcak sacın yeterli kapasiteye sahip olmaması sebebiyle hem fiyatlar hem de teslimat süreleri son derece olumsuz etkilenmiştir." ifadelerini kullandı.

Yavuz sözlerine şöyle devam etti: "Arz/ talep uyumsuzluğu ve yerli üretimin ihracata yönelmesi nedeniyle neredeyse her çeyrek yüksek fiyat artışları ile karşılaştık. Sektörün temel girdilerinden olan yassı çelik ürünlerinde gümrük vergisi politikasının yeniden gözden geçirilmesi ve en azından arz/talep dengesi sağlıklı bir seviyeye gelen kadar kaldırılması önem arz etmektedir."

### Özkadı: Elektrik fiyatlarındaki artışla enerji verimli ürünlerin önemi daha da arttı

TÜRKBEŞD Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Özkadı ise elektrik fiyatlarındaki artışa değinerek enerji verimli ürünlerin çok daha önemli hale geldiğini vurguladı. Özkadı, "Elektrik fiyatlarında son bir aydaki artışlarla birlikte 4 kişilik bir ailenin aylık ortalama harcaması %75 oranında arttı. Enerji verimli ürünlerin kullanımı tasarruf sağlanmasına yardımcı olacaktır. Hanelerde yüksek enerji verimli ürünlere geçişin hızlandırılması için tüketicinin desteklenmesi ve teşvikler sağlanması önemlidir. Enerji verimi yüksek olan ürünlerde KDV, ÖTV muafiyeti getirilmesi, taksit sayısının artırılması ve enerji sınıfı yüksek ürünlerin satın alınmasında daha düşük faizli kredi kullanımı gibi destekler verilmesinin enerji verimliliğin giderek önem kazandığı bu dönemde son derece yararlı olacağını düşünüyoruz." dedi.

AB'nin yeni rekabetçi büyüme stratejisi olan Yeşil Mutabakat kapsamındaki gelişmelere de değinen Fatih Özkadı, konunun ekonomi dönüşümü için fırsat olarak görülmesi

gerektiğini belirterek "Bu doğrultuda karbon nötr olma vizyonuyla bütüncül bir iklim değişikliği ve yeni bir kalkınma politikası geliştirmeliyiz." dedi.

Son dönemde AB'nin firmaların yeşil finansmana erişimleri için kritik olacak Taksonomi düzenlemesini onayladığını belirten Özkadı, "İlgili düzenleme iklim değişikliği azaltımı ve uyum hedeflerine önemli ölçüde katkıda bulunan faaliyetlerin şeffaf bir şekilde değerlendirilmesini hedefleyen teknik kriterler içeriyor. Bu bakımdan iklim ve çevre kriterleri için net bir sürdürülebilirlik ölçütü sunacak." dedi.

Paris Anlaşması'nın onaylanması sonrasında, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından Türkiye 2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi, Türkiye'nin Uzun Dönemli İklim Değişikliği Stratejisi ve Eylem Planı çalışmalarının başlamasını büyük bir memnuniyetle karşıladıklarını anlatan TÜRKBEŞD Yönetim Kurulu Üyesi Özkadı, İklim Şurası'nın da iklim stratejilerimizin belirlenmesine önemli katkı sağlayacağını inandıklarını söyledi.

# HONOR robot süpürge Türkiye'de satışa çıkıyor

Akıllı telefonlar ve aksesuarlarına ek olarak Türkiye'de ürün gamını genişletmeye devam eden HONOR'un yeni robot süpürge modeli HONOR Choice R1 Cleaner yüksek emiş gücü, uzaktan kumandalı kontrolü ve 300ml'lik su haznesi ile rakiplerinden ayrılırken 7.9 cm yüksekliği ile her yere kolaylıkla girebiliyor.



Akıllı telefon, aksesuarları ve giyilebilir cihazlara ek olarak ülkemizde ürün gamını genişletmeye devam eden küresel akıllı cihaz üreticisi HONOR, yeni robot süpürgesinin Türkiye'de satışa çıkacağını duyurdu. Robot süpürge pazarında yüksek performans ve uygun fiyata odaklanan HONOR, ürün portföyüne HONOR Choice R1 Cleaner modelini eklemiş oldu.

Özellikle son dönemde robot süpürge kullanımı oldukça yaygınlaştı. Gerek evlerimizde gerekse de ofislerimizde robot süpürge kullanımı sayesinde çok daha kolay ve pratik bir temizlik anlayışı hakim olmaya başladı. Akıllı teknolojiler konusunda Ar-Ge yatırımlarına devam eden HONOR ise yeni süpürge modeli HONOR Choice R1 Cleaner ile bu pazara sağlam bir giriş yapmayı hedefliyor.

## Yüksek emiş gücü ve batarya performansı

Kolay ve otomatik kullanımı ile geleneksel temizlik anlayışının ötesine geçen HONOR Choice robot süpürge sahip olduğu 2600pa'lık emiş gücü ile yüksek bir performans sunuyor ve 510ml toz haznesi, 300ml'lik su haznesi ile uzun bir kullanım süresi sağlıyor. 2600 mAh batarya kapasitesine sahip olan HONOR Choice robot

süpürge bu sayede 90 dakika kesintisiz temizlik imkanı sağlarken 240 dakikada tam şarj kapasitesine ulaşıyor.

2 adet yan fırçası ile sert yüzeyler ve halılarda kullanabileceğiniz HONOR Choice R1 Cleaner, 31.5 cm gövde çapı ve temperli cam yapısı ile tasarım tarafında da hafif ve kullanışlı bir şekilde karşımıza çıkıyor. Sadece 7.9 cm yüksekliğe sahip olan robot süpürge bu ince yapısı sayesinde ulaşılması zor noktalara ulaşabiliyor ve mobilyaların altına rahatça girebiliyor.



## Farklı çalışma modları kolay kullanım

Rakiplerine kıyasla 58 - 70 dB aralığında sessiz bir performansa sahip olan HONOR'un akıllı süpürgesi ayrıca jiroskop sensörü sayesinde kullanmak istediğiniz alanın haritasını çıkartabiliyor. HONOR Choice App uygulaması sayesinde dilediğiniz ayarlamaları yapabileceğiniz robot süpürge aynı zamanda otomatik, kenar süpürme, sabit bir noktaya odaklanma ve programlı temizleme gibi modlara da sahip.

Google Asistan ve Amazon Alexa desteği de bulunan HONOR Choice R1 Cleaner, bu sayede sesli komut ile kullanılabilir ve kolayca yönetilebilir.



# LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN  
LÖSEMİ VE KANSER  
HASTALARINA DA  
destek veriyor

**LÖSEV**   
Lösemili Çocuklar Vakfı

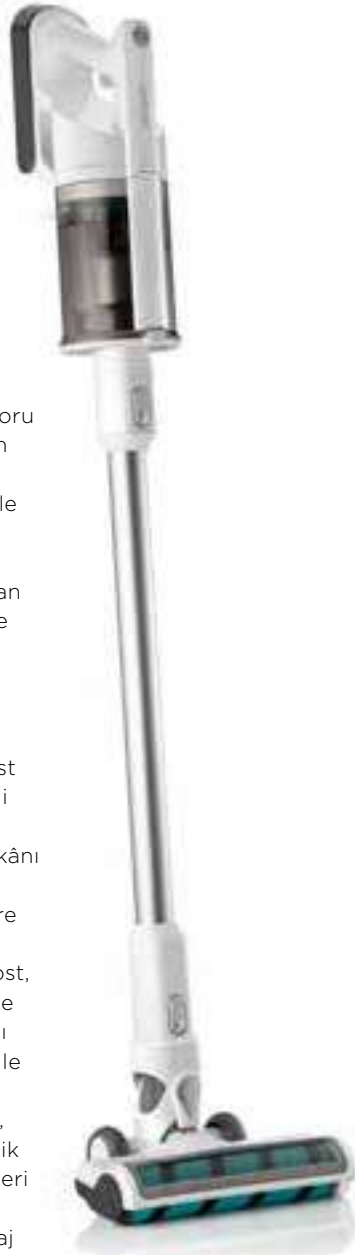
0312 447 06 60  
[www.losev.org.tr](http://www.losev.org.tr)



## Arzum Magiclean Boost Dikey Şarjlı Süpürge, hijyen ve kullanım kolaylığı öne çıkıyor

Arzum'un teknoloji ve performansı bir araya getirerek tasarladığı üstün performanslı Arzum Magiclean Boost Dikey Şarjlı Süpürge temizliği keyfe dönüştürüyor. 400 W gücündeki motoru ve ultra güçlü LED'leriyle görünmeyen tozlara bile savaş açarken, yumuşak fırçalı ve ince uçlu başlık seçenekleriyle evinizde ulaşılmadık yer bırakmıyor. HEPA filtresiyle toz ve alerjenleri süpürge içerisinde hapseden Magiclean Boost, evinizde hijyeni en üst seviyeye çıkarıyor.

Yüksek performanslı ve uzun ömürlü BLDC motoruyla maksimum çekiş gücü sağlayan Arzum Magiclean Boost Dikey Şarjlı Süpürge, yüksek kapasiteli bataryası sayesinde kablosuz ve her zaman kullanıma hazır bir temizlik imkânı sunuyor. 50 dakikaya kadar kullanım süresi ve kolayca boşaltılabilen 0,5 litre kapasiteli toz haznesi ile tek seferde tüm evi temizleyebilen Magiclean Boost, başlığının yüksek manevra kabiliyetiyle temizlikte kontrol ve kullanım kolaylığı sağlıyor. Maksimum hız seviyesinde bile sadece 78 desibel ses çıkaran Arzum Magiclean Boost Dikey Şarjlı Süpürge, sevdiklerinizi rahatsız etmeden temizlik yapma fırsatı sunuyor. Tüm bu özellikleri ile temizliğin en konforlu halini sizlere sunan Magiclean Boost, duvara montaj aparatı ile de evinizde yer kaplamıyor.



## E.C.A.'dan düşük emisyonlu çevre dostu şofben Phoenix

E.C.A., enerji kullanımını önemseyen hermetik şofben Phoenix ile kışın vazgeçilmezi oluyor. Konforu ön planda tutan yapısıyla tercih edilen Phoenix; mutfakta, banyoda ve lavaboda sıcak su kullanımına yeni bir boyut kazandırıyor. Phoenix şofben, elektronik akış ölçer sayesinde termostatik kontrol, emniyet sistemi sayesinde ise elektrik kesintilerine karşı özel önlemler alıyor. Verimliliğin yanı sıra güvenliği de öne çıkaran ürün, modülasyonlu fanı sayesinde sessiz çalışmasıyla fark yaratıyor.

E.C.A.'nın yeni enerji yönetmeliğine uygun hermetik şofbeni Phoenix, NOx salınımını düşüren özel tasarım yapısıyla sürdürülebilirliğe imkan tanıyor. Akıllı yanma kontrolü özelliği ile üstün emniyet sağlayan Phoenix, güvenliği her zaman ön planda tutuyor. Kullanılan özel hermetik baca seti ile yanma havasını dış ortamdaki temin eden Phoenix, yanma sonucu oluşan atık baca gazını yine hermetik baca seti ile dış ortama aktarıyor. LCD kontrol paneli ile çıkış suyu sıcaklığını anlık olarak görebilme imkanı tanıyan ürünün minimal ve basit yapısı kullanıcıya kullanım kolaylığı sağlıyor.



## 3 fonksiyonlu Goldmaster Grillart hem sağlıklı hem pratik

İsteddiğiniz her yerde, canınız ne zaman isterse sağlıklı atıştırmalıklar hazırlamak Goldmaster Grillart ile çok kolay. 3 fonksiyonun tek üründe bulunduğu Grillart sayesinde ister Tost ister Waffle ya da Izgara yapmak oldukça pratik. Granit efektli çıkarılabilir waffle ve ızgara plakaları sayesinde 3 özelliği tek üründe bulunduğu üründe 180° açılabilir üst gövdesi sayesinde ızgaralarınızı rahatlıkla yapabileceğiniz gibi yiyecek kalınlığına göre üst gövde pozisyonunu da ayarlayabilirsiniz. Isıya dayanıklı tek parçadan oluşan döküm sapı ve 2000 Watt gücü ile ideal pişirmenin keyfini yaşatır. 5 Kademeli ısı ayarı ve gösterge ikaz ışıkları sayesinde tost ve waffle hazırlamak için cihazın doğru sıcaklığa ne zaman ulaştığını bilirsiniz. 6 adet tost yapabilme , 4 adet waffle yapabilme kapasitesine sahip ürün yağ damlama tepsi sayesinde temiz bir kullanım sağlar. Üstelik yapışmaz ve temizlenebilir plakaları sayesinde Grillart'ın temizliği de oldukça kolay. Ayrıca kompakt yapısı sayesinde dik şekilde saklamak da mümkün.



GRANİT EFEKTLİ  
ÇIKARILABİLİR  
DÖKÜM PLAKALAR

EKSTRA WAFFLE  
PLAKALAR



## Philips SpeedPro Max 8000 maksimum güçte en uzun kullanım süresi ile tüm eve yetiyor

Philips Kablosuz Elektrikli Süpürge 8000 serisi, tüm evi temizlemeye yetecek kadar uzun çalışma süresine sahip. Sahip olduğu yeni nesil lityum iyon piller sayesinde dikey süpürgeler arasında en uzun turbo (maksimum) performansı sunan bu elektrikli süpürgeyle tek şarjla 125 m<sup>2</sup>'nin üzerinde bir alanı temizlenebiliyor. Dayanıklı ve uzun ömürlü 25,2 V lityum iyon pilleri tek şarjla eco modunda 70 dk, normal modda 35 dk ve turbo modunda 28 dakikaya kadar kullanım süresi sunuyor.

Temizlik yaparken zemindeki her şeyi aynı yüzeyin üzerinden bir kez daha geçmeye gerek kalmadan tek seferde yakalamanızı sağlıyor. 360° emiş başlığı her harekette tozun ve

kirin %99,7'sini yakalıyor, zeminde hiçbir şey bırakmıyor. Patentli 360° emiş teknolojisi sayesinde başlığın her yönünden daha fazla toz ve kir yakalayıp her hareketinizin hakkını veriyor.

Zemin üzerindeki büyük kısmı gözle görülmeyen toz, tüy, saç ve kırıntılar artık başlığın LED ışıkları sayesinde kolayca fark edilip temizleniyor. Başlıktaki LED'ler, temizlik sırasında görünmeyen toz ve kiri ortaya çıkarıyor; temizlik konusunda her zaman ve her yerde yardımcı oluyor.

### PowerBlade dijital motoru Akıllı Ekran üzerinden kolayca kontrol

PowerBlade dijital motor özelliği sayesinde üst düzey hızlı hava akışı oluşturarak başlığın her yönden daha fazla toz ve kir yakalamasını sağlayan SpeedPro Max XC8049'in Akıllı Dijital Ekranı sayesinde motoru her zaman kontrol edebilir ve ihtiyacınıza göre ayarlanabilir. Akıllı Dijital Ekran ayrıca filtrenin ne zaman temizlenmesi gerektiğini de gösteriyor. Filtre temizleme göstergesi ürünün bakımını aksatmamaya ve cihazdan üst düzey performans alınmasını sağlıyor.

## Lezzetli, sağlıklı ve pratik yiyecekler için Airfryer XXL

Philips, Airfryer XXL ile çok yağlı ve sağlıksız pişirme yöntemlerini rafa kaldırıyor. Fazla yağ içerdiği için yemekten çekindiğiniz tüm yemekleri zevkle yiyebilmenize imkân sağlayan Airfryer XXL, mutfaklara sağlık getiriyor. Philips Airfryer XXL, en sevilen yiyecekleri çok az yağ ile veya hiç yağ olmadan, sıcak havayla kızartıyor. Yeni Fat Removal teknolojisi ile yiyeceklerin fazla yağdan arınmasını sağlayarak, kızartma yapmanın en sağlıklı yolunu sunuyor. Airfryer XXL, geniş iç hacmi sayesinde tüm aile için tek seferde yemekleri kızartabilir, aynı zamanda ızgara yapabilir ya da fırınlatabilir. Sıcak tutma özelliği ile de yemekleri 30 dakikaya kadar aynı ısıda saklayabilme imkanına sahip.. En uygun sıcaklığı; önceden ayarlanmış pişirme programlarını içeren dijital ekranı ile en doğru süreyi seçmenizi sağlayan Airfryer XXL, entegre koku giderici hava filtresi ile mutfakta istenmeyen yemek kokularının da önüne geçiyor. Bulaşık makinesinde kolayca yıkanabilen parçaları pişirme sonrasında hem temizleme kolaylığı sunuyor hem de pratikliği sayesinde mutfakta geçirilen zamanı kısaltıyor.

Yeni Airfryer XXL ile aile boyu yemekler pişirilebilir. Tam boy kapasitesi sayesinde büyük ve lezzetli yemekleri daha kolay pişirmeyi mümkün kılan ürün ile bütün bir tavuk, hatta 1,4 kg'ye kadar kızartma pişirilebiliyor. Büyük 7,3 L kapasiteli tavayla altı porsiyona kadar servis yapılabilir. Airfryer XXL, 5 adet ön ayarlı pişirme programları bulunan dijital ekranı ile dondurulmuş patates, et, balık, bütün tavuk ve tavuk butlarının bir düğmeye basılarak pişirilebilmesinde kullanımı kolay sağlıyor.

## Tek tuşla ister derin dondurucu isterseniz buzdolabı olarak kullanabileceğiniz ürünler Uğur'da

UED 7246 DTK NF D/S buzlanma ve karlanma yapmayan "No-Frost" teknolojisi ve dijital kontrol ekranıyla gıdalarınızı en uygun koşulda saklamanıza olanak sağlıyor. 238 litre geniş iç hacmi ve kullanışlı 7 geniş çekmecesiyle rahat bir kullanım imkanı sunan UED 7246 DTK NF D/S ile siz nasıl isterseniz öyle.



## Hoover şarjlı dikey ve robot süpürge ailesi her zeminde üstün performans sergiliyor

Direct Impulse motor teknolojisi sayesinde uzun ömürlü ve yüksek performans sunan H-FREE 500 şarjlı dikey süpürge serisi; dayanıklılığı, yüksek manevra kabiliyeti ve 45 dakikaya varan bağımsız çalışma süresiyle öne çıkıyor. Hoover şarjlı dikey süpürge ailesinde bulunan H-FREE 300, H-FREE 200 ve H-FREE 100 serileri ise; farklı güç seviyelerinde çalışma özelliğinden, 2.5 saatlik hızlı şarj özelliğine, H-Lab Flat&Drive işlevsel başlıklardan, evcil hayvan başlığına kadar kullanıcıların hayatını kolaylaştıran bir çok özelliğe sahip. H-FREE Hydro serisi ise, rakiplerden ayrılarak ıslak ve kuru kullanımı tek cihazla sunarak, bir arada süpürme ve paspaslama özelliği sayesinde evinizin hijyenine katkı sağlıyor.

Zahmetsizce temizlik denince akla robot süpürgeler geliyor. Hoover H-GO 700 serisi

robot süpürgeler, 360° lazer navigasyonu, Gyroscopic haritalama teknolojisi ve hOn uygulamasıyla (Wi-Fi ve Bluetooth) akıllı bağlantıları sayesinde, uzaktan yönetebileceğiniz ve ileri performans programlama özellikleriyle birlikte, temizliğin yanında hayatınıza kolaylık katıyor. 120 W



güçlü BLDC motor, XL Hybrid Care fırça başlık, 135 dk. çalışma süresi, akıllı sensörleri ve şarj ünitesine otomatik dönüş özellikleriyle temizlik ve hijyende süreklilik sağlıyor.



## TCL NXTWEAR AIR Giyilebilir Teknoloji Gözlükleri'ni tanıttı

Görüntü teknolojilerinin, uygun maliyetli ve gelişmiş akıllı deneyimlerin öncüsü TCL, ikinci nesil giyilebilir teknoloji gözlüğü NXTWEAR AIR'ı tanıttı. Yeni ve şık gözlükler üstün görüntü teknolojisini, zengin deneyimi önceki nesil gözlüğe kıyasla yüzde 30 daha hafif ve daha konforlu bir yapıda sunuyor. Bu sayede en üst düzey eğlence ve verimlilik, kullanıcılarla buluşuyor.

NXTWEAR AIR, kullanıcıları buldukları yerden istedikleri içeriği deneyimleyebilme, buldukları yerde bir şeyler izleme, oyun oynama ve çalışma imkânı sunarak, hareket halindeki çalışanlar ve seyahat edenler için uygun bir cihaz haline geliyor. TCL NXTWEAR AIR, film izlerken gelişmiş bir görüntüleme deneyimi de sunuyor. Kıyasıya rekabetin yaşandığı spor müsabakaları ve sevilen filmler, kısa yolculukları veya uzun seyahatleri heyecanlı hale getiriyor.



1080p çift mikro OLED ekrana sahip olan TCL NXTWEAR AIR, bol ayrıntılı, güçlü, zengin ve canlı renklerin yanı sıra derin gölgeler ve siyahın koyu tonlarını sunuyor. Aynı zamanda

sinemadaki gibi 4 metre uzaklıktan 140 inç büyüklüğe eşdeğer geniş ve sürükleyici bir izleme ortamı yaratıyor.

## Goldmaster Nemo Ultrasonik Hava Nemlendirme Makinesi ile nefesler daha rahat...

Ultrasonik soğuk buhar veren hava nemlendirme cihazı Nemo, odanın içindeki havanın nem seviyesini yükselterek çok daha rahat nefes almayı böylece çok daha iyi bir uyku uyumayı sağlar. Goldmaster Nemo ultrasonik hava nemlendirici ısıtıcı elemanlar içermez bu yüzden yeni doğan bebekler ve çocuklar için tamamen güvenlidir. Ultra sessiz çalışma özelliği ile gündüz veya

gece rahatlıkla kullanabilirsiniz. 360 derece dönebilen ultrasonik buhar yönlendirici başlığı ile odanın her yerini eşit oranda nemlendirebilirsiniz. Goldmaster Nemo 3,7 litre su tankı ile 12 saat boyunca kesintisiz buhar verir, daha uzun süre kullanım imkanı sunar. 30W gücü ile düşük enerji sarfiyatı sağlar.





## LG temiz hava teknolojisini geliştirmeye devam ediyor

LG Electronics (LG), hava temizleyici, ısıtıcı ve fanın avantajlarını tek bir üründe, şık bir formla sunan hepsi bir arada ev tipi hava bakım çözümünü dünyada ilk kez CES 2022'de tanıtıyor. Günümüzün evdeki yaşam tarzının ihtiyaçlarını karşılamak için sıfırdan geliştirilen tamamen yeni PuriCare™ AeroTower Hava Temizleme Fanı, her türlü iç mekan etkinliğini daha keyifli ve rahat hale getiren kişiselleştirilmiş bir konfor sunuyor.

Yıl boyunca kullanım için ideal olan LG PuriCare AeroTower Isıtma Modu, Fan Modu ve Difüzyon Modu olmak üzere, üç hava akışı modundan birinde 360 derece saf ve temiz hava sağlıyor. Isıtma Modu; oda sıcaklığını 10 dakikadan1 daha kısa bir sürede beş santigrat derece artırabiliyor ve maksimum 30 santigrat dereceye kadar ısıtma sağlayabiliyor. Bu da LG PuriCare AeroTower'ı soğuk günlerde sıcak hava üfleme için ideal bir ürün haline getiriyor. Fan Modu ise, ferahlatıcı bir esinti üretiyor ve 10 kademeli hava akışı yoğunluğu ile özelleştirilmiş konfor sağlıyor. Difüzyon Modu da, daha geniş, daha güçlü hava sirkülasyonu için Air Guard difüzörü aracılığıyla yukarı ve dışarı temiz, filtrelenmiş hava sağlayarak her mevsimde optimum kalitede iç mekan havası sunuyor.



## LG Tiun'la ev içerisinde sebze ve yeşillik yetiştirmek çok kolay

LG Electronics'in (LG) güncellenmiş yeşil yaşam konsepti, modern bağımsız iç mekan bahçe cihazı LG tiun ile CES 2022'de tanıtılacak. Korece'de "filizlenmek" anlamına gelen Tiun, LG'nin en acemi bahçıvanların bile tüm yıl boyunca evlerinin rahatlığında sebze, ot ve hatta çiçek yetiştirmesini sağlayan en yeni cihazına verilebilecek en uygun isim olarak tanımlanıyor. Şık ve kullanımı son derece basit olan LG'nin en son yaşam tarzı yeniliği, haşere veya olumsuz iklim endişesi olmadan tam donanımlı bir bahçenin tüm avantajlarını sunuyor.

Tamamen bağımsız bir ünite olarak tasarlanan LG tiun, her biri altı adede kadar hepsi bir arada tohum paketini ve üç farklı türde tohum setini alabilen iki rafa sahip. Tohum çimlenmesi için 10 delik içeren her tohum paketi ile kullanıcılar, teknolojinin büyüü ve LG'nin gelişmiş teknik bilgisi sayesinde sadece dört ila sekiz hafta içinde, evlerinde kolayca farklı yeşillikler yetiştirebiliyor.

LG'nin ünlü İnverter Kompresörünü kullanan Esnek Hava Kontrol Sistemi, organik büyüme için en uygun koşulları yaratmak üzere



tiun'un iç sıcaklığını hassas bir şekilde ayarlıyor. Günün doğal döngüsünü taklit etmek için sıcaklığı ve ışığı otomatik olarak düzenliyor. LG'nin akıllı bahçe sistemi her 24 saatte sekiz kez sulama yaparken, Otomatik Sulama Sistemi tohumların sağlıklı yeşilliklere ve çiçeklere dönüştürülmesine yardımcı olmak için ideal miktarda nemi sirküle ediyor.



## Yeşilçam'ın en iyi aşk filmleri



### 1. Sevmek Zamanı Metin Erksan - 1965

Döneminin çok ötesinde, hala modern ve şairane, deneysel bir aşk filmi. Ayıksı yönetmen Metin Erksan'ın filmografisinde bile ayıksı duran başyapıt. Tadilata gittiği bir evde gördüğü kadın fotoğrafına aşık olan boyacının (Müşfik Kenter) eksantrik sevdası. Sadece Türk değil, dünya sinema tarihinin en değişik aşk öykülerinden biri.



### 2. Vesikalı Yarım Lütfi Ö. Akad - 1968

Evli manav Halil (İzzet Günay) ile pavyon konsomatrisi (en iyi rolünde Türkan Şoray) Sabiha'nın yasak aşkı "kalbinizi kıra kıra" içinize işliyor. İmkansız aşk, bu kadar güzel anlatılmamıştır Türk Sinemasında. Sait Faik'in bir öyküsünden esinlenilmiş. Filmdeki İstanbul kareleri de fevkaladenin fevkinde.



### 3. Ahh Güzel İstanbul Atif Yılmaz - 1966

Aktris olmak için İstanbul'a kaçan kızla (Ayla Algan) kendinden yaşça büyük, fakir düşmüş eski İstanbul beyefendisi fotoğrafçının (Sadri Alışık) dostlukla karışık aşkı. Aşkın ötesinde kaybedilen değerler, kültürel bozulma gibi toplumsal konulara da ışık tutan komedi-dram klasiği. Benzersiz İstanbul manzaraları da cabası.



### 4. Ah Müjgan Ah Mehmet Dinler - 1970

Yeşilçam'ın iki demirbaş senaristinden biri olan Safa Önal'ın en iyi senaryolarından birini bana göre dünya sinemasının en büyük oyuncularından biri olan Sadri Alışık'ın yorumlaması dünyalara bedel. Komediye de dramı da bu kadar rahat eldiven gibi üzerine geçirebilen çok az oyuncu geçti bu dünyadan. Özellikle filmin sonundaki repliğine ağlamayana para yok.



### 5. Selvi Boylum Al Yazmalım Atif Yılmaz - 1978

Usta Kırgız yazar Cengiz Aytmatov'un "Al Yazmalım" hikayesinin serbest bir uyarlaması. Aşk tanımını en güzel yapan filmlerden biri. Cahit Berkay'ın muhteşem müzikleri, ezberlenmiş replikleri ile eskimeyen bir klasik. " - Sevgi neydi ? ", " Sevgi emektir. "



### 6. Avare Mustafa Memduh Ün - 1961

Orhan Kemal'in "Devlet Kuşu" romanının ilk uyarlaması. 20 yıl sonra "Devlet Kuşu" adıyla Kemal Sunal'ın oynadığı rolü daha dramatik bir çizgide Ayhan Işık oynuyor. O film de iyi ama zengin kızın fakir oğlana hastalıklı aşkını anlatan bu versiyonu çok daha iyi. Güzel ve yetenekli efsaneler Fatma Girik ve Çolpan İlhan için bile izlenir.



### 7. Şaşkın Damat Zeki Ökten - 1975

Kemal Sunal efsanesinin, güldürü öğelerini kısmadan yaşattığı imkansız gibi gözükken büyük aşkın filmi. Ali Şen usta da beyazperdedeki ender iyi adam rollerinden birinde çok iyi. Çokça eğlenceli, bazen yürek burucu ama tabii ki sonu mutluluk.



ŞUBAT 2022 • SAYI: 272

**İmtiyaz Sahibi**  
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı  
Yıldırım SÖYLEMEZ

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

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

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

**Editör**  
Eren Kılıç  
Yasemin Ferhatoğlu

**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](http://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-sürel yayındır.

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

Bu dergide yayımlanan herhangi bir haber veya yazı 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 İlke ve Etikleri'ne uymaya söz vermiştir.



New  
Product  
Yeni Ürün

36  
GARANTİ

# 15 Programlı LUXELL OPALL Ankastre Fırınlar



Yoğurt  
Yapma



Ekmek  
Yapma



Meyve / Sebze  
Kurutma



Pizza  
Yapma



Grill  
Yapma



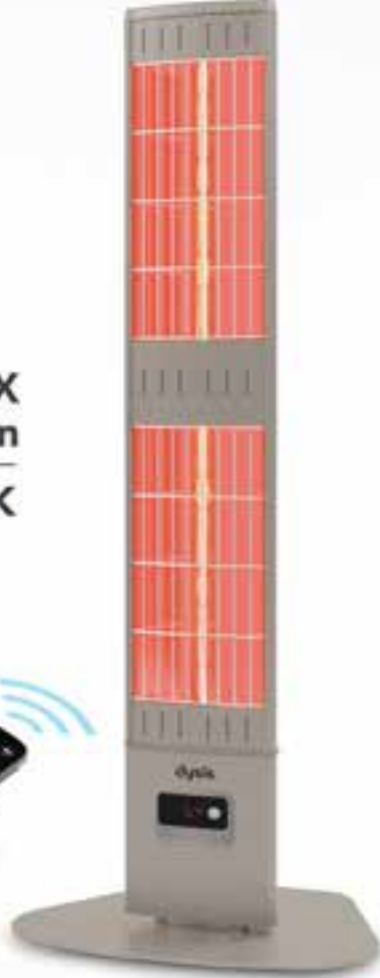
Fırının Diğer Özellikleri:

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



Sıcaklığımızla **her yerdeyiz!**

Double X  
Halojen  
HTR7412.E.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.



#### DEVRİLME EMNİYETİ

Isıtıcınız devrilme veya ters dönme gibi tehlikeli durumlarda kendini otomatik kapatarak güvenliğinizi sağlar.



Konforunuz için uzaktan kumanda



Suya ve toza karşı üst sınıf koruma