

Söyleşi

“Akıllı” özelliğe sahip ürünler sadece robot süpürgelerle sınırlı kalmayacak

Senur Akın Bıçer

Arnica Yönetim Kurulu Başkanı

6

Dosya

Muğla’da beyaz sektörün durumunu bayilere sorduk

10

Söyleşi

“Farklı markaların ihracatı ve pazarlamasını yapmak istiyoruz”

H. Murat Balcıoğlu

GOTEK Genel Müdürü

18

275

www.dagitimkanali.com.tr



Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye’nin Uzman Dergisi

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



arnica™

UZAKTAN KONTROLLÜ AKILLI YAŞAM



Yüksek
Performans



Nemli
Silme



Uzaktan
Kontrol



Akıllı
Haritalama



Güçlü
Batarya



Lazer
Navigasyon

SİL SÜPÜR
ROBOT SÜPÜRGE

metalline®

Electromechanic Systems

Slim-Line

GÖMME PRİZ SİSTEMİ



Online Katalog için QR kodu okutunuz.

Ürünü

www.teknolojimagazasi.com'dan
online satın alabilirsiniz!

8 Farklı Renk Seçeneği, 2 Farklı Model

Slim-Line USB Şarj Sistemi; modüler çiftli USB-A soketli şarj sistemi, kolay kullanımı, kolay montajı, hızlı şarj özelliği ve oldukça şık tasarımı ile her alanda ihtiyaçlarınızı karşılar. Sert zeminlerde olduğu gibi yumuşak yüzeylerde de kolaylıkla kullanabilirsiniz. Keskin köşeli ve oval köşeli olmak üzere 2 farklı model ve 8 farklı renk seçeneği ile sizlerin beğenisine sunuyoruz.

- 2 Yıl Garantili
- Güvenli Alışveriş
- Özel Üretim



+90 (216) 481 33 33



info@metalline.com.tr



metallinecomtr

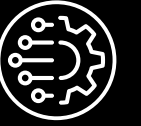


www.metalline.com.tr

Otomatik Çekim Gücüyle INOVATOR X PLUS Sezgilerine Güvenin

Kir ve toz yoğunluğuna göre emiş gücünü
otomatik ayarlayan teknoloji evinizde.

OTOMATİK EMİŞ GÜCÜ



46 DAKİKA'YA VARAN ÇALIŞMA SÜRESİ



ZENGİN AKSESUAR SEÇENEĞİ





MagicFry

Air Fryer

-97%

Maksimum
lezzet

3,5 litre fritöz kapasitesi ile
hızlı ve pratik kullanım

MagicFry mutfağınız için özenle tasarlanmıştır.
Tezgahınızda yerden tasarruf edecek ve
geniş sofralar için sağlıklı yiyecekler
hazırlayabileceksiniz.



Hızlı Kontrol düğmesi,
MagicFry'nizin ana kontrol öğesidir.
Doğru sıcaklığa ayarlayın ve tıklayın.
Hava akışı ile minimum yağ kullanın.



15 dakika
Patates kızartması
180 °C



15-20 dakika
Et kızartma
200 °C



15-20 dakika
Balık kızartma
180 °C

Popüler yemekler için önceden ayarlanmış
programlar oluşturduk, böylece onları
tek bir tıklamayla pişirebilirsiniz.
Patates, et, balık ve bagetler için
önceden ayarlanmış programlarımızın
rahatlığının keyfini çıkarın.



Eşsiz turbo motor
gücünde, pişirme bölümü
boyunca sabit bir sıcak hava akışı
sağlayarak, tüm sepet boyunca
ısıнын eşit dağılımını sağlar.



Tüm çıkarılabilir
parçaları bulaşık
makinesinde yıkanabilir.

**4 YIL
GARANTİ**

www.king.com.tr / KingEvAletleri

İçindekiler

6

Söyleşi

"Akıllı" özelliğe sahip ürünler sadece robot süpürgelerle sınırlı kalmayacak

Senur Akın Biçer
Arnica Yönetim Kurulu Başkanı

10

Dosya

Muğla'da beyaz eşya sektörünün durumunu bayilere sorduk

14

Kahve Kokusu

Nestlé Professional geleceğin girişimci adaylarına kafe açmanın püf noktalarını aktarıyor

Siemens EQ.700 ile dünyanın tüm kahveleri yanınızda
Londra Kahve Festivali'nde Arzum OKKA Rich Spin M'e büyük ilgi

18

Söyleşi

"Farklı markaların ihracatı ve pazarlamasını yapmak istiyoruz"

H. Murat Balcıoğlu GOTEK Genel Müdürü

20

Sektör Haberi

36

Dernek

İlk 3 ayda beyaz eşyada toplam satışlar %2, ihracat ise %6 arttı

38

Fuar

IFA 2022: Global Tech Reboot Eylül'de Berlin'de düzenlenecek

40

Bayi

Kadınlar kurdukları girişimleri devam ettirmede erkeklerden daha başarılı

42

Teknoloji

Samsung Neo QLED 8K TV serisi yeni özellikler ile donandı

44

Ürünler

48

SineMadem

En iyi lise 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



ON'dan iyisi Yok

Şenocak

Çekmeceli Derin Dondurucularda

Tam 10 Yıl Garanti

6200 Inox Serisi



7300 Serisi



ŞENOCAK

senocak.com.tr

444 0789



Enerjinizi İşinize Harcayın Hizmeti Bize Bırakın

- Türkiye çapında işinde uzman 300 den fazla yetkili servis noktamız
- Firmaya özgü çağrı merkezi ve müşteri temsilcilerimiz
- Küçük ev aletleri merkez servis atölyemiz
- 1500 m² yedek parça depolama alanımız
- Kendi CRM ve ERP uygulamalarımız ile
- Satış sonrası hizmetlerde profesyonel çözümler

ELİTSSH
Profesyonel Hizmetler

SUNUŞ



YILDIRIM SÖYLEMEZ
yildirimsöylemez@dagitimkanali.net

“Robotlar” süpürge sektörünü değiştirecek

Süpürge kategorisi, beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektöründe giderek artan bir hacimle büyümeye devam ediyor. Teknolojinin çok hızlı şekilde geliştiği ve değiştiği bu kategori, farklı ürünler ve piyasaya her gün giren yeni oyuncularla hem ciro hem de satış anlamında yerini giderek sağlamlaştırıyor. Araştırma şirketlerinin verileri, pandemi ile başlayan dönem ve devamında tüketicilerin robot süpürgelere olan ilgisinin giderek arttığını gösteriyor. Beyaz eşyadaki ana kategorileri bile zorlayacak şekilde büyüyen robot süpürgelerle ilgili inovatif çalışmalar da son hızla devam ediyor. Hem yerli üreticiler hem de ülkemizde bulunan çok sayıda yabancı marka, tüketici ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde teknolojilerine yatırım yapıyorlar. Biz de bu pazarı yakından izlemeye, hem haberlerimiz hem de özel röportajlarımızla gelişmeleri yakından takip etmeye çalışıyoruz. Robot süpürge kategorisinde üst sıraları zorlayan ve süpürge pazarında 2022 yılı ilk iki ay verilerine göre bu pazarda en fazla ürün satan markalardan olan Arnica'nın Yönetim Kurulu Başkanı Senur Akın Biçer, bu sayımızdaki ilk konuğumuz oldu. Süpürge pazarındaki genel gelişmeleri ve robot süpürge pazarındaki çalışmaları Biçer'le yaptığımız röportajımızda bulabilirsiniz.

Robot süpürgeler özelindeki mikrofonumuzu uzattığımız bir diğer isim ise Gotek Genel Müdürü H. Murat Balcıoğlu oldu. 2022 yılında faaliyetlerine başlayan ve her türlü akıllı ve teknolojik robotik ürünler, elektrikli taşıma araçları ve tüketici elektroniği gibi sektörlerde faaliyet gösteren Gotek'in genel çalışmaları ve pazarın geleceği ile ilgili röportajımızı ilerleyen sayfalarda bulabilirsiniz.

Bu sayımızda bayilerin sesine kulak vermeye ve sektördeki son durumu incelediğimiz dosyalarımıza, Muğla ile devam ettik. Muğla Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda beyaz eşya bayisi olan Mustafa Ercan ve bölgede faaliyetlerine devam eden değerli bayilerimizden aldığımız görüşler, bizlere beyaz eşya sektörü hakkında önemli bilgiler sundu. Beyaz eşya sektörünün Muğla ve çevresindeki güncel durumu ile ilgili bilgileri ilerleyen sayfalarımızdaki özel dosyamızda bulabilirsiniz.

Keyifli okumalar...

DELTA



BÜTÇENİZİ KORUYAN TEKNOLOJİ



444 75 25



deltasogutma.com.tr



/deltasogutma



“Akıllı” özelliğe sahip ürünler sadece robot süpürgelerle sınırlı kalmayacak

“Süpürge ürün grubu bizim Arnica olarak adımızın ülke ve dünya genelinde duyulmasında gerçekten çok etkili oldu. GFK raporlarına göre 2021’in ilk sekiz ayında elektrikli süpürge sektöründe cirosal büyüme yüzde 54.6 oldu. Bu oran 2020’nin aynı döneminde yüzde 47,6 düzeyindeydi. Sektördeki bu büyümenin devam ettiğini de bu yılki rakamlardan görüyoruz.”

Arnica 2022 yılına nasıl başladı, genel olarak çalışmaları nasıl gidiyor? Hem marka hem de sektör özelinde genel bir değerlendirme alabilir miyiz?

2022 yılına pandemi süreci sonrası bakış açısına uygun bir şekilde koyduğumuz stratejik hedeflerle başladık. Tüketicinin hayatını kolaylaştıran ürünlerimizi, yüzde 100 müşteri memnuniyeti hedefiyle, titiz Ar-Ge süreçlerinin bir sonucu olarak aynı zamanda sürdürülebilirlik ilkelerini de göz önünde tutarak piyasaya

sunuyoruz. Bu çerçevede cirosal ve satış adedi bazındaki hedeflerimize uygun bir şekilde ilerliyoruz. Evlerde geçirdiğimiz süre arttıkça tüketiciler hem bu sektörün sunduğu ürünleri daha fazla kullanır oldu hem de daha az zaman ve enerji harcayan ürünleri tercih etti. Biz de tüketicinin bu ihtiyacını hatta talebini görerek buna uygun şekilde ilerledik. Pandemiye geride bıraksak bile bu talebin devam edeceğini düşünüyorum. Sektörel bazda bakmak gerekirse küçük elektrikli ev aletleri sektörü olarak pandemideki ivmemizin sürdüğünü söyleyebiliriz. Özellikle global düzeyde etkili firmalar için de önemli bir üretim merkezi haline gelen ülkemizdeki markaların büyümeye devam edeceğini düşünüyorum.

Son dönemde pazara ve tüketicilere sunduğunuz yeni teknolojilerden bahseder misiniz? Ar-Ge ve teknoloji açısından nasıl bir yapılanma ile ilerliyorsunuz?

Ar-Ge çalışmalarımız, tüketici ihtiyacının önceden fark edilerek yeni ürünlerin geliştirilmesi, mevcut ürünlere yönelik geribildirimlere göre iyileştirilmelerin yapılması gibi iki ana eksen üzerinde devam ediyor. Teknolojik gelişmeler ise her zaman gündemimizdeki en önemli konular arasında.

Biz Arnica olarak dünya genelinde tüm gelişmeleri, özellikle robot-insan iş birliğine dayalı üretim süreçlerini yakından takip ediyoruz. Kolaboratif olarak tanımlanan ve insan ile birlikte çalışabilen robotlardan beş adet aldık.

Ayrıca üç boyutlu (3D) kameralar da alıyoruz. Enjeksiyon makinesi, enjeksiyon için robot, akıllı konveyör sistemleri, kolaboratif robot,



3D kamera, otonom mobil robot ve otomatik depo ile prototip insansız üretim çalışması yapıyoruz. Demo olarak gerçekleştirdiğimiz bu çalışmadan elde edeceğimiz deneyimi normal üretim sürecinde de değerlendireceğiz.

Yakın zamanda ürün gruplarınız arasında öne çıkan ve tüketicilerin daha fazla ilgi gösterdiği ürünler var mıdır?

Son zamanlarda pandemi ile değişen yaşam koşulları ve alışkanlıklarımıza paralel olarak robot süpürge Sil Süpür'e, küçük kırıntıları toplamada çok becerikli olduğu için evde ve otomobilde de kullanılabilen Sofa Şarjlı el süpürgeimize, sıcak içecek ürün grubumuzdaki Arnica Demli Çay Makinemize ve Arnica Köpüklü Kahve Makinemize ilgi büyük oldu. Ancak süpürge gruplarımızda Arnica Tesla Elektrikli Süpürge ve mutfaktaki yardımcımız Arnica Diva Trend El Blender Setlerimiz de tüketicilerin tercihlerinin başında yer alıyor.

Süpürge pazarında 2022 yılı ilk iki ay verilerine göre bu pazarda en fazla ürün satan markalardansınız. Hem Türkiye süpürge pazarını hem de bu başarınızı dergimiz için değerlendirebilir misiniz?

Süpürge ürün grubu bizim Arnica olarak adımızın ülke ve dünya genelinde duyulmasında gerçekten çok etkili oldu. GFK raporlarına göre 2021'in ilk sekiz ayında elektrikli süpürge sektöründe cirosal büyüme yüzde 54,6 oldu. Bu oran 2020'nin aynı döneminde yüzde 47,6 düzeyindeydi. Sektördeki bu büyümenin devam ettiğini



de bu yılki rakamlardan görüyoruz.

Arnica olarak bizim süpürge grubundaki başarımızın arkasındaki etmen ise babam Hasan Akın tarafından kurulan ve ülkemizde "ilklerin mimarı" olarak bilinen Senur A.Ş'den gelen üretim gücümüz. Bu üretim gücümüzü tüketiciye mükemmel ürünler sunmak, güven unsurunu her zaman göz önünde tutmak gibi bizim için çok önemli olan pazarlama stratejileri ile birleştirdik. Ancak bu pazarlama stratejisinin başarılı olmasını ise büyük Arnica Ailesi'ni oluşturan tüm çalışanlarımızın gönül birliğine bağlıyorum. Çünkü biz Arnica'da mutlu çalışanın mutlu müşteri anlamına geldiğini bilerek kurum kültürümüzü birlikte üretme, ilerleme, dayanışma ve gelişme gibi sorumluluk alanlarını da kapsayan bir şekilde inşa ediyoruz. Toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik hassasiyetimizin de altını çizmek isterim.

2022'nin ilk iki ayı içinde en çok satan süpürgeler içinde 1. ve 2. ürün olarak robot süpürgeler kategorisinden. Bu durum Türk pazarında ilk kez görünüyor. Değerlendirmenizi alabilir miyiz?

Robot süpürgelere yönelik ilginin gelip geçici olacağı düşünülüyordu. Ancak değişen yaşam ve mimari tarzlar, beraberinde yeni alışkanlıkları da getiriyor. Evler küçüldükçe dikey ve şarjlı süpürgelere ilgi artmıştı. Tüketiciler pratik ve kolay kullanabildikleri



ürünlere yöneldi. Temizliğe daha az zaman ayırmaya dair ihtiyaç ise teknolojik gelişmelerle birleşerek robot süpürgelerin hayatımıza girmesine neden oldu.

Önceleri bu talep geçici bir durum olarak değerlendiriliyordu. Ancak satış rakamları ve ciro, bunun kalıcı bir eğilim olduğunu yönünde. Biz de başından bu yana süreci yakından takip ederek üretim ve pazarlama stratejimizi buna göre düzenledik. Arnica Sil Süpür Robot Süpürge'yi müşterilerimize sunduk.

Özellikle pandemi dönemi sonrasında büyüyen robot süpürge pazarının genel dinamikleri nelerdir?

Tüketicuyu yakından takip eden, isteklerini gören, ihtiyaçlarını önceden fark eden markalar her zaman öne çıkıyor. Bu durum robot süpürge pazarında da aynı. Marka güvenilirliği ve tüketici memnuniyeti gibi dinamiklerin aynı şekilde etkili olacağını düşünüyorum. Genel olarak pazardaki



Kısa bir süre önce Fortune Türkiye dergisi tarafından hazırlanan Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını listesinde yer aldınız. Bu başarınızdan da kısaca bahseder misiniz?

Uzun yıllardan bu yana henüz lise öğrencisi olduğum günlerden beri iş dünyasının içindeyim. Ve Fortune Türkiye dergisinin hazırladığı "Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını" listesinde yer almak mutluluk ve gurur verici. Çünkü üretmek, paylaşmak ve hayatı güzelleştirmek benim için çok önemli kavramlar. Bir iş insanı olarak bunları gerçekleştirirken toplumumuzun gelişmesinde çok önemli olduğumu düşündüğüm toplumsal cinsiyet eşitliği ve sanat gibi konularda da projeler yürütüyorum. Bu çabaların yerine ulaşmasından dolayı çok mutluyum. Bu listeye seçtikleri için Fortune Türkiye dergisine teşekkür ederim.

deneyim, Ar-Ge çalışmalarına verilen değer de bu pazarda firmaları öne çıkaracak. Tüketici açısından baktığımızda ise ne istediğini bilen, sürdürülebilirlik ilkelerine önem veren ve dünyanın geleceği ile yakından ilgilenen bir müşteri kitlesinin pazar dinamiklerini domine edeceğini görüyoruz.

Tüketiciler neden robot süpürgeleri daha sık tercih ediyorlar? Tüketiciler robot süpürge seçerken hangi özelliklere dikkat ediyorlar ya da etmeliler?

Hepimiz daha konforlu yaşamak istiyoruz. Güzel ve temiz ortamlarda kendimize daha fazla zaman ayırmak da isteklerimiz arasında. Robot süpürgeler, üstelik biz evde yokken bile yaşadığımız alanları temizliyor, süpürüyor hatta siliyor. Ayrıca teknolojiyi de hayatımızın içine tam anlamıyla sokmuş oluyoruz. Ben işin bu yönünün de duygusal olarak etkili olduğunu düşünüyorum. Yani teknolojinin hayatımızı bu kadar kolaylaştırdığını görmek de çok güzel.

Seçeğimiz robot süpürge de bizim beklentilerimizi karşılayacak özelliklere sahip olması önemli. Ben öncelikle ürünün toz haznesi kapasitesi, çekiş gücü, haritalama özelliği, paspası olup olmadığı, fırça sayısı, pil ömrü, ses seviyesinin düşüklüğü, yüksekliği ve HEPA filtresi gibi özelliklere dikkat edilmesini öneriyorum. Ayrıca kendi kendine toz haznesini boşaltabilen süpürgelerin tercih edilmesi de önemli.

Robot süpürgeler hangi özellikleri ile pazardaki diğer rakiplerinden

ayrılıyor? Özellikle sundukları teknolojiler özelinde nasıl bir farklılaşma söz konusu?

Robot süpürgeleri diğerlerinden ayıran özellikler aslında az önce satın alırken dikkat edilmesi gereken noktalarla aynı. Silme özelliği, sensör sayısı, haritalama özelliği, çalışma süresi, toz haznesinin büyüklüğü, kiri algılama, pil ömrü sayesinde daha uzun süre kullanılabilme gibi özellikleri tüketiciye sunan robot süpürgeler öne çıkıyor. Ayrıca, kuru ve ıslak yüzeylerde de çalışabilen, otomatik şarj özelliği ve toz haznesi dolduğunda kendi kendine boşaltma özelliği bulunan süpürgeler de rakiplerinden ayrılıyor. "Akıllı" kategorisinde yer alan robot süpürgeler de mobil uygulamalar aracılığıyla kontrol edilebiliyor. Son derece gelişmiş yazılıma sahip oldukları için engelleri ve boşlukları algılayabiliyorlar, isterseniz evin tamamını isterseniz bir kısmını temizlemesi için uygulama aracılığıyla süpürgeyi yönlendirebiliyorsunuz.

Birçok tüketici sağlık özelinde teknolojiler sunan ürünlere yöneliyor Bu bağlamda robot süpürgelerin bir avantajı olabilir mi? Sağlık teknolojileri açısından robot süpürgeler neler sunuyor?

Alerji giderek yaygınlaşan bir sağlık sorunu. Robot süpürgeler de tozları ve evcil hayvanların tüylerini toplama, temizleme konusunda büyük rahatlık sunduğu için bu sorunu yaşayan çocukların ya da yetişkinlerin yaşamlarının kalitesini artırabiliyor. Ben bu



açısından HEPA filtreli robot süpürgelerin önemli bir avantaj sunduğunu söyleyebilirim. Ancak alerji karşıtı diğer süpürgelerin de performanslarını göz ardı etmemek gerektiğini söylemek istiyorum.

Sağlık teknolojileri açısından bakıldığında da robot süpürgelerin, giderek genişleyecek bir ürün yelpazesinin ilk temsilcileri olduğunu düşünüyorum.

Dijitalleşme, yapay zeka, IoT, metaverse gibi gelişmeleri göz önüne aldığımızda robot süpürgelerin geleceğin dünyasındaki yeri nasıl olacak?

Hayatımıza giren ürünler, ilk başlarda bir dirençle karşılaşılabiliyor. Bazı tüketiciler hızlı bir şekilde bu ürünleri sahiplenirken diğerlerinin deneyimlemesi fazla zaman alabiliyor. Ancak teknolojiye gelişmeler paralel olarak bu ürünler de giderek daha fazla avantaja sahip oluyor. Böylece giderek daha fazla sayıda tüketici bu ürünleri hayatının içine sokuyor. Çünkü bizim istediğimiz kendimize daha fazla zaman ayırmak. Bunun için de zorunlu işlerimizi, uğraşlarımızı mümkün olduğunca daha az sürede yapmak. Yapay zeka, nesnelerin interneti ve robot süpürgeler de bize bu fırsatı sunuyor. Bu nedenle "akıllı" özelliğe sahip ürünlerin sadece robot süpürgelerle sınırlı kalmayacağını söylemek mümkün.

SÜPÜRGEÇ e-max

arnica™

2 in 1 Şarjlı Dik Süpürge
Tüm Yüzeylerde Etkili Temizlik

ŞARJ
İSTASYONU

400 W
FİRÇASIZ
DC MOTOR

ÇIKARILABİLİR
ALÜMİNYUM
BORU

SERT ZEMİN
HALI İÇİN
AYARLANABİLİR
ÖZEL FİRÇA

Çift
Kademeli
Hız Sistemi

Üst Düzey
Temizlik

Bakteri ile
Mücadelede
Etkin Güç

İdeal Temizliğin
Etkili Modeli
Süpürgeç!



**GÜÇ VE
KONFOR
BİR ARADA**

1.3 LT
TOZ HAZNESİ

40 DK
NORMAL KADEMEDE
ÇALIŞMA SÜRESİ

LED
PİL GÖSTERGESİ



KÜÇÜK VE HAFİF



NORMAL EMİŞ



YÜKSEK EMİŞ



SAKLAMASI KOLAY

3 yıl
garanti

Muğla'da beyaz eşya sektörünün durumunu bayilere sorduk

Türkiye'nin en önemli bölgelerinden biri olan ve potansiyeli ile dikkat çeken Muğla, beyaz eşya sektörü açısından da en önemli lokasyonlar arasında. Satış hacmi ve ciro olarak birçok farklı bölgeye ve şehre nazaran önde olan Muğla'daki son durumu, aynı zamanda kendisi beyaz eşya bayisi olan Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ercan ve diğer bayilerle görüştük.

Bölgemiz ve ülkemiz için en büyük tehdit internet satışları

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, kiralara, vergiler, personel giderleri gibi kalemlerde de mağaza masraflarında ciddi artışlarla karşı karşıya kaldı. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kur dalgalanmaları bizim asıl işimiz olan ticaret yerine sürekli fiyatlarla oynama ve belirsizlikten dolayı tedarikte sıkıntılara yol açtı. Elbette işyeri kiralarda ciddi artış yaşandı. Personel giderleri konusu vahim şöyle ki asgari ücrete %50-54 zam yaparak ciddi bir dengesizlik oluşturuldu. Devlette çalışan memur işçi ve tüm emeklilerde aynı oranda zam alabilmiş olsalardı sorun olmazdı yalnızca devletin ödemediği özel sektörün ödediği maaşlara zam yapmak adil değildi. Tabi ki elektrik, su, doğalgaz giderleri de çok fazla arttı. Hiçbir şeyin tadı maalesef eskisi gibi değil.

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?

Katılıyorum alım gücü çok azaldı, TL deşersizleşti, alabilenler sayısı azaldı, ürün fiyatları çok arttı hatta katlandı. Dolayısıyla cirolar korunacaktır. Fiyat artışları ürün satışlarını ciddi anlamda düşürdü. Tüketici artık sadece zaruri ihtiyaçlarını alıyor, diğer ihtiyaçlarını erteliyor ya da alım gücü yetmiyor. Fiyatların yüksek olması, ciroların artması dengeyi sağlasa da önemli olan son tüketiciye olan satışların artması ve bunun sürdürülebilir olması gerekir.

Var olan sorunlara ek olarak uzun yıllardır devam eden taksit sınırlaması, KDV ve stopaj gibi

vergilerin yüksekliliği sizi nasıl etkiliyor?

Ekonomik olarak sadece ülkemizde değil globalde sıkıntılar yaşanmakta. Fakat ülkemizdeki KDV, ÖTV, stopaj vb. vergilerin yüksek olması hem esnafı hem tüketiciyi olumsuz etkilemektedir. Tüketicilerin alım gücü düştüğü için taksit sınırlamasının uzatılmasının satışların artmasında olumlu olacağını düşünüyorum.

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

Tüketici azalınca (alım gücünün azalmasından dolayı) teknolojik ürünlerin stoklanması yerine ihtiyaç kadar fazla stoklamadan çalışılması doğru olabilir. Ancak satışı, sürümü, sirkülasyonu fazla olan ürünlerde stok yapılması hem tedarik sıkıntısını çözebilir, hem de enflasyondan dolayı sermaye korunmuş olacaktır.

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?

Firma olarak e-pazaryerlerinde mağazalarımız var, bizde tüketim değişikliği alışkanlığına firma olarak uyduk. E-ticarette satışlarımız devam ediyor.

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

Aslında elbette var ama görüyorum ki firma temsilcileri bir araya gelme konusunda istekli

Mustafa Ercan

Muğla Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı



olsa da bir araya geldikten sonra ortak hareket etme konusunda istekli ve özverili olamıyorlar. Bağlı bulundukları odaların ilgili komitelerinde görev alarak, bu kanal ile daha verimli çalışmalar içinde olunabilir.

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

Elbette tehdit olarak görüyorum. İlk önce avantaj gibi görünse de sonraki süreçte mutlaka ülke ekonomisine genel bir zararını hep yaşadık.

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

Fiyatların yüksek olması işletme giderlerinin hayli artmasıyla biz perakendecileri zora sokup meşgul edecektir.

Bölgemiz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?

Bölgemiz ve ülkemiz için en büyük tehdit internet satışları.



TEMİZLİĞİN YENİ ROTASI!

Tefal X-Plorer Serie 75

- Her zemini **hassas sensörüyle** hisseder.
- Evinizi **haritalandırır**, hafızaya alır.
- **Üstün çekiş gücüyle**, temizlikte şaşırtır!



Bölgemizde esnaf odalarının daha aktif olması ve cesaretli adımlar atması lazım

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?

Bu sorunun cevabını iki açıdan değerlendirmek gerekiyor. Pandemi döneminde sokağa çıkma yasakları ve izolasyon süreçleri nedeniyle kıyı bölgeleri büyük miktarda göç almayı başardı. Bölgemize yapılan göç ile birlikte bizim satışlarımızda artış oldu ve bu durum bizlere olumlu bir şekilde yansıdı.

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?

Ürün tedarikinde zaman zaman zorlanıyor. Ürünü bazı zaman dilimlerinde anında tedarik etmek mümkün olmuyor. Bunun yanı sıra daha önce uzun vadede alınan ürünler, daha kısa vadelere ve nakit olacak şekilde bizlere sunulmaya başlandı. Bu durum hem bayiye hem de tüketiciye olumsuz olarak yansıyor. Ayrıca kirada olan bayilerde artan maliyetler ve kontrolsüz kira talepleri karşısında sorun yaşıyor. Tüketici nezdinde vadelerin düşmesi ve nakite dönmesi satın alma davranışını düşürüyor. Vadelerin uzatılması tüketicinin alım gücünü bir nebze olsun artıracaktır. Artan alım gücü ise bayilerin satış miktarlarına katkı sağlayacaktır.

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

Vergilerin yüksek olması satış maliyetlerini artırıyor ve satışı doğrudan etkiliyor. KDV oranının yüzde 18 seviyelerinde olmasının dışında, beyaz eşya ve motor satışlarında ÖTV oranları da oldukça yüksek. Vergi artışları ile birlikte ayrıca ürün fiyatlarında da artış yaşanıyor ve satın alma miktarları buna bağlı olarak düşüyor.

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

Bence stok konusunda sektörde yanlış bir düşünce hâkim. Yatırım araçlarını doğru seçmek gerekiyor. Örneğin ev veya arsa aldığınızda fiyatı artıyor. Yatırım araçları kişiden kişiye değişebiliyor. Bayiler için de bu durum geçerli. Bana göre bayide ürün olması her iki taraf için de avantajdır. Bayinin elinde satışa hazır mal olması iç piyasaya da olumlu bir şekilde yansıyacaktır. Bu yıl tedarik sorunları yaşayacağımız düşünüyorum. Bu yıl gerçekleştirilen motor fuarına birçok büyük marka elinde ürün bulunmadığı için katılım göstermedi. Bu da tedarikte yaşanacak olan problemlerin bir işareti.

Fiyatların gerçekleştirilecek çalışmalarla sabitlenmesi gerekiyor. Bayilerin mevcut tabloya karşı dayanma gücü pek kalmadı.

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 Türkiye'de henüz çok sağlıklı işlediğini düşünmüyorum. E-ticarete olan güven giderek azalıyor ve fiyat istikrarsızlığı hat safhada. Fiyatları satıcılar belirlediği için herkes aynı ürüne aynı fiyattan ulaşamıyor. Bu durum tüketici güvenini bizim gibi bayilere yoneltiyor.

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

Bir esnaf olarak esnaf kuruluşlarını yeterli bulduğumu söyleyemem. Etnaf kendi başının çaresine bakmaya mecbur bırakılıyor. Bu çok ciddi bir sorun. Yalnızca aidat almak için kuruluşlar mevcut.

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

Devlet eliyle yapılan olumlu teşvikler var. Ancak bu teşviklerin yeterli olduğunu düşünmüyorum. Fiyat istikrarsızlığı bizleri çok zorluyor. Bizlere ürün satan firmalar fiyat istikrarsızlığı ve maliyetlerden dolayı elinde olmadan fiyat artırımına

Ercan Saniye Kayıllar Ticaret
Uğur Dondurucu



gidiyor. Bu durumu bizleri veresiye satışlar noktasında kötü etkiliyor. Fiyat istikrarının sağlanması durumunda her şeyi normale döneceğini düşünüyorum.

Bölgeniz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?

Küçük bölgelerde beyaz eşya satıcılarını temsil edecek bir dernek yok. Burada iş esnaf odalarına düşüyor. Etnaf odalarının daha aktif olması ve cesaretli adımlar atması gerektiğini düşünüyorum. Aidat aldıkları iş yerlerine yakın olmalılar diye düşünüyorum.



Perakendecileri etkileyecek en önemli konu işletme içi maliyet ve gider artışları olacak

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?

2022 yılında ekonomik fiyat istikrarsızlığına bağlı işletme içi kira, personel, elektrik gibi giderlerdi artışlar parkede sektörünü çok olumsuz etkilemiştir. İşletmeler iç maliyetlerini kontrol etmek, aynı zamanda sermaye yapılarını ayakta tutabilmek için ekstra çaba harcamak zorunda kalmışlardır.

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?

Yeni yılda her alanda yaşanan maliyet artışları ve hammadde sıkıntısı fiyatlara perakende seviyede olumsuz etkilemiş, ciro artışları gözükse de reel olarak adetsel satışlarda düşüşler gözlemlenmiştir.

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

Taksit sınırlamaları da alım gücünü ne yazık ki olumsuz yönde etkilemiştir. Mutlak ek taksitler getirilmeli ve vergi oranları düşürülmelidir.

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

Ayda bir fiyat artışlarının gerçekleştiği bu ortamda işletme sermayesini koruma amaçlı elden geldiğince stoklu çalışmaya gayret ediyoruz. Ama her sektörde olduğu gibi beyaz eşya sektöründe de ürün temin etmekte zorlanıyoruz.

E-ticaretin artması ile birlikte müşterilerin satın alma davranışları

İsmail Ercan İsmail Ercan Dayanıklı Tüketim Malları - Arçelik



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

Muğla merkez gibi daha lokal ve geleneksel satış yöntemlerinin geçerli olduğu bir ortamda birebir müşteriyle bağın kurulmasının daha doğru olduğunu ve bu yönde bir talep olduğunu görüyoruz. Ama aynı zamanda internet üzerinden yapılan satışlara da firma olarak cevap verebiliyoruz.

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

Beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin dayanışma ve mesleki birlik anlamında dernekleşmeleri önemlidir.

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

Seçim ekonomisi her dönem olduğu gibi bu dönemde de ekonomiyi mutlaka olumsuz etkileyecektir.

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

2022 yılında perakendecileri meşgul edecek en önemli konunun işletme içi maliyet ve gider artışları olacağını düşünüyoruz.

Bölgeniz özelinde beyaz eşya perakendeciliğindeki en önemli sorunlar nelerdir?

Muğla lokasyon olarak turizm merkezi olan ilçelere yakın bir konumdadır. Bu konum avantajıyla satışlar istenilen seviyede arttırılabilirse, sektörün sorunların üstesinden rahatlıkla gelebileceğini düşünüyoruz.

Nestlé Professional geleceğin girişimci adaylarına kafe açmanın püf noktalarını aktarıyor

Nestlé'nin ev dışı tüketim sektöründeki uzman iş birimi Nestlé Professional, geleceğin şef ve baristalarını desteklemek amacıyla geçen yıl hayata geçirdiği YOCUTA&YOBATA projesi kapsamında, yeni etkinliklere ev sahipliği yapmaya devam ediyor.



Ali Mansour Nestlé Professional Türkiye Genel Müdürü

Türkiye pazarında 25. yılını kutlayan Nestlé Professional, genç mutfak yeteneklerinin gelişimini desteklemek ve yiyecek- içecek sektöründeki kariyerlerine katkı sağlamak amacıyla, alanında uzman başarılı girişimcilerle gençleri buluşturmaya devam ediyor.

Nestlé'nin küresel bir gençlik girişimi olarak başlattığı global Nestlé Needs Youth programı çerçevesinde, Nestlé Professional tarafından geçen yıl Türkiye'de de hayata geçirilen YOCUTA& YOBATA projesi, sektördeki uzman isimleri gençlerle bir araya getiriyor. Yüzlerce genç mutfak yeteneğini YOCUTA (Young Culinary Talents-Genç Mutfak Yetenekleri) projesi ile destekleyen Nestlé Professional, sektör profesyonellerinin tecrübelerini gençlere aktarabileceği önemli bir platformun oluşturulmasına da aracılık ediyor. Projenin bir diğer parçası olan YOBATA (Young Barista Talents-Genç Barista Yetenekleri) ile de genç baristaların kariyer yolculuklarına katkı sağlıyor.

VOI Coffee Kurucularından Deniz Özpinar'dan gençlere tavsiye: “Doğru planlama ve bütçe yapmaya dikkat edin”

YOCUTA'nın bu yılki ilk etkinliğinde “Kendi Kafemi Nasıl Açabilirim?” konulu bir buluşma düzenlendi. 5 Nisan'da gerçekleştirilen online buluşmanın konuğu başarılı girişimci ve VOI Coffee Kurucularından biri olan, Deniz Özpinar'dı. Kendi girişimcilik hikayesini ve deneyimlerini gençlerle paylaşan Özpinar,

kafe açmak isteyen gençlere atacakları adımlarda kolaylık sağlamak üzere, nasıl marka yaratılacağına, başarılı olabilmek için nelere dikkat edilmesi gerektiğine ilişkin ipuçlarını aktardı. Özpinar, ayrıca kahveler ve bunların eşlikçisi tatlılara dair son trendler hakkında da bilgiler verdi.

Etkinlikte; girişimciliğin önemli kuralları, zorlukları, kendi kafesini açma hayali olanların atmaları gereken adımlar ve başarı kriterleri gibi pek çok konu keyifli bir sohbet ortamında ele alındı. Karşılıklı soru-cevap oturumuyla devam eden buluşmada, gençler merak ettikleri birçok konuyu sorma imkanı buldular.

“2025 yılına kadar 25.000 kişiye ulaşmayı hedefliyoruz”

Sektörün ihtiyacı olan yetenekli iş gücünü oluşturmak ve gençlerin yolunu açabilmek üzere YOCUTA&YOBATA programını Türkiye'ye kazandırmaktan mutluluk duyduklarını belirten Nestlé Professional Türkiye Genel Müdürü Ali Mansour, “Ev dışı tüketim sektöründe yeni bir kariyer hedefleyen veya ilk adımlarını güçlendirmek isteyen gençlere pratik beceriler ve bilgiler sunmayı hedefleyen YOCUTA&YOBATA projesinde; kişisel gelişim eğitimleri, mutfak uygulamaları, sektör-öğrenci ilişkileri konuları önceliklendiriyoruz. Gençlerin yeme içme sektöründeki kariyerlerine destek olmaya büyük önem veriyoruz. Nestlé'nin Ortak Değer Yaratma anlayışı çerçevesinde geleceğin şef ve barista adayları için projemizi genişletmeye devam edeceğiz. Bu yılda benzeri buluşmalarla gençleri, sektördeki başarılı isimlerle bir araya getirmeyi sürdüreceğiz. Nestlé Professional olarak, proje kapsamında 2025 yılına kadar 25.000 kişiye ulaşmayı hedefliyoruz.” dedi.



Siemens EQ.700 ile dünyanın tüm kahveleri yanınızda

Estetik tasarımı ileri teknolojilerle birleştiren ve geleceğin yaşamına ilham veren Siemens Ev Aletleri, yeni ürünü tam otomatik kahve makinesi Siemens EQ.700'ü kahveseverlerle buluşturdu. EQ.700 kullanıcıları pek çok ülkeye özel farklı aromalardaki kahveyi bulundukları yerden tek bir tuşla hazırlarken, kişisel zevklerine en uygun kahveyi içebilmenin de konforunu yaşıyor.

Siemens EQ.700 tam otomatik kahve makinesi, 10 farklı ülkeden 29 ek kahve seçeneğiyle üst segment tam otomatik kahve makineleri arasında en geniş içecek seçeneğini sunuyor. 9 inçlik tam dokunmatik TFT ekranını kahveseverler basitçe kaydırarak menüden kişisel zevklerine uygun kahveyi hazırlamak üzere seçim yapabiliyor.

Yeni EQ.700, kahveseverleri evlerinin rahatlığında dünya çapında bir yolculuğa davet ediyor. Hindistan'dan Kaapi ve Portekiz'den Galão, Avusturya'dan

Verlängerter ve Kolombiya'dan Cortado... Kimileri kahvelerini sert sever, kimileri ise daha hafif bir kahve tercih eder. Yeni EQ.700, kolay ayarlanabilmesi sayesinde herkesin isteklerini yerine getirirken, sadece damağı değil, gözü de uyandırıyor. Siemens coffeeWorld'de kullanıcılar, 10 farklı ülkeden 29 farklı kahve spesiyalitesi arasından seçim yapabiliyor. iSelect dokunmatik ekranda sunulan her kahve konumunun karakteristik bir görüntüsü, kahveseverlerin bilgi susuzluğunu gidermek için her içecek spesiyalitesinin kökeni ve bileşimi hakkında ek bilgilerle birlikte geliyor.

Eve gelmeden akıllı telefonunuzla kahveniz hazır

Home Connect Uygulaması sayesinde ise EQ.700'ü tablet veya akıllı telefon aracılığıyla çalıştırabiliyorsunuz. Bu sayede arzu ettiğiniz zaman kişisel tercihlerinize göre seçtiğiniz kahvenizi bulunduğunuz herhangi bir yerden hazırlatabiliyorsunuz.



Londra Kahve Festivali'nde Arzum OKKA Rich Spin M'e büyük ilgi

Arzum OKKA, Londra Kahve Festivali'ne katılan kahveseverleri okkalı Türk kahvesinin yanı sıra OKKA Ailesi'nin gelişmiş teknolojileriyle tanıştırdı. Arzum OKKA standına uğrayanlar, ilk kez geçen yıl aynı festivalde görücüye çıkan, Türkiye'de bir ilk olan karıştırarak sütlü Türk kahvesi pişirme özelliğine sahip Arzum OKKA Rich Spin M'e büyük ilgi gösterdi.

Arzum OKKA, dünyanın farklı ülkelerinden gelen kahveseverlerle Londra Kahve Festivali'nde buluştu. 500 yıllık Türk kahvesi kültürünü dünyaya yaymayı kendine misyon edinen ve bunun için 'Dünyaya Türk kahvesini sevdiren marka: Arzum OKKA' sloganıyla birbirinden etkili çalışmalara imza atan Arzum OKKA, 31 Mart-3 Nisan arasında Londra'da düzenlenen festival alanında kurduğu standta, misafirlerine benzersiz lezzette Türk kahvesi ikram etti. Arzum OKKA standına uğrayan katılımcılar, tam kıvamında, bol köpüklü Türk kahvesinin tadına varmanın yanı sıra, Arzum OKKA, Arzum OKKA Minio, Minio Jet ve OKKA Ailesi'nin en yeni üyesi Arzum OKKA Rich Spin M'in gelişmiş teknolojilerini yakından inceleme ve deneyimleme şansını elde etti.

Arzum OKKA Rich Spin M büyük beğeni topladı

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, Londra Kahve Festivali'nde gördükleri ilgiden dolayı büyük mutluluk duyduklarını söyledi. Arzum OKKA'lar aracılığıyla Türk kahvesi lezzetini farklı ülkelere taşıdıklarını hatırlatan

Murat Kolbaşı sözlerini şöyle sürdürdü: "Türk kahvesi keyfini daha çok insana yaşatabilmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Londra Kahve Festivali gibi, dünyanın birçok ülkesinde gerçekleştirilen festival ve etkinliklere katılarak Türk kahvesi tutkunlarıyla buluşuyoruz. Böylece farklı kültürlerden insanları, Türk kahvesi lezzetinin yanı sıra Arzum'un en gelişmiş teknoloji, tasarım ve inovasyonunun ürünü olan Arzum OKKA ailesinin üyeleriyle tanıştırıyoruz. Londra'da özellikle en yeni ürünümüz Arzum OKKA Rich Spin M'in gördüğü ilgi bizi çok mutlu etti. İlk kez geçtiğimiz yıl, yine Londra Kahve Festivali'nde görücüye çıkardığımız Arzum OKKA Rich Spin M, bağımsız bir araştırma şirketinin yaptığı çalışmaya göre Türkiye'de bir ilk olan; karıştırarak sütlü Türk kahvesi pişirme



özelliğine sahip olmasıyla dikkatleri üzerine topladı. Sütlü Türk kahvesinin yanı sıra Arzum OKKA Rich Spin M ile hazırladığımız sahlep ve sıcak çikolatalar da deneyenlerin büyük beğenisini kazandı. Önümüzdeki dönemde de misyonumuzun gereğini yerine getirmek için Türk kahvesinin dünya yolculuğuna devam edeceğiz."

KMSAC-12 Inverter Klima, 12000 BTU

Yeni
ürün

KUMTEL®

Serinleten Ürünler



Çoklu Fan Hızı
ve Turbo Mod



Uyku Modu ve
Programlanabilme



Türkiye'nin Her Yerine
Ücretsiz Kurulum

Çevre Dostu
ve Ekonomik



KMSAC-12 Inverter Split Klima, çevre dostu **R32** gaz ve **DC Inverter** Kompresör teknolojileri ile yüksek verimde düşük enerji sarfiyatı sağlar.

HAC-01 geniş su haznesi ve 2 adet buz aküsü ile havayı kurutmadan evinizi iklimlendirir.

HAC-01 Air Cooler



3 Doğal
Rüzgar Modu



Programlanır
Zamanlayıcı



Geniş Hava
Akışı Aralığı



Yeni
ürün



KUMTEL®

Ferahlık Veren Yerli Üretim KUMTEL Vantilatörler

%100
Bakır Sarım
Opsiyonu

5
Bıçaklı Pervane
Opsiyonu

24
Ay
Garanti



**Yeni
ürün**



KTF-280
16 inç



**Yeni
ürün**

KTF-295
18 inç



LXF258W



KTF-285
16 inç

“Farklı markaların ihracatı ve pazarlamasını yapmak istiyoruz”

2022 yılında yeni kurulmuş bir firma olarak distribütörü olduğumuz markalarımızın online, offline ve bayi kanallarını, ağını doğru bir şekilde kurmak en büyük hedeflerimiz arasında. Ürünlerin tüketici ile doğru noktalarda buluşabilmesi için sektörde yıllarca tecrübesi olan saygın firmalarla alt distribütörlük mantığı çerçevesinde iş birliği yapacağız. Son tüketiciye ürünlerin en doğru şekilde ve bayiler arasında satış, kâr marjı ve fiyat dengesini koruyarak ulaşmasını sağlayacağız. Satış sonrası hizmetler için en kaliteli altyapıyı kurarak sektörde bizim için konjonktüre göre en doğru zamanda dengeli ve mütevazı bir şekilde adım adım büyüyeceğiz.

GOTEK firmasının kuruluşundan ve genel olarak faaliyet alanlarından bahsederek mısınız?

GOTEK her türlü akıllı ve teknolojik robotik ürünler, elektrikli taşıma araçları ve tüketici elektroniği gibi sektörlerde faaliyet göstermek üzere 2022 yılında kurulmuştur. Yenilikçi ve ileriye dönük “akıllı” ekosistem içindeki birçok tüketici ürünlerini ve markaları tüketicilere sunuyoruz.

Firmanız kısa bir süre önce kurulmasına rağmen birçok markayı ülkemize distribütör olarak getirerek pazarlamasını yapacaksınız. Bünyenizde hangi markalar, hangi ürün grupları ve ürünler olacak?

Elektrikli scooter ürünlerinde 3 marka, akıllı saat, bluetooth kulaklık ve kolonlar ile 2 marka, elektrikli süpürge 2 marka, masaj

ve cilt bakımı aletleri ile 2 marka ve bunun yanında robot süpürge, diğer robotik ürünler ve elektriksiz süpürgeler, elektrikli bisiklet gibi ürünlerde birkaç marka ile prensipte anlaşmış bulunuyoruz.

Distribütörlüğünü yapacağınız ürünleri Türkiye dışında yurt dışına da pazarlayacak mısınız? Hangi bölge ya da ülkeler olacak?

Biz uzun zamandır Hong Kong’da bulunan diğer grup şirketlerimiz vasıtası ile 100’e yakın dünya markasının uluslararası toptan spotçuluk, alım satımını yapıyoruz. Bu sebeple dünya genelinde birçok distribütör, zincir mağaza, ithalatçılar ile çalışıyoruz.

Distribütörü olduğumuz markaların 50’ye yakın ülkede pazara girmesi konusunda bu firmalar ile yakın iş birliği içindeyiz. Türkiye haricinde kendimizin bizzat distribütörlük üstleneceği ülke sayısını, marka bazlı olarak 10 farklı ülkede yapmayı hedefliyoruz.



Distribütörlük haricinde paralel ithalat alanında bir yapılanmanın olacak mı?

Türkiye’de mümessili ve yapılanması olmayan, mümessili ile sorun yaşayan, pandemi veya başka bir nedenle iç piyasadaki talebi karşılayamayan markaların Türkiye’deki firmalardan bize istek ve talepler gelmesi gibi durumlarda paralel olarak belli başlı markaları ithal edebiliriz. Bu tarz markaları İthalat yapmak isteyen firmalara ayrıca yurt dışından tedarikçilik yapabiliriz.

2022 yılı için genel planlarınız ve hedefleriniz nelerdir?

2022 yılında yeni kurulmuş bir firma olarak distribütörü olduğumuz markalarımızın online, offline ve bayi kanallarını, ağını doğru bir şekilde kurmak en büyük hedeflerimiz arasında.

Ürünlerin tüketici ile doğru noktalarda buluşabilmesi için sektörde yıllarca tecrübesi olan saygın firmalarla alt distribütörlük mantığı çerçevesinde iş birliği yapacağız. Son tüketiciye ürünlerin en doğru şekilde ve bayiler arasında satış, kâr marjı ve fiyat dengesini koruyarak ulaşmasını sağlayacağız. Satış sonrası hizmetler için en kaliteli altyapıyı kurarak sektörde bizim için konjonktüre göre en doğru zamanda dengeli ve mütevası bir şekilde adım adım büyüyeceğiz.

Firma olarak önümüzdeki dönemde Türkiye’de üretim ya da montaj çalışmalarınız olacak mı? Bu alandaki genel strateji ve yaklaşımınız nasıl olacak?

Birkaç yıldır süren pandemi, çip krizleri, Rusya-Ukrayna savaşı, tedarik zincirinin aksamaması, enerji fiyatları ve Avrupa Birliği ülkelerinden daha yüksek olan ülkemizdeki gümrük vergileri nedeniyle, konjonktür gereği montaj, üretim ve hatta akıl gücüne dayalı know-how, yazılım, Ar-Ge gibi faaliyetleri Türkiye’de yapmak avantajlı bir duruma geldi. Biz de buna inanarak ülke ekonomisine katkı sağlayacak bu tarz faaliyetler içinde olacağımızı, bunun için de araştırmalarımıza başladığımızı memnuniyetle söyleyebiliriz.

Firmanız Türkiye’de üretilen Türk veya yabancı markaların ürünlerini ihracat yapmayı düşünüyor mu?

Türkiye’de üretilen dünya genelinde tanınmış veya tanınmamış olsun, marka olma yolunda ilerleyen her türlü markanın ihracatı ve pazarlamasını yapmak istiyoruz. Ayrıca üreticilerimize yurt dışında müşterilerimizin markaları için fason üretim yaptırmak için iş birliğine açtık. Yeter ki Türkiye üretsın, Türkiye kazansın istiyoruz.



İnsanların işleri robotlara devretmesi fikri robot süpürgelere ilgiyi artırdı

Türkiye robot süpürge pazarını genel olarak değerlendirir misiniz? Özellikle pandemi dönemi sonrasında büyüyen bu pazarın genel dinamikleri nelerdir?

Robot süpürge, Avrupa pazarında Türkiye’den 3-5 yıl önce hızla yükselen satış grafiğine ulaşmıştı. Bunun Türkiye’de yaygınlaşması Avrupa’yı takip ederek 3 yıl sonra oldu. Ev hanımlarının robot süpürgeleri yavaş yavaş keşfetmesi, pandemi ile birlikte birçok dinamiklerin değişmesi ile ev hatta ofis temizliğinde bu şirin aletlere olan ilgiyi artırdı. Ayrıca çok kullanışlı olduğunun farkına varılması ve işleri kolaylaştırması da bunda etkili oldu. Robot süpürgeler konusunda birkaç tane Çin markasının uygun fiyat ve yüksek kaliteli ürünler üretilip normal süpürgeler ile benzer fiyatlarda pazara sunulması sebebiyle halkımızın 2020 yılında artmaya başlayan ilgisi 2021- 2022 yılları arasında büyük bir talebi meydana getirdi.

Tüketicilerin robot süpürgelere olan ilgisi giderek artıyor. Bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz? Tüketiciler neden robot süpürgeleri daha sık tercih ediyorlar?

Pandemi ile birlikte evlerde hatta iş yerlerinde bir robotun temizlik yapması ve işleri kolaylaştırması, normal süpürgeler ile yorulan insanların işleri robotlara devretmesinin kolaylığı ve kulaktan kulağa son tüketici memnuniyetinin oluşması olarak görüyorum.

Sektörde çok köklü üretici firmaların ya da küresel olarak güçlü markaların ürünleri arasında Uzak Doğu

markalarının daha fazla tercih edildiğini görüyoruz. Bunun temel sebebi nedir sizce?

Mi telefon ile başladığı marka serüveninde çok başarılı bir şekilde ekosistem ürünler zinciri geliştirdi ve Çin’de birçok üretici markaları şemsiyesi altında toplayıp kendisi ile birlikte o markaların da büyümesine büyük katkıda bulundu. Kendisi büyürken yanında birçok markayı da büyüttü. Robot süpürgeler bu ekosistem ürünlerin içinde önemli bir pay elde etti

Roborock sadece robot süpürge üreten, kalite ve Ar-Ge’si çok iyi olan ve Mi ile birlikte büyüyüp kendi başına dünya genelinde başarılı alıcı kitlesi yakalayıp kendisini çok iyi geliştiren münhasır bir marka olarak öne çıkmayı başardı

Mi robot süpürgelerden sonra birçok ülkede pazar payında ikinciliği ele geçirdi. Her pazarda münhasır satış ve reklam politikası olması, sürekli öncü ve kendini yenileyen ürün ve teknolojisi olması ve sağlamlığı, Roborock’u birçok pazarda güçlü kıldı.

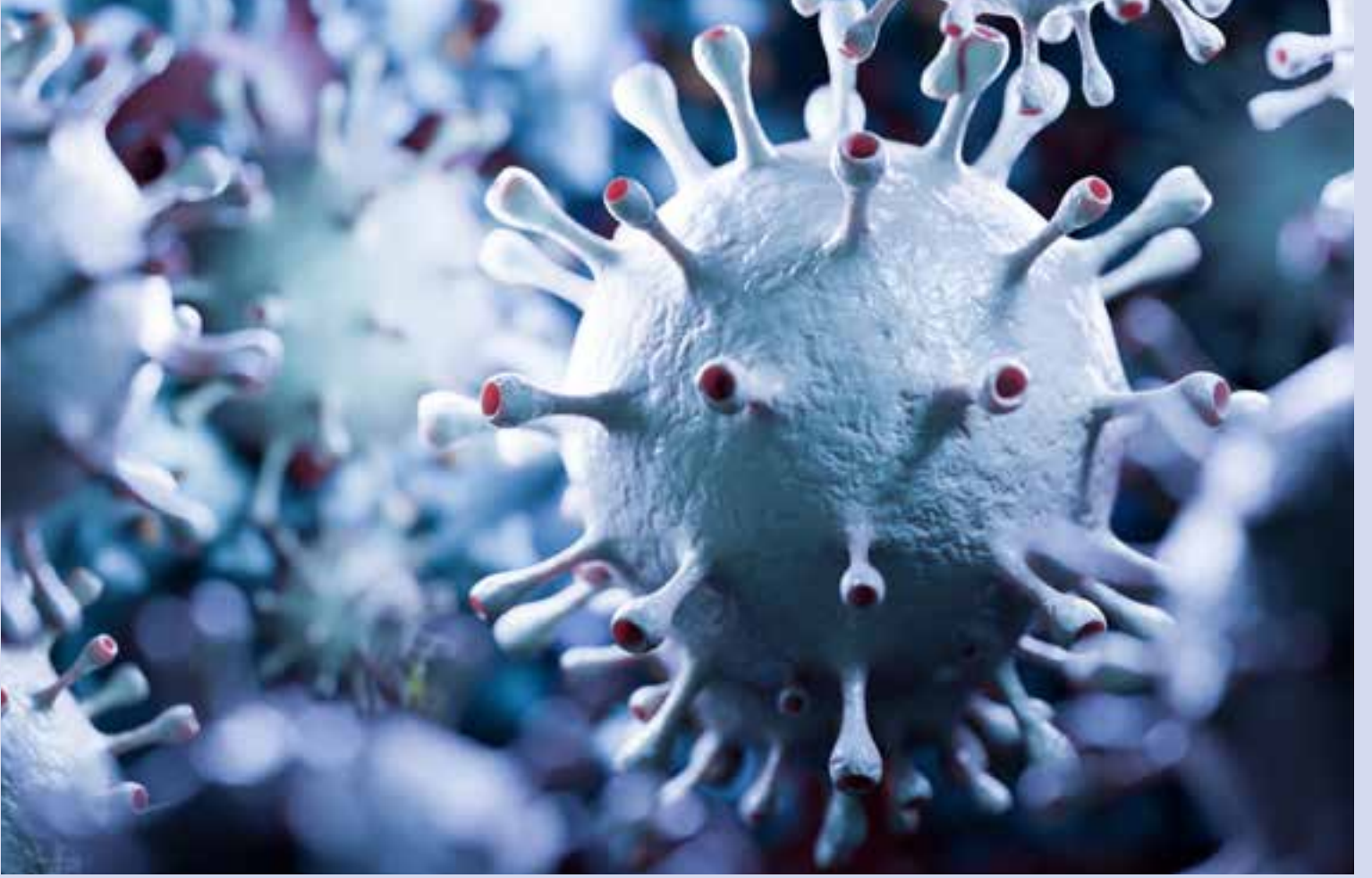
Tüketiciler robot süpürge seçerken hangi özelliklere dikkat ediyorlar? Ya da etmeliler?

Öncelikle yakın çevrelerinden duydukları ürün memnuniyeti, marka ve ürünlerin tüketici yorumları, tasarım ve teknolojik özelliklerine, dikkat etmeleri gereken hususlar. Ayrıca teknik servis ve ürünlerin ithalatçı firmalarının güvenilirliği de çok önemli.





Hava temizleyicilerinin iç mekandan virüsleri ve bakterileri kaldırma yeteneğini ölçen ilk standart yayınlandı



Amerika Ev Aletleri Üreticileri Birliği (AHAM), cihaz üreticilerine, taşınabilir oda hava temizleyicilerinin virüsler, bakteriler ve küf dahil olmak üzere mikrobiyolojik kirleticileri ortadan kaldırma kabiliyetinin etkinliğini test etmek edecek bir performans testi standardını sundu.

Yeni standart olan AHAM-AC-5-2022, bir hava temizleyicinin COVID-19 dahil olmak üzere birçok yaygın hastalığa neden olan virüsü taklit eden aerosol haline gelmiş bakteriyofajları azaltma hızını ölçüyor. Hiçbir hava temizleyicisi tüm kirleticileri (mikrobiyolojik veya başka türlü) temizlemezken, AC-5, farklı hava temizleyici modellerinin belirli bir boyuttaki odalardan mikrobiyolojik kirleticileri temizleme hızını değerlendirmek için tek tip bir yöntem sağlıyor. AHAM AC-5, mikrobiyolojik kirleticilere odaklanan ilk hava temizleyici performans standardı ve halk sağlığı uzmanları, akademik araştırmacılar ve önde gelen cihaz üreticilerinden oluşan bir komite tarafından 18 ay boyunca geliştirildi.

Oda havası temizleyicileri, alerjenleri ve kirleticileri azaltarak iç mekan hava kalitesini iyileştirmek için uzun süredir

kullanılmaktadır ve COVID-19 salgını, tüketicilerin virüs bulaşma olasılığını azaltmak için bir araç olarak oda havası temizleyicilerini kullanma ilgisini ateşlemiştir. AHAM AC-5, bu ilgiye yanıt olarak geliştirildi.

AHAM, hava temizleyicilerinin tütün dumanını, tozu ve poleni azaltma yeteneğini bağımsız olarak test eden ve her birime sertifikalı Temiz Hava Dağıtım Oranı (CADR) sağlayan AHAM Verifide® hava temizleyici sertifikasyon programını yönetir. AC-5 kapsamında test edilen ve AHAM tarafından onaylanan modellere, sonunda mikrobiyolojik kirleticileri temizleme yeteneği için bir m-CADR derecesi atanacak. AHAM şu anda bu testi AHAM Verifide® programına dahil etmek için çalışıyor.

COCLEAN

www.always.coclean.com

S1 KABLOSUZ ELEKTRİKLİ SÜPÜRGE

- Çift motorla 155AW emiş gücü
- 1.27 kg
- 110.000 rpm devir/dak. motor
- 25,000Pa vakum basıncı
- 5 aşamalı yüksek verimli filtrasyon
filtreleme >%99 toz
- Kolay boşaltılabilen, blokaj önleyici
ve toz geçirmez yapıya sahip yenilikçi filtre
- Akıllı yüksek çözünürlüklü renkli ekran
- Yedek pil paketi



HAVA TEMİZLEYİCİ

- 550 m³/h formaldehit CADR (filtrelenen hava hacmi)
- 751 m³/h partikül CADR
- Daha fazla hava çıkışı, daha etkili arıtma
- Her 3 dakikada bir hava temizleme
- Aktif manganez-karbon teknolojisi
- %99,99 H1N1 virüsü saflaştırma oranı
- Alman teknolojisi formaldehit sensörü
- HD ekran



C2 TAŞINABİLİR ELEKTRİKLİ SÜPÜRGE

- Araba ve ev temizliğine uygun
- 16800Pa vakum basıncı
- 32.000 rpm devir/dak. motor
- 30 dakika çalışma süresi
- Tek tuşla toz haznesi temizleme
- Kablosuz teknoloji
- Benzersiz aksesuarlar



GOTEK

Coclean Türkiye Resmi Distribütörü

www.gotek.com.tr

Adnan Kahveci Mah. Şişhane Cad. Zigana Tria C Blok
No: 3/2 Ofis No: 24 Beylikdüzü - İstanbul
Telefon : +90 212 823 56 55 / info@gotek.com.tr

Kumtel ve Schott güçlerini birleştirdi

Kumtel ile Schott, mutfaklara yeni bir soluk getirecek set üstü ocak iş birliği projesi için güçlerini birleştirdi. Her iki markanın bir araya gelip; geçmişten gelen güven ve güç ile bugünün teknolojisini harmanlayarak hayata geçirdiği kullanıcı dostu bu yeni koleksiyon, uzun yıllar mutfağınızda varlığını sürdürecektir.

KUMTEL®

lideri Schott camları ile tasarladığı bu özel koleksiyonuyla tüketicisinin mutfaklarında ocaklarını güvenle, sağlıklı ve mutlulukla kullanmasını sağlayacak. Siyah ve beyaz Schott parlak cam yüzeyi alternatifleri ile tasarlanan bu özel koleksiyon dekorasyonda fark yaratıp, mutfaklara şık bir dokunuş sağlayacak. İlk etapta yüksek tasarım anlayışı ve yüksek kalitesi ile tüketicisini cezbedecek olan bu koleksiyon, fonksiyonel yapısıyla da zamanla

SCHOTT
A German Brand

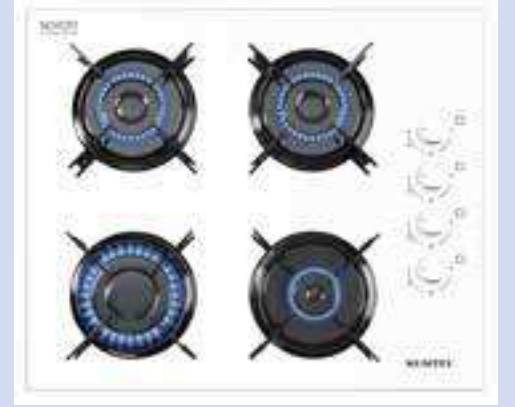
bağlılık yaratacak. Schott nitelikli camları ile tasarlanan bu özel ocaklar; çizilmelere karşı dayanıklılık gösterirken aynı zamanda kolayca temizleniyor.

Kumtel ve Schott markalarının uzun yıllar gururla arkasında duracağı bu özel koleksiyona Kumtel satış noktalarından ve kumtel.com online alışveriş sitesini ziyaret ederek ulaşabilirsiniz.

Nitelikli cam konusunda dünyanın en değerli ve en inovatif firmalarından biri olarak konumlanan Almanya merkezli Schott, bu iş birliği ile yıllar içinde ocak üretiminde kendisini titizlikle geliştirmiş ve en ideal ocak modellerini geliştirerek lokal ve global pazarda rüştünü ispat etmiş KUMTEL ile sektörün büyümesine katkı katacak.

Yemekler güvenle pişiyor!

İnovasyon ve yeni teknolojiyi üretim tesislerine entegre ederek üretim faaliyetlerini çevreci ve verimli bir organizasyon ile planlayan KUMTEL; aynı misyonla konumlanan, 140 yıldır dünya



Dördüncü Dyson Demo Store Ankara'da açıldı

Yeni Dyson Demo Store, 172 metrekarelik alanıyla kullanıcılarına Dyson'ın ev temizliği, hava temizleme, aydınlatma ve saç bakımı kategorilerindeki en son teknolojilerini sunarken; evdeki kirliliği ve saç hasarı sorunlarının çözümünü bir dizi deneyim alanı ve interaktif ekranlarla sergileyecek.

"Satın almadan önce deneyin" felsefesiyle oluşturulan Dyson Demo Store'lar; deneyim için yere atılabilen kirleticilerden, canlı hava kalitesi verilerini gösteren testlere, kuru ve ıslak şekillendirme imkanı sunan bir Güzellik Laboratuvarı'na kadar ziyaretçilere kesintisiz, uygulamalı bir alışveriş deneyimi sunmaya odaklanıyor.



1995 yılından beri ürünleriyle Türkiye'de yer alan marka, ilk resmi ofisini 2018 yılı sonunda açtı. 2020 yılının başında en iyi Dyson deneyimini ve global hizmet standartlarını pazara sunmak için ilk Servis Merkezi'ni İstanbul'da devreye alan Dyson, son olarak

19 doğrudan satış noktasının yanı sıra İstanbul ve İzmir ardından dördüncüsünü Ankara'da hizmete sunduğu yeni Demo Store'u ile Türkiye'deki perakende portföyünü büyütmeye devam ediyor.

KIVAM

Muhabbetin Sırrı Kivamında Saklı

5 Fincan Kahve Yapma
Kapasitesi ve **Közde Kahve**
Deneyimiyle



Ürün Tanıtım Videosu
Hemen İncele

Goldmaster

goldmaster.com.tr



SABA

Ulaşılabilir Teknoloji Harikası

televizyonlar ile kaliteli izleme deneyimi
ve teknoloji şimdi her evde.



GÜRSES
KURUMSAL

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

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

MEHMET ATMACA
HOLDİNG

SAMSUNG

WindFree™ klimalarla rüzgarsız serinlik



GÜRSES
KURUMSAL

Samsung Sistem Klimaları Satış Partneri

Birlik Mah. Akif İnan Cad. No: 4 Gürses Plaza Kat: 2 Esenler / İstanbul
Tel: 0212 429 40 00 | www.gurseskurumsal.com.tr

*Görseller temsildir.

COPA Nixa12 şofbenin ilk montajı yapıldı

COPA Isı Sistemleri'nin Ar-Ge çalışmaları sonucunda Bursa'daki fabrikasında ürettiği A sınıfı enerji verimliliğine sahip yeni nesil hermetik şofbeni Nixa12'nin ilk montajı yapıldı. Nixa12'nin ilk çalıştırma hizmeti, teknik şartnamelere uygun bir şekilde COPA yetkili servisi tarafından ücretsiz bir şekilde gerçekleştirildi.

Nixa12 hermetik şofben, hem evlerde hem de restoran, kuaför gibi işletmelerde kesintisiz sıcak su sağlıyor ve dakikada 12 litrelik kesintisiz sıcak su kapasitesiyle kullanım konforunu en üst seviyeye taşıyor. Mutfakta, banyoda ve lavaboda sıcak su kullanımına yeni bir boyut kazandıran Nixa12, NOx Sınıf

6 kategorisinde ve ErP direktifine uyumlu. Hermetik özelliği sayesinde Nixa12, kesintisiz sıcak su konforu ve yüksek enerji tasarrufu sağlıyor.

Elektronik ateşleme özellikleri ile son derece güvenli olan Nixa12 hermetik şofben; donma, aşırı ısınma ve voltaj değişikliklerine karşı güvenli ve uzun süreli kullanım imkanı da sunuyor. COPA'nın yeni hermetik şofbeni Nixa12, su akış türbin grubu ve paslanmaz filtresi sayesinde sıcak su talebini hızla algılıyor. Ayrıca kompakt boyutları (64.5 x 32 x 25 cm) ile az yer kaplayarak montaj kolaylığı da sağlıyor.

Bekleme modunda sadece bir ampul kadar elektrik harcıyor

48 dB olan düşük ses seviyesi ile kullanım konforunu üst seviyeye taşıyan Nixa12 hermetik şofben, bekleme konumunda 1 ampul kadar (3 W) elektrik harcıyor. Güneş enerji sistemleri ile uyumlu olmanın yanı sıra hem doğalgaz hem de LPG ile çalışabiliyor.



Sağlık Bakanlığı onayladı: Bakteri, küf, zararlı partikül ve kokuları %99,99 yok ediyor

2000'li yılların başından bu yana üzerinde konuşulan temiz ve sağlıklı hava ihtiyacı, pandeminin başlangıcından bu yana, günlük hayatın en önemli konularından biri oldu. Vakitlerinin çoğunu kapalı alanlarda geçiren tüketiciler, soludukları havanın kalitesi konusunda sorgulama yapmaya başladı.

Özellikle pandemi sürecinin geldiği son nokta itibarıyla tedbirlerin bir nebze gevşetilmesi ile hava kalitesi daha da önemli hale geldi. Sunduğu iklimlendirme çözümleri ile tüketicilere doğru ısıda hava sunmanın yanı sıra, sağlıklı, hijyenik ve ferah hava da sunan LG, UVNano teknolojisinin %99.99 oranında sterilizasyon sağladığına ilişkin Sağlık Bakanlığı onayı aldı. Alınan onayla birlikte, UVNano teknolojisine sahip LG UV Sirius ve UV Artcool Klimaların, fandaki bakteri, küf, zararlı partikül ve kokuları yok ederek %99.99 oranında yok ettiği resmen onaylanmış oldu.



LG UV Sirius ve LG UV Artcool, 4 aşamalı filtre sistemiyle her zamankinden daha temiz ve ferah hava sunuyor. LG UV Sirius ve LG UV Artcool'un otomatik temizleme özelliği fandaki bakteri ve küfleri yakalayabiliyor. Klimaya giren hava ve klima fanı, LG'nin UVNano teknolojisi ile temizleniyor böylelikle daha temiz ve hijyenik hava sağlanıyor. İyonizer özelliği ise, zararlı partikülleri yüksek oranda filtreliyor ve kokuları da gideriyor. Böylelikle, %99.99 oranında sterilize edilmiş bir hava elde ediliyor.

LG ThinQ uygulaması sayesinde uzaktan da kontrol edilebilen LG UV Sirius ve LG UV Artcool sahipleri, evde olmadıkları sırada bile klimalarını çalıştırıp kapatabiliyorlar. Ayrıca, uygulama üzerinden enerji tüketim durumunu bile izleyebiliyorlar. 10 yıl garantili Dual Inverter Kompresörü ile hızlı soğuma / ısınma da sağlayan klimalar, klasik kompresöre sahip klimalara oranla enerji tüketimini yüzde 70 oranında azaltıyor.

N40



N65



S65



40km max. menzil



120° eğimde mükemmel
süvarinin performansı



12" Promote Lazerler



30km/h max. hız



Oil Fan Sistemi



4061 Alüminyum Alaşımlı çerçeve



40 Lux On-Axis Işıkları



İntüitif Gözlemler Tablosu



yenilenebilir
20km/h hız kontrol sistemi



Ultra uzun menzil
(giriş hızına kadar 65km)



300W
Brushless motor



10" genişliğinde
tırnak ekranı



120° eğimde mükemmel
süvarinin performansı



güçlü magnezyum
alaşım tüpü



Dual Battery
Fan + Dual Fan



BMS
(BMS Yönetim Sistemi)



300W Brushless Motor



120° eğimde mükemmel
süvarinin performansı



LED ekran



120° eğimde mükemmel
süvarinin performansı



Ultra uzun menzil
(giriş hızına kadar 65km)



10" genişliğinde
tırnak ekranı



IPX5 su geçirmez



APP
Akıllı Uygulama



GO TEK

Navee Türkiye Resmi Distribütörü

www.gotek.com.tr

Adnan Kahveci Mh. Şişhane Cad. C Blok No:3/2 İç Kapı: 24 Beylikdüzü / İSTANBUL

+90 212 823 56 55 / info@gotek.com.tr

MediaMarkt, 2021'i her kategoride rekor büyümelerle tamamladı

Türkiye'nin en geniş mağaza metrekaresine sahip teknoloji perakendecisi MediaMarkt, 2021'i her kategoride rekor büyümelerle tamamladı. Hem pazardan hem de rakiplerinden daha hızlı büyüyen marka, MediaMarkt Grubu içerisinde de en yüksek büyüme performansı gerçekleştiren ülke oldu.



MediaMarktSaturn Perakende Grubu COO'su ve MediaMarkt Türkiye CEO'su Yenal Gökyıldırım, "Tüketici elektroniği pazarı yüzde 40 büyürken biz hem pazardan hem de rakiplerimizden daha fazla büyüme kaydettik. Bunu çalışanlarımız, tedarikçilerimiz ve tüketicimizle birlikte başardık. MediaMarkt'ı tercih eden ve bize bu gururu yaşatan herkese teşekkür ediyoruz." diye konuştu. 2022 yılında da hem online hem de fiziki



Yenal Gökyıldırım
MediaMarkt Türkiye CEO'su

pazarda payı ve satışları artırıp, yatırımlara da hız kesmeden devam edeceklerini dile getiren Gökyıldırım, "Bunu uzmanlığımız, markamızın gücü, tüketici odaklı yaklaşımımız ve çok kanallı stratejimiz ile yapacağız" dedi. Özellikle pandemide talebin patladığı online alışverişlerde, müşterilerin tüm ihtiyaçlarını karşılamaya yöneldiklerini Gökyıldırım, online kanala odaklanmanın yanı sıra fiziki mağaza yatırımlarından da vazgeçmediklerini vurguladı. Gökyıldırım, "Tüketicimizin ürünü deneyimleyerek satın alma alışkanlığından vazgeçeceğini düşünüyoruz. Dolayısıyla online yatırımlarımızın yanı sıra, mağaza yatırımlarımıza da hiç ara vermiyoruz. Gerek yeni mağaza açılışı gerekse var olan mağazalarımızın yenilenmesine devam edeceğiz. 2023 yılı sonuna kadar toplamda 100 mağaza sayısına ulaşmayı hedefliyoruz. Tüm bu büyümemizle, MediaMarkt bünyesinde 2023 yılına kadar 500 kişiye daha iş fırsatı yaratacağız. Bu şekilde ülkemizin genç istihdamına da ciddi bir katkı sağlamanın mutluluğunu yaşıyoruz." ifadelerini kullandı.

Zorlu AVM'deki mağazamız en yeni deneyim mağazamız olacak

Özellikle teknoloji alışverişlerinde deneyim mağazalarının önemine dikkat çeken Gökyıldırım, Zorlu AVM'de açtıkları 88'inci mağaza vesilesiyle bu konudaki vizyonlarının tekrar altını çizdi. Gökyıldırım şöyle devam etti: "Mağazalarımız bizim uzmanlığımızı tüketicilerimizle buluşturduğumuz, ürün çeşitliliğimizi gözler önüne serdiğimiz, satış öncesi, sonrası ve sonrası hizmetlerimizle tüketicimizle bağ kurduğumuz yerler. MediaMarkt olarak hayatımızın her alanına giren teknolojiyi, tüketicilerimize tüm kanallarımızdan en iyi deneyimi sunarak ulaştırmak, müşterilerimize en iyi hizmeti vermek ve ihtiyacı olan ürüne en hızlı şekilde cevap vermek için var gücümüzle çalışıyoruz. "Hizmette Fark Yaratın" modelimizle ana odağımıza her zaman insanı koyuyoruz. Teknolojiyi iyi kullanan 'uzman' insan kaynağı ile perakendecilikte fark yaratıp, nitelikli işgücülle sektöre katkıda bulunmaya devam edeceğiz."

MONDİ TİRE KUTSAN'dan % 100 Geri Dönüşümlü Ambalaj Çözümü



Global Mondı Grup çatısı altında Türkiye'de faaliyet gösteren, oluklu mukavva sektörünün lider tedarikçilerinden Mondı Tire Kutsan, ev ısıtmasına yönelik radyatör ve kombi üreten Türk şirketi Warmhaus için tümüyle geri dönüştürülebilen bir ambalaj çözümü yarattı: MonoCorr Box.

Global Mondı Grup çatısı altında Türkiye'de faaliyet gösteren, oluklu mukavva sektörünün lider tedarikçilerinden Mondı Tire Kutsan, ev ısıtmasına yönelik radyatör ve kombi üreten Türk şirketi Warmhaus için tümüyle geri dönüştürülebilen bir ambalaj çözümü yarattı: MonoCorr Box.

MONDİ'den Yeni Bir İnovatif Çözüm: MonoCorr Box

Teknolojinin yaratıcılıkla birleşmesinden doğan inovatif ve sürdürülebilir ambalaj çözümlerini müşterilerine sunan Mondı Tire Kutsan, daha iyi bir dünyaya katkıda bulunuyor. MonoCorr Box çözümü, ev ısıtma sistemleri ile tüm beyaz eşya ambalajlarını Türkiye'de % 100 geri dönüştürülebilir hâle getiriyor.

Ekstra Lojistik Avantajlar

MonoCorr Box tümüyle geri dönüştürülebilir olmasının yanı sıra lojistik ve nakliye açısından da avantajlar sunuyor. Önceki Warmhaus

ambalajında, Avrupa genelinde düşük geri dönüşüm oranlarına sahip olan ve atıldıktan sonra genellikle atık depolama veya yakma tesislerine giden genişletilmiş polistiren (EPS) köpük parçalar kullanılmıştı. Mondı'nın müşteriye özel MonoCorr Box çözümündeki

oluklu mukavva koruyucu parçalar, geri dönüşümü zor olan genişleşmiş polistiren (EPS) köpük parçaların kullanımını ortadan kaldırıyor ve % 94 daha az yer kaplıyor. Üstelik İnovatif MonoCorr Box tasarımı önceki EPS koruyuculu çözüme kıyasla çok daha kompakt. Yüksekliği % 6 azaltılmış dış kutu boyutu, Warmhaus'un her taşıma paletine % 20 daha fazla ürün istiflemesine olanak tanıyor.

Çevreye Duyarlı

Enerji tasarrufu ve çevreyi koruma konusundaki kararlılığını sürdüren Mondı, MonoCorr Box çözümü ile birlikte ambalaj üretimindeki yüksek standartlarını koruyarak müşterilerine sürdürülebilirlik avantajı sağlıyor.

Warmhaus, kendi sürdürülebilirlik hedeflerinin yanı sıra, iç ve dış piyasa müşterilerinin gereksinimlerini de karşılamaya yardımcı olacak çevreye duyarlı bir ambalaj çözümü arıyordu. Türkiye'de kolayca geri dönüştürülebilen MonoCorr Box, Warmhaus'un bazı perakendecilerin daha büyük dayanıklı tüketim malları için bile EPS içermeyen ambalajlara geçmeye başladığı Avrupa Birliği'ne olan ihracatını destekliyor. Üreticilerin gelecekte EPS malzemesi için Genişletilmiş Üretici Sorumluluğu (EPR) ücretlerini de göz önünde bulundurmak zorunda kalabileceği belirtiliyor.

Ambalajda İdeal Çözüm

EPS köpüğünün kullanımının terk edilmesiyle birlikte tümüyle geri dönüştürülebilir halde olan MonoCorr Box, hem Türkiye hem de diğer pazarlar için ideal bir çözüm olarak dikkat çekiyor. Mondı Tire Kutsan, MonoCorr Box sayesinde, EcoSolutions yaklaşımıyla müşterilerinin sürdürülebilir ambalaj beklentilerini karşılamakla kalmayıp, aynı zamanda istifleme ve sevkiyat süreçlerinin verimliliğini de artırmayı başarmıştır.



MonoCorr Box

Robot süpürgeler hakkında doğru bilinen yanlışlar

Günümüzde robot süpürgeler her evin vazgeçilmezi olma yolunda ilerliyor. Ev temizliği dendiğinde ilk akla gelen ürün robot süpürgeler olmuşken ve robot süpürgelere olan ilgi bu kadar artmışken iRobot, karar aşamasında nelere dikkat etmeliyiz ve aslında doğru bildiğimiz yanlışlar neler, sizler için derledi.

İşte robot süpürgeler hakkında doğru bilinen yanlışlar

1- Robot süpürgecinin Pascal (PA) değeri ne kadar yüksekse çekim performansı o kadar yüksektir

Yanlış bilinen bilgilerin başında çekim performansı geliyor. Aslında çekim performansı, motor gücüne bağlı değildir. Bu yüzden verilen Pa değerleri yanıltıcıdır. Motor gücü yerdeki tozu havalandırırken, yerden kalkan tozun tamamının hazneye aktarılması cihazın altındaki fırçalar ile kurulmuş sistemin performansına bağlıdır. Tüm iRobot Roomba robot süpürgelerde birbirine zıt yönde hareket eden çift fırça sistemi ve kir saptama teknolojisi mevcuttur. Diğer robot süpürgeler ile olan performans farkını farklı tip zeminlerde ve halı üzerinde net bir şekilde gözlemlemek mümkündür.

2- Robot süpürgeler halıları iyi süpüremez

Bu konu tamamen yanlış değerlendiriliyor. Çünkü iRobot Roomba robot süpürgeler, yüksek çekim gücü ve patentli çift kauçuk fırça sistemiyle halıları kusursuz şekilde süpürür. Önce halının dibine inmiş kirleri kaldırır, sonra çift kauçuk fırça sistemi sayesinde direkt toz haznesine aktarır.

3- Robot süpürgecinin çıkarttığı haritayı hafızasına kaydetmezse onu verimli kullanamam

Akıllı haritalama sistemine sahip bir robot süpürge her kullanıcı için olmazsa olmaz değildir. Örneğin eviniz 80 m2 ise ve siz her temizlikte tüm evin süpürülmesini tercih ediyorsanız, evin haritası hafızaya kaydedilmeden de robot süpürgeciniz, tüm

evinizin temizlik ihtiyacını mükemmel bir şekilde karşılayabilir. Bu noktada ihtiyacınız olmayan navigasyon özellikleri için ek bütçe ayırmak yerine, süpürme performansına odaklanarak bu anlamda en üstün ürünü seçmeniz önemlidir.

4- Robot süpürgeler koltuk altları, yatak altları gibi alanlara giremez ve bu alanları süpüremez

iRobot evinizdeki en küçük alanlara dahi girip temizlik yapmak için tasarlanmıştır. iRobot Roomba robot süpürgeler 10 cm'e kadar olan boşluklardan geçerek ve kör noktalara ulaşarak kusursuz bir süpürge işlemi sağlar. Öte yandan, robot süpürgecinin en ince olanını aramak da doğru bir yaklaşım değildir, çünkü robot süpürge inceldikçe içinde bulunan toz haznesinin kapasitesi de düşecektir. Bundan dolayı ihtiyacınıza göre karar vermeniz uygun bir yaklaşım olacaktır.

5- Evde değerli objelerim var, robot süpürge bunlara zarar verebilir

Robot süpürgelerin evdeki değerli objelere zarar vereceği düşüncesi mevcut olsa da iRobot Roomba robot süpürgelerde

hassas tampon sistemi mevcuttur. Hassas tampon sistemi sayesinde Roomba robot süpürgeciniz bir cisim ile temas ettiğinde ne kendine ne de karşıdaki cisme zarar vermeyecektir. Bunun yanı sıra, Roomba robot süpürgeleri, sanal duvar aparatı ile yaklaşılmasını istemediğiniz her alandan uzak tutmanız mümkündür. Ayrıca Roomba i7, i7+ ve s9+ robot süpürgeler, iRobot Home uygulaması üzerinden yasaklı alan seçimine imkan tanır. Robot süpürgecinizin yaklaşmasını istemediğiniz objeler ya da girmesini istemediğiniz alanlar varsa uygulama üzerinden bu alanlara sanal duvarlar çekebilir ve bu alanları yasaklı olarak işaretleyebilirsiniz.



VESTEL'DEN PRATİKLİĞİN YILDIZLARI: YILDIZ S8500 ŞARJLI SÜPÜRGELER

Inverter BLDC motor teknolojisine sahip
Yıldız S8500 Şarjlı Süpürge ile
pratik ve etkili temizlik Vestel'de.



Arçelik, Garage Innovation ile inovasyon ekosisteminde liderlik hedefliyor

Arçelik, Garage Innovation Hub ile küresel ölçekte Ar-Ge ve inovasyon iş birliklerini genişleterek dünya çapında liderlik hedefliyor. Türkiye'den dünyaya açılan en geniş açık inovasyon platformlarından biri olan Arçelik Garage Innovation Hub, bugüne kadar 2 binden fazla partner ile etkileşim kurarak, 1800'den fazla start-up'ı inceledi, 80'den fazla start-up'la iş birliği geliştirdi. Garage Innovation Hub, açık inovasyon kültürünün yaygınlaştırılmasına katkı sağlamak amacıyla dünyadan ve Türkiye'den çok sayıda start-up, iş lideri ve yatırımcının katılımıyla Açık İnovasyon Günü düzenledi.

Garage Innovation Hub, kurum içi ve kurum dışında yürüttüğü girişimcilik, inovasyon programları ve etkinlikler ile karşılıklı paylaşım sağlayıp, yenilikçi fikirleri ürün ve projelere dönüştürmeyi amaçlıyor. Girişimler, mentorlar, yatırımcılar ve ilgili sivil toplum kuruluşları, özel ve kamu kurum temsilcileri gibi ekosistem oyuncuları arasında bilgi, deneyim ve bağlantılardan faydalanmayı sağlamak için kolaylaştırıcı rol üstleniyor. İnovasyon ve girişimcilik programları tasarlayan Garage Innovation Hub, Arçelik'in ana yetkinlikleri dışında kalan yeni teknolojiler ve iş modelleri geliştirmek için de çalışıyor.

Açık İnovasyon Günü'nün ekosistemden önemli

aktörlerin katılımıyla ufuk açıcı tartışmaların yapıldığı bir platform olduğunu belirten Arçelik Strateji ve Dijitalleşmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Utku Barış Pazar, "5 yıl gibi kısa bir sürede üniversiteler, STK'lar, tüm dünyadan inovasyona destek veren kurum ve kuruluşlarla birlikte Türkiye'nin en büyük açık inovasyon platformlarından biri olmayı başardık. Küresel partnerlerle çalışmaya başladık. İnovasyon tek başına bir kuruma ya da fonksiyona ait bir süreç değil. Garage Innovation Hub gibi açık inovasyon platformları fikirlerin hayata geçmesine olanak sağlayarak insanlığa faydalı inovasyonların önünü açabilir. Biz giderek daha fazla fikri en geniş imkanlara kavuşturmayı amaçlıyoruz." dedi.



Utku Barış Pazar
Arçelik Strateji ve Dijitalleşmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Teknosa, müşteri odaklı dönüşüm ile güçlü büyümesini sürdürdü

Sabancı Holding iştiraklerinden Teknosa, teknoloji perakendeciliğindeki öncü girişimleriyle istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Teknosa, dijitalleşme ve benzersiz müşteri deneyimi odağıyla hayata geçirdiği yenilikler neticesinde, ilk çeyrekte geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 95 büyümeyle 2,8 milyar TL ciroya ulaştı ve 58 milyon TL net kar elde etti. Mağazaları olan dijital bir platforma dönüşüm yolculuğunda, sektörünün ilk pazaryeri iş modelini hayata geçiren Teknosa, teknosa.com'da teknolojiye dair akla gelebilecek tüm ürün ve hizmetleri bütünsel bir deneyim ile müşterilerine sunmaya başladı. Teknosa, pazaryeri yetkinlikleriyle güçlendirmeye başladığı e-ticaret cirosunu da ilk çeyrekte yüzde 35 seviyesinde bir büyüme ile 272,8 milyon TL'ye çıkardı.

"Sürdürülebilir yatırımlarla değer yaratmaya devam edeceğiz"

Şirketin ilk çeyrek sonuçlarını değerlendiren Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Timur, Yeni Neslin Teknosa'sı vizyonu ile sürdürülen kapsamlı dönüşüm programının güçlü büyümeyi desteklediğini vurgulayarak

şunları söyledi: "Stratejik yol haritamızda dijitalleşme, benzersiz müşteri deneyimi ve sürdürülebilirliği odağımıza alıyoruz. Bu doğrultudaki atılımlarımız, müşteri memnuniyetiyle birlikte finansal performansımıza da çok olumlu etki ediyor."

"Müşterilerimize her kanalda benzersiz deneyim sunmaya odaklanıyoruz"

Teknosa Genel Müdürü Sitare Sezgin de benzersiz müşteri deneyimi ve dijitalleşmeyle fark yaratmaya, pazaryeri dönüşümü ile etki alanını büyütme odaklandıklarını belirterek şöyle konuştu: "Dijitalleşme ve müşteri deneyiminde attığımız adımlarla ilk çeyrekte güçlü büyümemizi sürdürdük ve 2,8 milyar TL ciroya ulaştık. Çoklu kanal stratejimizin merkezine koyduğumuz e-ticarete yüzde 35 büyüme yakaladık. Ocak ayının sonunda



Hakan Timur
Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı

Sitare Sezgin
Teknosa Genel Müdürü

dijital kanallarımızı tepeden tırnağa yenileyerek müşteri deneyimini daha da iyileştirdik. Şubat ayında da sektörümüzde bir ilk olarak teknosa.com'a pazaryeri yetkinliklerini ekleyerek önerdiğimiz ürün ve teklifleri zenginleştirmeye başladık. Teknosa.com'da diğer satıcılarla birlikte sunduğumuz ürün sayısı yılın başına göre 12 katına çıktı.

Minik şefler Simfer'le mutfakta!



Turbo Beyaz Ankastre Set

7330 - 8 Fonksiyon Elektro Turbo Dijital Fırın

3507 - 60 cm Beyaz Cam Ankastre Ocak

8688 - 500 m3/saat hava transferi, 3 Cam Davlumbaz



simfer

www.simfer.com.tr

Vestel ile herkes sürdürülebilir dünyaya katkı sunacak

Tüm üretim faaliyetlerini sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda gerçekleştiren, düşük enerji ve su tüketimine sahip, çevre dostu ürünleriyle bireylere de daha sürdürülebilir bir yaşam vadeden Vestel, yeni bir proje başlattı. Vestel'in Evsel Dönüşüm Projesi kapsamında eski ve artık kullanılmayan beyaz eşya ve elektronik eşyalar yeniden ekonomiye kazandırılacak.

Ürünlerden elde edilecek hurda bedeli doğal yaşamı koruma çalışmalarına destek amacıyla ilgili sivil toplum kuruluşlarıyla yapılan iş birlikleri kapsamında bağışa dönüşecek. Ayrıca projeye eski ürününü vererek destek

olan tüketiciler için Ecording iş birliğiyle ağaçlandırılması gereken, ulaşılması zor alanlara insansız hava araçları ile tohum topları atılacak.

Hem çevresel hem sosyal fayda yaratılacak

Proje kapsamında tüketici, markanın sürdürülebilirlik faaliyetlerine doğrudan katılabilir. Vestel Yetkili Servisleri, tüketicinin artık kullanmadığı ürünü marka gözetmeksizin evinden, gerekli durumlarda ücretsiz demontaj hizmetini de sağlayarak randevu ile teslim alacak. Hurdaya dönüştürülecek ürünlerin geliri doğal yaşamı ve çevreyi koruma çalışmalarında kullanılmak üzere bir sivil toplum kuruluşuna bağışlanarak faydaya dönüşecek. Bununla birlikte her tüketici için Ecording işbirliği ile ulaşılması zor alanlarda Ecodrone ile ağaçlandırma çalışmaları kapsamında tohum topu bırakacak. Vestel, projeye dahil olan tüketicileri ile kısa ve uzun vadede iletişimini sürdürerek sürprizler sunacak.



Arzum'dan duygusal Anneler Günü reklam filmi

Arzum'un Anneler Günü reklam filmi 'Orada Annem Var' yayına girdi. TBWA\Istanbul tarafından hazırlanan film, tüm başarılarımızda bizi yüreklendiren, destek veren ve hayatımızı kolaylaştıran annelerimizi gerçek hayattan alınan bir kesit ile anlatılıyor.

14 yıldır kadın satranç sporcularına verdiği destek ile binlerce sporcunun hayatına dokunan Arzum, yeni reklam filmiyle annelerin çocuklarına verdiği desteklere ve fedakarlıklara vurgu yapıyor.

Gerçek bir hayat hikâyesinden uyarlanan filmde, ekranın sol tarafında kahramanın gözünden bir satranç tahtası, ekranın sağ tarafında ise karanlık görüyoruz. Kahramanımız ilk hamlesiyle satranç aşkının nasıl doğduğunu anlatmaya başlıyor. 5 yaşında taşlarını beğendiği için başladığı satrancın nasıl dünyası haline geldiğinden bahsediyor. 12 yaşında aldığı ilk derecesinden sonra Osmaniye'de arka arkaya kazandığı birinciliklerinden ve Türkiye Şampiyonası'nda Türkiye 2'si olduğundan



gururla söz ediyor. Büşra Öztürk, 6 yaşında sağ gözünü kaybettiğini satrançtan ama hiç vazgeçmediğini anlatırken, 'Çünkü benim sağ tarafımda annem var' diyor. Filmin sonunda ekranın sağ tarafı aydınlanıyor ve orada annesini görüyoruz. Baştan itibaren satranç oynarken, satranç kitabını okurken, mutfakta kahvaltısını yaparken, turnuva yolculuğunda sağ tarafında hep annesinin olduğunu görüyoruz. Büşra'nın satrançta hep bir sonraki adımını planlarken annesinin onun her adımını planladığını anlıyoruz.

Arzum'un 14 yıldır desteklediği Arzum Türkiye Kadınlar Satranç Şampiyonası, son yıllarda ulusal ve uluslararası arenada dereceye girmiş sporcularla birlikte, 7'den 77'ye binlerce lisanslı kadın sporcunun mücadele etmek

istediği bir şampiyona haline gelirken birçok sporcunun da hayatını değiştirdi. Bu değişim sırasında Arzum'un en büyük desteği ise sporcularımızın yanında olan anneleri oldu. 'Orada annem var' dediğimiz her an için tüm annelerimizin Anneler Günü kutlu olsun.



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 sevdiğiniz lezzetleri
hem evinizde hem de istediğiniz yerde sunuyor.



arzum

İlk 3 ayda beyaz eşyada toplam satışlar %2, ihracat ise %6 arttı

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği'nin (TÜRKBEDS) verilerine göre 2022 yılının ilk çeyreğinde 6 ana ürün grubunda iç satış ve ihracat olmak üzere toplam satışlar %2, ihracat ise %6 oranında artış gösterdi. Aynı dönemde iç satışlar ise bir önceki yıla göre %9 oranında geriledi.



Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBEDS), 2022 yılının ilk üç ayına ilişkin ihracat, üretim ve satış rakamları ile sektördeki gelişmeleri düzenlediği online basın toplantısı ile kamuoyu ile paylaştı.

TÜRKBEDS tarafından paylaşılan bilgilere göre, Mart ayında Türkiye'nin beyaz eşya ihracatı altı ana ürün grubunda, bir önceki yılın Mart ayına kıyasla %11 oranında artış gösterdi. İlk çeyrekte ise, adet bazında %6 oranında yükseldi. 6,5 milyon adet ihracat gerçekleşti. Buna karşılık iç satışlar yılın ilk 3 ayında %9 oranında geriledi. 6 ana üründe iç satış ve ihracat olmak üzere toplam satışlar ise bir önceki yıla göre %2 artışla 8.688.496 adet oldu.



Can Dinçer TÜRKBEDS Başkanı

TÜRKBEDS Başkanı Can Dinçer, "Sektörümüz özellikle pandemi ile mücadele ettiğimiz son iki yılda hem ihracatta hem de iç satışlarda çok iyi bir performans sergiledi. Yılın ilk üç ayında yüksek baz etkisi nedeniyle iç satışlarımız daralırken, ihracatımız hız kesmekle birlikte artmaya devam etti. Küresel çapta etkili olan enflasyon, yanı başımızda önemli hammadde tedarikçisi konumundaki ülkelerin dahil olduğu savaş gibi gelişmeler, başta yassı çelik

olmak üzere hammadde fiyatlarının daha da yükselmesine neden olarak, ihracatta rekabet gücümüzü olumsuz etkiliyor" dedi.

Yassı çelikte damping önlemi ihracat kaybına yol açabilir

60 bin doğrudan ve 600 bin dolaylı istihdamı ile çok büyük bir ekosisteme sahip olan Türk beyaz eşya sektörünün üretiminin yüzde 75'ini ihraç ettiğini hatırlatan Can Dinçer, şunları söyledi: "Artan navlun maliyetleri, enerji ve petrol fiyatları, Rusya-Ukrayna savaşı metal, çelik ve plastik fiyatlarının yüksek seyretmesine ve arzda sıkıntılara yol açıyor. Çip tedarikinde devam eden sorun, Rusya-Ukrayna krizi ve hammadde fiyatları nedeniyle zor bir yıl geçiriyoruz. Beyaz eşyanın en önemli girdisi olan yassı çelikteki vergiler sektörümüz açısından büyük endişe yaratıyor. Türkiye'de üretilen yassı çelik; kalite, miktar ve tedarik devamlılığı açısından sektörümüzün ihtiyacına yanıt veremiyor. Bu alanda korumacı politikaların, tedarik ve üretimde maliyet artışlarına neden olarak, enflasyonu da olumsuz etkileme riski bulunuyor."

Ticaret Bakanlığı'nın 2021 yılında Avrupa Birliği ve Kore menşeli bazı sıcak sac ürünleri için başlattığı damping soruşturması kapsamında anti damping vergisini değerlendirdiğine dikkat çeken Kuseyri, olası önlemlerin, sadece beyaz eşya sektörü için değil tüm imalat sektörleri için de kaygı verici olduğunu belirterek şöyle konuştu: "Beyaz eşyada üretim maliyetinin sıcak sac fiyatlarındaki yükselişe bağlı olarak %16'ya varan oranlarda artacağı hesaplanıyor. Bağımsız bir araştırmadaki hesaplamalar baz alındığında, girdi maliyetlerindeki %16'lık bir artış, beyaz eşya sektöründe yaklaşık 750 milyon dolarlık ihracat

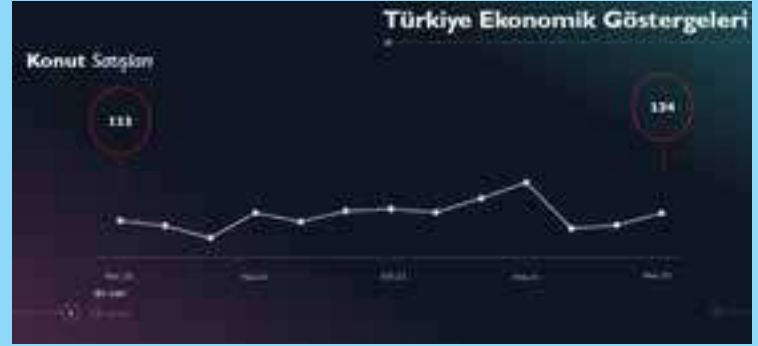
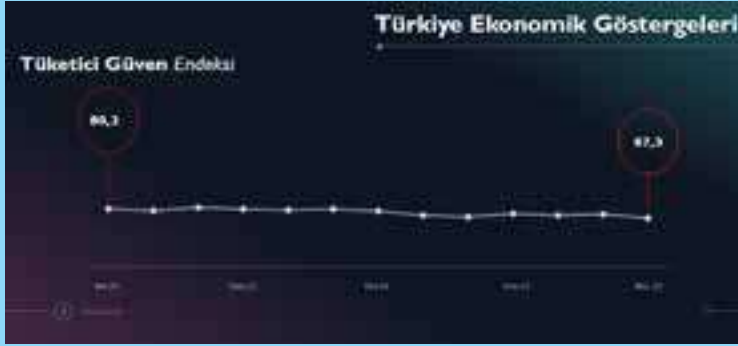
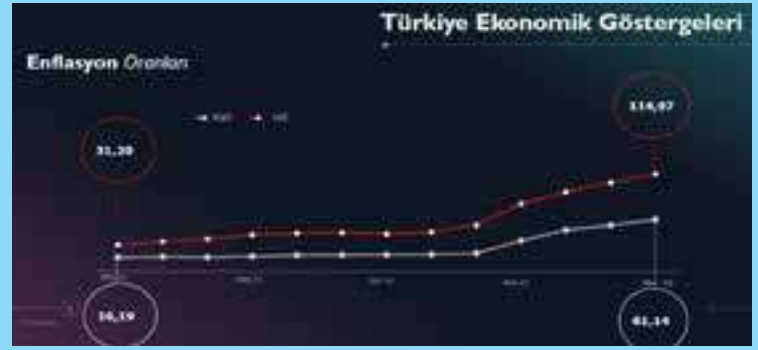
kaybına neden olabilir. Konu ürünü girdi olarak üretimde kullanan diğer imalat sektörlerinin tamamı düşünüldüğünde, ihracattaki toplam kayıpların 4,2 - 4,9 milyar doların üzerinde olacağı tahmin ediliyor."

Semir Kuseyri: Türkiye'de yassı çelik üretimi iç pazarın ihtiyacının altında

Türkiye çelik üreticilerinin 2021 yılında Almanya'yı geride bırakarak Avrupa'nın en büyük, dünyanın da 7'nci büyük ham çelik üreticisi konumuna geldiğine dikkat çeken TÜRKBEDS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Semir KUSEYRİ şunları söyledi: "Rusya ve Ukrayna arasındaki savaş ve Rusya'ya uygulanan yaptırımlar, Türk menşeli çelik ürünlerine talebin daha da artmasına neden oldu. Elbette bu olumlu bir gelişme. Öte yandan, ülkemizde üretilen 11,3 milyon ton sıcak sac üretiminin 2,8 milyon tonu ihraç ediliyor. İç pazarın ihtiyacı ise 14 milyon ton. Kullanıcı sektörlerin en önemli tedarik kaynaklarından Rusya ve Ukrayna'da yaşanmakta olan gerilim tedarik kaynaklarının da hızlı bir şekilde çeşitlendirilmesini zorunlu kıldı. Ticaret Bakanlığı'nın soruşturmasına dahil olan ülkelerden tedarik edilen sıcak saclar, üst kalite sacların da üretimine girdi oluşturuyor. Bu ürünlere yönelik damping önlemleri sadece beyaz eşya sektörü için değil üretiminde yassı çelik kullanan tüm imalat sektörleri için yaratacağı muhtemel enflasyonist etki açısından endişe verici."

Fatih Özkadı: Metal fiyatları Ocak ayından bu yana %20'nin üzerinde arttı

Türkiye'nin zorunlu olarak ithal ettiği sıcak sacın tedarik kaynakları hakkında detaylı



bilgiler veren TÜRKBEŞD Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Özkadı şu değerlendirmeyi yaptı: "Beyaz eşya üretiminde ağırlıklı olarak kullanılan soğuk ve galvaniz sac lar, sıcak sac ın ilave işlemlerden geçmesi ile üretiliyor. 2021 yılında iç pazarda yeterli miktarda üretilmediği için zorunlu olarak ithal edilen sıcak sac ın %36'sı Rusya'dan, %22'si ise Ukrayna'dan tedarik edildi. İki ülke arasındaki savaş nedeniyle bu ithalatın imkansız hale gelmesi fiyatlarda çok sert yükselişlere neden oldu. Geçen yıl %50 oranında artan metal fiyatlarında yükseliş devam ediyor. Metal fiyatları bu yıl Ocak ayından bu yana %20'nin üzerinde artış gösterdi. Termin süreleri ise 4 aya kadar çıktı. Çin'in dünyanın en büyük beyaz eşya üreticisi olmasını destekleyen en önemli unsurlardan biri aynı zamanda dünyanın en büyük çelik üreticisi olması. Özellikle uluslararası ihracat pazarlarında Çin'e karşı rekabet edebilmemiz; üretim kapasitemizi artırmamıza ve ihtiyaç duyulan farklı kalitelerdeki sac ları, en rekabetçi şekilde tedarik edebilmemize bağlı."



IFA 2022: Global Tech Reboot Eylül'de Berlin'de düzenlenecek

2-6 Eylül 2022 tarihleri arasında beş gün boyunca Berlin'de yapılacak IFA, tüketici elektroniği, ev aletleri, bilgi teknolojisi ve telekomünikasyon alanlarında dünyanın önde gelen markalarını bir araya getirerek, dünya çapındaki endüstrinin yeniden inşa edilmesi için benzersiz bir fırsat ve platform sağlayacak. Eylül ayı başlarında gerçekleşecek olan IFA, uluslararası perakendeciler için en önemli sezona giden süreçte Doğu ve Batı arasındaki küresel saat dilimlerini kapsıyor.



IFA, markalar için küresel, tarafsız ve yüksek kaliteli bir platform olarak tanınıyor. Etkinlik, sektör, perakende ve medyadaki katılımcılara esnek ve son derece özelleştirilmiş çözümler sunuyor. Daha önce olduğu gibi, konsept hala b2b ve b2c unsurlarını birleştiriyor, bu da ürünleri ve markaları hem endüstri vitrini hem de gerçek tüketicilerin önünde yenilik için bir gerçeklik kontrolü olarak benzersiz bir ilgi çekici bağlamda sergilemeyi mümkün kılıyor. Berlin'deki IFA, dünyanın yıllık ürün yeniliklerinin çoğunun açıklandığı ve daha sonra yıl sonu işinde tüketicilere sunulduğu bir etkinlik olarak dikkat çekiyor.

Berlin açılıyor

"Küresel durumun mevcut değerlendirmelerine ve tahminlerine dayanarak, IFA 2022,

pandeminin başlangıcından bu yana tüketici elektroniği endüstrisi için endüstri, perakende ve medyaya son derece yüksek görünürlük ve alaka sunan ilk gerçek küresel ticaret fuarı olma potansiyeline sahip.

ShowStoppers@IFA

IFA'nın Medya Günleri kapsamında düzenlenen resmi basın etkinliği ShowStoppers, şimdiden hazırlıklarına başladı. İyi bilinen format 2022'de geri dönüyor ve medya temsilcilerine özel pazar yeniliklerine özel erişim sunuyor. ShowStoppers'ta, büyük şirketler en son yeniliklerini sergilerken, yeni başlayanlar daha fazla marka bilinirliği yaratma fırsatına sahiptir.

Perakendeciler, IFA ekibine bu yıl Berlin'e

gelmek için her zamankinden daha istekli olduklarını çünkü pandeminin ilk 18 ila 24 ayındaki talep artışının tek seferlik bir düşüşe dönüşmeyeceğinden emin olmak istediklerini söylediler.

Teknoloji markaları, merkez ekiplerinin iki yıldan fazla bir süredir kilit ortaklarının, müşterilerinin ve medyanın çoğundan fiziksel olarak koptuğunu biliyor. Bazı bölgelerde, katı seyahat kısıtlamaları, kişisel temasları yeniden kurmayı ve yüz yüze toplantılar düzenlemeyi neredeyse imkansız hale getirdi; bu, nihayet temasları yeniden alevlendirme ve sosyal sermayeyi yeniden inşa etme ihtiyacını daha da acil hale getiriyor



®

QUALITY FOR LIFE



Evinizi tamamlayacak verimli, tasarruflu ve yüksek performanslı teknolojiler.



100 yılı aşan tecrübesi, son teknolojilerle donatılmış ürünleriyle Hoover, hayat kalitenizi artıran yüksek ürün performansını garanti ediyor. Hoover son teknolojilerle donatılmış yüksek performanslı ürünleriyle etkili sonuçlar almanızı sağlarken, kıyafetlerinize, yiyeceklerinize, bulaşıklarınıza, evinizin hijyenine ve hayatınıza büyük bir özen gösteriyor.

Kadınlar kurdukları girişimleri devam ettirmede erkeklerden daha başarılı

”100 Kadın Bayi projesiyle” kadınları girişimciliğe teşvik etmeyi ve bayi ekosisteminde kadın temsiliyetini artırmayı hedefleyen Beko’nun, Konda iş birliği ile Türkiye çapında gerçekleştirdiği “İstihdam ve Girişimcilikte Kadın” adlı araştırma, kadınların başladıkları işleri devam ettirme konusunda erkeklerden daha başarılı olduğunu gösteriyor. Her 4 kadından 3’ü kurduğu girişimi devam ettiriyor.

Beko, kadınları girişimciliğe teşvik etmek ve bayi ekosisteminde kadın temsiliyetini artırmak amacıyla başlattığı 100 Kadın Bayi Projesi 3’üncü yılını geride bırakırken Konda iş birliği ile Türkiye çapında “İstihdam ve Girişimcilikte Kadın” başlıklı kapsamlı bir araştırma yaptırdı. Araştırma sonuçları “Kadının İşi, Kadının Gücü” adlı etkinlikte paylaşıldı.

Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, Konda Genel Müdürü Bekir Ağırır, Arçelik Global İletişim Direktörü Zeynep Özbil’in araştırma sonuçlarını değerlendirdiği etkinlikte, Beko Satış Direktörü Burak Bilgisel, Beko Eskişehir Bayisi Nilgün Küçükçavdar ve Big Chef Kurucu Ortağı Gamze Cizreli kadınların girişimcilikte karşılaştığı zorluklar, ihtiyaçlarının yanı sıra başarı hikayelerini paylaştı. Araştırma istihdama kadınların katılımı, değişen toplumsal algı ve girişimcilikle ilgili önemli sonuçlar ortaya koydu. 32 ilde 2.789 kişi ile gerçekleştirilen araştırmada, girişimci kadınlarla derinlemesine görüşmeler de yapıldı.

Basın toplantısında konuşan Koç Holding Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı Fatih Kemal Ebiçlioğlu, “Kadınların sadece çalışan olarak değil; lider, girişimci, işinin patronu olarak da ekonomiye katılması gerektiğine inanıyoruz. Kalkınma ancak hayatın her alanında toplumsal cinsiyet eşitliğinin benimsenmesi ile mümkün olabilir. Araştırmanın bizi en memnun eden bulgularından biri kadınların girişimcilik konusundaki başarılı performansını doğrulaması oldu. Araştırmaya katılan kadınların kurdukları işleri devam ettirme oranı yüzde 73 ile erkeklerden daha yüksek. Beko 100 Kadın Bayi projemizle de kadınların girişimcilikteki başarısını gözlemliyoruz.” dedi.

“Girişimciliğe adım atarken kadınların cesaretlendirilmesi ve rol modeller etkili oluyor”

“Kadının İşi, Kadının Gücü” adlı etkinlikte konuşan Arçelik Global İletişim Direktörü Zeynep Özbil ise, Arçelik’in teknoloji ve Ar-Ge alanındaki lider pozisyonu ve global operasyon



ağının, kadının güçlenmesi konusunda sorumluluğunu artırdığını vurgulayarak, Arçelik’te istihdamda %26 olan kadın oranını 2030 yılına kadar %35’e, %19 olan yönetici oranını ise %30 çıkartmayı hedeflediklerini söyledi.

Araştırmada Öne Çıkan Diğer Sonuçlar:

Genç nesilde kadın erkek arasındaki eğitim farkı kapanıyor

Araştırmaya katılan kadınların onda biri hiç örgün eğitim görmemiş. 2010 yılında üniversite ve üstü eğitilmiş olan kadınların oranı %12 erkeklerin %17 iken, 2020 yılında bu oran erkeklerde %27’ye, kadınlarda %20’ye ulaştı.

Kadınların Çalışmama Nedenleri

Kadınların çalışmama nedenleri arasında %18 ile çocuk/hasta bakımıyla uğraşmaları, %13 ile ev kadını olmaları öne çıkıyor.

Kadınlar Girişimlerinde Daha Başarılı

Araştırmamız hala girişimcilikte kadınların cesaretlendirilmesi gerektiğini ortaya koyuyor. Hayatında büyük ya da küçük bir girişimde bulunan erkeklerin oranı %36,5. Buna karşın bir iş kuran kadınların oranı %14,7. Araştırma,

kadınların girişimleri konusunda daha başarılı olduğunu ortaya koyuyor. Katılımcılardan başladığı girişimi başarıyla sürdürdüğünü söyleyen kadınların oranı %31 iken, erkeklerde bu oran %23.

Kadınlar İş Hayatında Liderlik Rollerine Aday

Kadınların da ez az erkekler kadar iş hayatında lider olmaya istekli olduğu görülüyor. Sorularımızı yanıtlayan kadınların %53’ü iş hayatında liderlik etmeyi sevdiğini söyledi. İsteddiği ve inandığı her işi yapabileceğine düşünen kadınlar %81 ile çalışan kesimde daha fazla. Çalışmayan kadınlarda oran %70.

Kadınların İş Hayatına Katılımına Destek Artıyor

Hala ilerlemeye ihtiyaç duyulmakla birlikte Türkiye genelinde kadınların iş hayatına katılımına ilişkin destek artıyor. Soruları yanıtlayanlar arasında kadınların iş hayatına katılımının artmasıyla toplumun daha sağlıklı hale geleceğini düşünenlerin oranı %76. Çalışan kadınların da %90’ı bu görüşte.

%85 kadınların iş hayatına katılması için teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyor. Çalışan kadınlarda oran %94’e çıkıyor. Türkiye genelinde soruları yanıtlayanların %85’i çalışan kadınların ise %94’ü kadın ile erkeğin eşit ücret alması gerektiğini savunuyor.

KADININ İŞİ, GÜCÜ!

Beko 100 Kadın Bayi Projesi ile kadın girişimcilerimizi destekliyor,
onların Beko bayisi olmaları için özel avantajlar sunuyoruz.

Başvuru için: beko.com.tr/100kadinbayi Q



Samsung Neo QLED 8K TV serisi yeni özellikler ile donandı

Samsung, önümüzdeki aylarda müşterilere sunulacak yeni Neo QLED 8K TV serisi ve son teknoloji MICRO LED'leri ile benzersiz bir TV deneyimi sunmak üzere çalışmalarını sürdürüyor. Arka ışık denetimi, kontrast seviyeleri, kalibrasyon ve derinlik artırımı gibi, Samsung'un sunduğu birbirine kusursuz uyum sağlayan birçok özellik, gerçeğe en yakın görüntü kalitesini ortaya koyuyor.



Yeni Neo QLED 8K TV serisi, bugüne kadar elde edilmiş gerçeğe en yakın görüntüleri sunarken, görüntü kalitesinde adeta bir çığır açıyor. Güncellenmiş Nöral Quantum İşlemci 8K, yeni yapay zeka (AI) destekli yükseltme özelliği ve yeni kalibrasyon uygulaması sayesinde, kullanıcılar gerçeğe daha yakın bir TV ve ekran deneyimi yaşıyor. Üstelik, bu deneyimi ileri düzeyde kişiselleştirme özellikleriyle çok kolay bir şekilde yönetebiliyorlar.

İşte Samsung 2022 Neo QLED 8K TV serisinin arka plandaki benzersiz teknoloji ve özellikleri

14-bit Kontrast Eşleme: 2022 Neo QLED 8K TV'nin panelleri, 2021 modellerde bulunan 12-bit denetim üzerinden geliştirilen '14-bit kontrast eşleme' sayesinde, tüm sahnelerde olağanüstü ayrıntılar sağlamak üzere yapılandırıldı. Böylece daha fazla kontrast, ayrıntılar üzerinde daha fazla denetim ve olağanüstü görüntü kalitesi sunabilen yeni bir 8K ekran deneyimi sağlanıyor. Geçtiğimiz yıl sunulan model ile 2022 Neo QLED 8K serisi arasındaki kontrast ve ayrıntı farkı açıkça görülebiliyor. Mini LED'ler ve karartma bölgeleri gibi benzer özellikler,

2022 Neo QLED 8K'da daha önce fark edilemeyen girift görüntü ve ayrıntıların görülebilmelerini sağlıyor. 14 bitlik kontrast eşleme, en ince ayrıntıları dahi görebilmeyi sağlıyor.

Gerçek Derinlik Geliştirici: Yeni Neo QLED 8K TV, göz nesneye odaklandığında, arka plan korurken, nesnenin keskinliğine, netliğine ve dokusuna odaklanarak dikkati nesneye yönlendirebiliyor. 2022 Samsung Neo QLED 8K TV'nin Nöral Quantum 8K işlemcisi, yeni bir özellik olan ve nesnenin genel kontrastı ve çözünürlüğünü yükselten 'Gerçek Derinlik Geliştirici' üzerinden daha fazla derinlik hissi yaratıyor ve görselliği öne çıkarıyor. 'Gerçek Derinlik Geliştirici', kullanıcıları doğal olarak önlerindeki nesneye odaklanmaya yönlendirerek derinlik algısı yaratıyor. Böylece, odaklanılan nesnenin öne çıkması sağlanıyor.

Akıllı Kalibrasyon: Görüntü kalitesinin daha da iyileştirildiği Samsung Neo QLED 8K, kullanıcılara yeni denetim ve kontrol ayarları da sunuyor. İzleyiciler artık ekranlarını menü çubuğundan veya akıllı telefonlarındaki 'Akıllı Kalibrasyon' uygulaması üzerinden kalibre ve optimize edebiliyor. Uygulama, 'Temel Mod'da

çalışırken, 30 saniyede görüntü kalibrasyonu sunabiliyor. Profesyonel Mod'da ise 5 ila 8 dakika içinde çok daha kapsamlı görüntü kalibrasyonu ve optimizasyonu yapılabilir. Her iki modda da, tek adımda ve kolay bir şekilde ekrandaki görüntüyü optimize etmek mümkün. 'Profesyonel Mod'un sunduğu daha gelişmiş özellikler, kullanıcıların Neo QLED 8K TV'nin üstün donanım ve yapay zeka (AI) destekli yükseltme teknolojisinden faydalanmasına olanak sağlıyor.



RETAIL DEVELOPMENT

Pozitera Sıradaki Hamleyi
Sizin İçin Belirler



pozitera®

www.pozitera.com

Yeni nesil Dyson Airwrap multi-styler Türkiye’de satışta

Dyson şimdiye kadarki en iyi performansa sahip saç şekillendiricisi, Dyson Airwrap multi-styler’ı satışa sunuyor. Her daim daha iyiyi arayan Dyson mühendisleri, Coanda efektinin boyutunu küçültürken etkisini artırmak için kendi tasarımlarına meydan okuyarak, aşırı ısı olmadan farklı saç tipleri için çeşitli stiller sunan bir şekillendirici tasarladı.

Soğuyabilen ve dönen uçlara sahip yeni nesil şekillendirici bukle başlıkları, saçın gücünü korumaya yardımcı olmak için ısı hasarı olmadan buklelere ve dalgalara daha hızlı ve kolay ulaşmanızı sağlıyor. Bir önceki nesil şekillendiricide iki bukle başlığıyla elde edilen sonuçları tek bir başlıkla elde edebilen kullanıcılar, artık başlıkları değiştirmeye gerek kalmadan saat yönünde ve saat yönünün tersine bukleler ve dalgalar oluşturarak tüm saç şekillendirebilme imkânı buluyor.

Yeniden tasarlanmış fırça başlıklarıysa, yeni çok fonksiyonlu Coanda etkili düzleştirici kurutma başlığının yanı sıra gelişmiş Coanda performansı ile daha fazla kontrolle şekillendirme sağlıyor. İki başlık etkisini bir araya getiren Coanda etkili düzleştirici kurutma başlığı, aşırı ısı olmadan tek seferde elektriklenmeleri giderirken bir dokunuşla güçlü bir kurutucuya dönüşüyor.



Düz saçlara ulaşmanın hızlı yolu: Goldmaster Betty Saç Düzleştirici

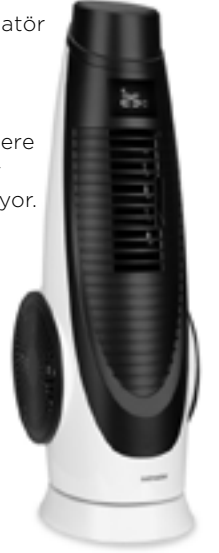


Yeni nesil güzellik teknolojileriyle kişisel bakıma konfor katan Goldmaster, geniş plakalara sahip Betty Saç Düzleştirici ile evde saçlarınızı zahmetsizce düzeltirmenizi sağlıyor. 130-210 derece arasında saçınıza uygun sıcaklık ayarını tek tuşla yapabileceğiniz Goldmaster Betty Saç Düzleştirici, 120x25mm genişliğindeki keratin kaplı plakaları sayesinde saçınızı yıpranmaktan korurken, güçlü ve sağlıklı görünen bir parlaklık sağlıyor. Seramik plakalar ile ısıyı eşit olarak dağıtarak

saçları koruyan, Turmalin iyon teknolojisi sayesinde elektriklenmeyi önleyen Goldmaster Betty Saç Düzleştirici, Dijital LCD ekranı sayesinde saçınıza uygun sıcaklık seçimini rahatlıkla yapmanıza olanak veriyor. Bir saat sonra otomatik kapanma özelliği ile “evden çıkmadan fişini çekmiş miydim?” endişesine son veren ürün, 360° dönebilen hareketli ve ısıya dayanıklı kablosu ile kullanım kolaylığı sağlarken seyahat kilidi ile rahatlıkla yanınızda taşımanıza imkan da sunuyor.

Goldmaster Airbot Kule Tipi Vantilatör ile yaz günleri artık çok serin

Airbot Kule Tipi vantilatör sıcak yaz günlerinde evinizi, ofisinizi serinletirken, çocuklu aileler başta olmak üzere herkes için güvenli bir kullanım olanağı sunuyor. 46 yıldır üretim ve Ar-Ge gücüyle global standartlarda hizmet veren Türkiye’nin öncü markası Goldmaster, sıcak yaz günlerini Airbot Kule Tipi Vantilatör ile serinletiyor. Üç kademeli hız ayarı bulunan, uzaktan kumandalı, geniş alan tarayabilen 75 derecelik otomatik salınım özelliği, 8 saate kadar zaman ayarlı Goldmaster Airbot Kule Tipi Vantilatör ergonomik yapısıyla da ev içinde istenilen yere çok rahat taşınabiliyor ve dokunmatik kontrol paneliyle kolaylıkla kullanılabilir.



MAXFILTER Teknolojisi ile köşe bucak tertemiz

Temizlik konusunda uzman performans Dinamik elektrikli süpürge; 900W yüksek verimli performans sunar. Siklonik filtreleme teknolojisi, 4 Lt. kapasiteli geniş toz haznesi ve H13 HEPA hava giriş-toz hazne HEPA ile etkili çift toz tutma kapasiteli çift HEPA sisteme sahiptir. Turbo fırça ile halıları daha pratik bir şekilde temizlik yapabilirsiniz. Hız kademesi ile gürültü oranını ve vakum seviyesini ayarlayabilirsiniz. Extra uzun 2m darbelere karşı dayanıklı esnek hortum sayesinde zaman kaybetmeden temizlik yapma imkanı sunuyor.



Russell Hobbs Maxi Cook, Çin'in kadim pişirme yöntemini bugüne taşıyor



değerlerinin kaybolmasını önleyerek sağlıklı bir şekilde tüketmenizi sağlıyor. Farklı seviyelerde yiyeceklerin bir defada buharda pişmesine izin verecek şekilde tasarlanmış bu harika ürün, kullanışlı dijital zamanlayıcısı ile başlamasını

Son yıllarda sağlıklı beslenme, sağlıklı beslenme yolları ve bu amaçla kullanılan aletler çok moda. Yeni yeni uygulamalarla birlikte yeni ürünler de hayatımıza giriyor. Çok fonksiyonlu pişiriciler gibi... Russell Hobbs'un 3 katlı buharlı pişiricisi Maxi Cook'u radarınıza almakta fayda var.

Russell Hobbs Maxi Cook; yemeklerinizi kolay, pratik ve zamandan tasarruf ederek pişirirken aynı zamanda buharda pişirme tekniği sayesinde yiyeceklerin besin

istediğiniz zamana kadar pişirme başlangıcını ertelemenize de olanak tanıyor. Zaman tasarrufu sağlayan "turbo boost" fonksiyonu ise hızlı pişirme süreleri için olağandan daha hızlı bir şekilde buhar üretiyor. Toplam 10.5 litre kapasiteli üç ayrı katmanlı buharlı pişirici ile buharlı tavuk göğsü, balık filetosu veya eşlik eden sebzeleri pişirebilirsiniz. Pişiricinin yanında bulunan aroma demlik ve pirinç kasesi sayesinde hızlı ve besleyici yemek yapmanın tadını çıkarabilirsiniz.

Türkiye'nin ilk derin dondurucu üreticisi Uğur

Derin dondurucunun ustası Uğur derin dondurucu farklı mevsimlere ait besinleri ilk günkü tazeliğiyle korurken dilediğiniz gıdaları da kullanım önceliğine göre düzenli bir biçimde sınıflandırarak saklama imkanı sunuyor. Birbirinden farklı boy ve hacimlere sahip Uğur derin dondurucular eviniz için en ideal ürün seçimi yapmanıza olanak sağlıyor. Türkiye'nin ilk derin dondurucu üreticisi Uğur ile tüm lezzetleri ilk günkü gibi taptaze koruyun.



Evinizin Baristası **Vestel** **Tam Otomatik** **Espresso Makinesi**

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



Ürün hakkında
detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

ZORLU



VESTEL

Silverline Retroline Serisi mutfakta nostaljik anlar yaşıyor

Silverline, tasarımında geçmişten izler barındıran ve teknolojiyle bugünü yaşatan Retroline serisiyle annelerin en keyifli anlarına eşlik ediyor. Nostaljik çizgileriyle yaşanmışlık hissi veren ve annelerin geçmişe olan özlemini gideren seri; ocak, fırın ve davlumbaz, tasarımlarıyla tam bir bütünlük sergiliyor. Bej, siyah ve bordo renk seçeneklerinin kullanıldığı seri, yumuşak hatları ve pirinç kulplarıyla mutfak dekorasyonuna bambaşka bir hava katıyor.

5 fonksiyonlu fırın, analog zaman ayarı ve retro görüntü veren termostati ile geçmiş trendlere atıfta bulunuyor. Serinin diğer aktörü 4 gözlü gazlı ocak, döküm ızgarası ve pirinç düğmeleri ile retro çizgisini tamamlarken, 70 cm alternatifi ile de her mutfağa uyum sağlıyor. Retroline serisinin diğer üyesi 60 ve 90 cm genişliğe sahip davlumbaz, isteğe göre bacalı ya da karbon filtreli kullanılabilir ve manuel kontrol ediliyor. Kolay kontrol edilebilen Retroline serisinin ocak, fırın ve davlumbazları aynı zamanda rahatlıkla temizlenebiliyor.



Samsung, benzersiz kişiselleştirme özellikleri ile yeni Bespoke Gardırop Tipi Buzdolabı serisini tanıttı

Samsung'un ilk olarak CES 2022'de tanıttığı yeni Bespoke Gardırop Tipi Buzdolabı serisi, kullanıcı deneyimini bir üst seviyeye taşıyan kişiselleştirme özellikleri ve 4 kapılı kurulum seçeneğiyle Türkiye'de satışa sunulacak.

Benzersiz ve kişiselleştirilebilir tasarımı, Samsung'un en yeni depolama ve soğutma inovasyonlarıyla bir araya getiren bu yeni seri, tüketicilere hep almak istedikleri o buzdolabını, ihtiyaç duydukları kullanım kolaylığıyla birlikte sunuyor. Yeni Bespoke Gardırop Tipi Buzdolabı'nın şık cam ve çelik kaplama seçenekleri ile aileler artık mutfaklarının dekorasyonunu tamamlayacak görünümü seçebilecek, ayrıca SpaceMax™ teknolojisi sayesinde tüm pişirme tarzları için her türlü yiyeceği kolaylıkla saklayabilecek.

Çeşitli şık renk ve kaplama seçenekleriyle Bespoke Gardırop Tipi Buzdolabı,



ailelere mutfaklarını yaşam tarzlarına göre dönüştürerek kişiselleştirme imkanı sunuyor. Buzdolabının sade ve modern tasarımı, sorunsuz ve şık bir görünüm elde edilmesini sağlarken, değiştirilebilir panel, düz kapı ve gömme kulp seçenekleri de sunuluyor. Zarif tasarımı sayesinde, mevcut cihaz ve dolapların yanına kurulduğunda mutfaklara kusursuz bir uyum sağlıyor. Cihazın iç kısmına yerleştirilen su ve buz sebilleriyle tasarımın şık sadeliği pekiştiriliyor.

George Foreman, "Yılın En İnovatif Ev Eşyası" kategorisinde birinci



Her geçen yıl tüketicilerin ürünlere dair beklentileri artıyor, talepler değişkenlik gösteriyor. Bu bir ızgara da olsa durum pek farklı değil. Dünyadaki en büyük sağlıklı ızgara üreticilerinden biri olan George Foreman da başarısını, adını aldığı ünlü ağır sıklet boksörü George Foreman'un sağlıklı yaşam alanında yaptığı çalışmalara borçlu.

Bu ızgaraların diğerlerinden farkı plakalarının çok daha hızlı ısınıyor olması. Böylelikle besinlere ısı şoku

uygulayarak özünde bulunan suyun ve su ile beraber mineral ve vitaminlerin de hapsedilmesini sağlıyor. Bu sayede yüzde 42'ye kadar yağsız pişirme yapılabilir.

Yaz mevsiminde mangal yakmayı çok sevsek de bu oyalayıcı işlem çoğu kez bir angarya oluyor. George Foreman ızgaralarsa çabuk ısınması, pişirme ayarlı olması, kolay temizlenmesi ve her an her yere taşınabilir olması sebebiyle oldukça zahmetsiz ızgara yapabilmek şansı veriyor.

1954'den beri.

EL BLENDERİNİN MUCİDİ ARTIK TÜRKİYE'DE!

%100 İSVİÇRE - EL ÜRETİMİ



bamix
of Switzerland



LG A9K Pro kompresör teknolojisi ile dik süpürge yeni dönem

LG Electronics (LG), derinlemesine ve çok daha uzun süreli temizlik sunan yeni dik süpürgesi LG A9K Pro'yu satışa sundu. LG Brandshop ve zincir teknoloji marketlerinde tüketicilerin ilgisine sunulan LG A9K Pro, yüksek emiş gücü, toz sıkıştırma ve kolay boşaltma sağlayan Kompresör™ teknolojisi, 120 dakikaya kadar Çalışma Süresi için Çift PowerPack™ pili, sadece bir başparmak hareketi ile sağlanan dokunmatik kontrolü, 5 adımlı filtrasyon sistemine sahip HEPA filtresi ve yıkanabilir filtreleriyle kapsamlı temizliğin en büyük destekçisi oluyor.

Geliştirilmiş özellikleriyle daha detaylı ve uzun süreli temizlik sunan LG A9K Pro, Smart Inverter Motoru™ ve kir ve tozu ayıran yapısıyla kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor. LG A9K Pro'nun Smart Inverter Motoru aynı zamanda, çalışma sırasında minimum mekanik sürtünmeye sahip fırçasız tasarımıyla daha az yıpranıyor ve motor için 10 yıllık parça garantisi sunulmasını sağlıyor. Böylelikle LG A9K Pro kullanıcıları, uzun yıllar boyunca detaylı temizliğin keyfine varabiliyorlar.

HEPA Filtreli 5 Adımlı Filtrasyon Sistemine sahip LG A9K Pro, ev yüzeylerinden 0,3 mikron kadar küçük toz parçacıklarının %99,97'sini yakalamaya yardımcı oluyor. LG A9K Pro'nun kullanıcıları mutlu eden bir başka özelliği ise filtrelerin çıkartılıp yıkanarak emiş gücünün ilk günkü gibi korunabilmesi. LG A9K Pro'nun hem metal filtresi hem de kumaş ön filtresi ve ince toz filtresi, kolayca çıkartılarak ve suda yıkanabiliyor.



EN İYİ LİSE FİLMLERİ

1

Hababam Sınıfı 1975

Rıfat Ilgaz üstadın ölümsüz eserinden unutulmaz Ertem Eğilmez başyapıtı. Senaryo Umur Bugay'a ait. Çoğu seride olduğu gibi bu seride de en iyi film, ilk filmidir. Gülmekten yerlere yatırır ama bazı küçük anlarda da gözünüzden birkaç damla yaş getirir. Sonradan hepsi efsaneleşecek kadrosuyla bu "anlatılmaz / yaşanır" komedi klasiğini 5 kereden az izlemiş olan bizden değildir. İkinci film vizyona çıkana kadar (28 hafta) vizyonda kalmış.



Breakfast Club 1985

Beş değişik karakterde liseli ABD liselerinde yaygın hafta sonu okulda kalma (detention) cezasına tabii tutulur. Birbirinden çok ayrı gözükken bu beş genç, tek bir günde geçen bu eşsiz filmde farklılıklarını çözmeyi öğrenir ve bir anlamda o bir günde büyüme yolunda dev bir adım atarlar. Komedi-dram dengesini en iyi kuran filmlerden. John Hughes ustanın başyapıtı.



4

2

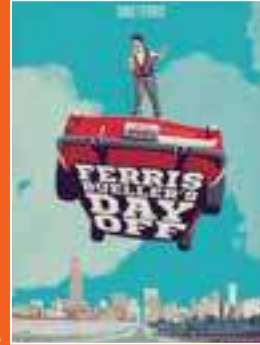
Dead Poets Society 1989

Günü Yakala! Rahmetli Robin Williams'dan eşsiz bir oyunculuk gösterisi. Konfor ortamından çıkmanın, gelişmenin, dostluğun kılavuz filmlerinden. 50'liğin sonunda özel ve prestijli bir İngiliz okulunda geçen film, komedi ve trajedide doruklara ulaşıyor. Konformizme ve otoriteye karşı özgür düşüncenin bayrağını açan modern bir klasik.



Ferris Bueller's Day Off 1986

Tam bir kült komedi klasiği. Sevgilisi ve en yakın arkadaşıyla beraber bir günlüğüne okulu kırıp, şehir turuna çıkan Ferris Bueller'in çok eğlenceli hikâyesi. Peşindeki müdürü atlatmakta gösterdiği başarı evlere seza. Çok iyi zaman geçirten, hafif drama soslu eğlence zirvesi. Seksenlerde gençliği en iyi anlatan yönetmen John Hughes'dan.



5

3

Hababam Sınıfı Sınıfta Kaldı 1976

Rıfat Ilgaz'ın eserinden uyarlanan ama romandan giderek uzaklaşan serinin ikinci filmi aynı zamanda da en iyi ikinci filmi. Eğilmez, ilk dört filmde olduğu gibi kaptan köşkünde. Senaryo Sadık Şendil'in. Çok başarılı bir devam filmi olmasının yanı sıra, 1976-1981 arası toplam 9 filmde beraber oynayan Kemal Sunal - Şener Şen ikilisinin beraber çevirdikleri ilk film olmasıyla da önemli. Tam 30 hafta vizyonda kalmış. yönetmen.



Hoosiers 1986

Aynı zamanda en iyi basketbol filmi de sayılabilecek bir drama. Tek eksiği tüm basketbol oyuncularının beyaz olması ama dönem filmi olduğu için bu da göz ardı edilebilir. ABD'nin hiç masum olmayan bir döneminde, 50'lilerde geçen bir underdog hikayesi bu sonuçta. İkinci şansların, dostlukların, kırgınlıkların, geri dönüşlerin harika anlatımı. Gene Hackman ve Dennis Hopper karşılıklı döktürüyor. Slam Dunk!



6



MAYIS 2022 • SAYI: 275

İmtiyaz Sahibi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Yıldırım SÖYLEMEZ

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

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

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

Editör
Eren KILIÇ

Grafik
Ali ANIL
aliosmananil@gmail.com

Yönetim Yeri ve Adresi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Atatürk Mah. Ertuğrul Gazi Sok.
Metropol İstanbul A Blok No:2E K.21 D.331
Ataşehir / İstanbul
Tel: (0216) 709 70 80 Faks: 0850 522 34 03

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

Dağıtım
Etkin Dağıtım

Yayın Danışmanı
AJANS DİJİTAL KALEM

DijitalKalem

ISSN 1302 - 308X

www.dagitimkanali.com.tr

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

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

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

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

New
Product
Yeni Ürün

LUXELL

36
GARANTİ

Yeni 65 Watt 5 Pervaneli Luxell Ayaklı Vantilatör LXF-518 S



5 Pervane



65 Watt



Sağa - Sola salınım



3 Kademe hız ayarı

145
cm

Maksimum yükseklik

42 cm

18 Inch / 42 cm çap



UGUR

Türkiye'nin İlk Derin Dondurucu Üreticisi
Uğur Derin Dondurucu

Instagram Facebook Twitter YouTube /ugursogutma ugur.com.tr

UGUR
"Tazelığın Güvencesi"