

Söyleşi

"TV Projesinin Simfer'in başarı hikayesinde önemli bir yer alacağına inanıyorum"

Caner Çetin

Simfer Yurt İçi Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

6

Fuar

Yaşamı kolaylaştıran akıllı ev teknolojileri görücüye çıkıyor

İrfan Tıraş

Ambiyans Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkanı

30

Bayi

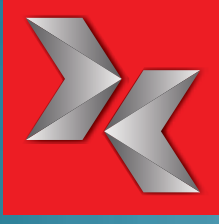
"Sektöre ilk başladığım yıllardan bugüne büyük değişimler oldu"

İbrahim Anlı

Güney Ticaret Firma Sahibi

34

284



Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi

Ayda bir yayınlanır / Şubat 2023 / Yıl: 25 / ISSN 1302 308X

www.dagitimkanali.com.tr

simfer SMART TV modelleri ile,

"Gördüklerinizin ötesinde bir deneyime hazır olun!"



simfer

www.simfer.com.tr



REFURBISHED ÜRÜNLERLE DÜNYA'YA ALDIĞINIZDAN DAHA FAZLASINI VERİN!

Efs Elektronik, firmaların doğaya atık olarak bırakacağı ürünleri alıp yeniler, yeniden kullanıma kazandırır. Ekosistemin sağlığından ödün vermeden gelecek kuşakların ekonomik ve çevresel ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlar. Çevresel sorunlara yanıt veren işletmelerle birlikte ilerler.

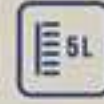


www.efselektronik.com

+90 (216) 520 10 00

+90 (216) 520 12 00

Lezzete **CHEFRY** dokunuşu!



5 L pişirme
kapasitesi



Tek hazne
programlama



8 pişirme
programı



#LezzeteChefryDokunuşu



fakirevaletleri

fakir.com.tr

Fakir
HAUSGERÄTE



MagicCooker
Air Fryer & Oven



11 litre pişirme kapasitesi ile
hızlı ve pratik kullanım



**4 YIL
GARANTİ**

www.king.com.tr / KingEvAletleri

İçindekiler

6 Söyleşi

“TV Projesinin Simfer’in başarı hikayesinde önemli bir yer alacağına inanıyorum”

Caner Çetin

Simfer Yurt İçi Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

10 Kahve Kokusu

Arzum OKKA ve Ali Muhiddin Hacı Bekir Türk kahvesi ve lokum uyumuna farklı bir bakış açısı getirdi

Explorer Cold Brew \$2.5 milyon dolarlık tohuma ulaştı

Kahve Dünyası Türkiye’nin en büyük kütüphanesinde üç noktada birden hizmet verecek

12 Sektör

Kutup Şirketler Grubu, koleksiyonluk klasik araç çekilişi devam ediyor

14 Sektör

Altınöğlü Şirketler Grubu 45. yılını özel bir gala ile kutladı

16 Sektör Haberi

30 Fuar

Yaşamı kolaylaştıran akıllı ev teknolojileri görücüye çıkıyor

34 Bayi

“Sektöre ilk başladığım yıllardan bugüne büyük değişimler oldu”

İbrahim Anlı

Güney Ticaret Firma Sahibi

36 Araştırma

En çok akıllı telefon aldık, TV’leri büyüttük, fritözü keşfettik

38 İş Dünyası

Modern çağın hastalığı: Stres

40 Dernek

Türkbessd’den önemli açıklama...

42 Ürünler

44 SineMadem

En iyi romantik korku 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!

K. Atatürk



KALİTE, SAĞLAMLIK VE PERFORMANSTA *Hep Daha Fazlası*

DÜŞÜK
ENERJİ
SINIFI

GENİŞ İÇ
HACİM

OTOMATİK
KAPANAN
HIZLI DONDURMA
FONKSİYONU

AKILLI
KONTROL
PANELİ



Elektronik Termostat • LED Gösterge • Kapı Açık Alarmı • On/Off Kumanda Düğmesi
ile Kolay Defrost • Ekstra Kalın İzolasyon • Uzun Muhafaza Süresi • Çıkarılabilen
Flap Kapaklar Sayesinde Kolay Temizlik • Değiştirilebilir Kapı Yönü • Kapı Stoperi •
180° Açılan Flap Kapaklı Üst Raflar ile Ergonomik Kullanım • Tazıma Kolaylığı
Sağlayan Sepet Tasarımı

ŞENOCAK

Hesaplı Tazelik

444
0789
1)

www.senocakonline.com



YILDIRIM SÖYLEMEZ
yildirim.soylezmez@dagitimkanali.com.tr

Sektörün nabzını tutmaya devam ediyoruz...

Beyaz eşya ve küçük ev aletleri sektörünün tek dergisi olan Dağıtım Kanalı olarak bu sayımızda da sektörel gelişmeleri sizlere aktarmaya devam ediyoruz.

Sektörün en güçlü ve köklü markalarından olan Simfer 2023 yılına yeni atılımlarla girdi. TV segmentindeki ürünler ile yeni yıla hızlı bir giriş yapan şirket, tüm ürün gamında yenilikçi teknolojileri kullanarak eşsiz bir kullanıcı deneyimi yaşatmayı amaçlıyor. Simfer Yurt İçi Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Caner Çetin, dergimize verdiği röportajda yeni girdikleri bu ürün gamında da çok iddialı olduklarını ve odaklarının tamamen kalite ve inovasyon olduğunu söyledi. Detayları ilerleyen sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Türk kahvesinin dünyada tanıtımı ve marka bilinirliğinin artırılması için önemli çalışmalar yapan Arzum Okka, yine diğer bir Türk lezzeti olan lokumla birlikte güçlerini birleştirme kararı aldı. İki köklü marka, Arzum Okka ve Ali Muhiddin Hacı Bekir, kahve ve lokumun lezzetlerini birleştiren yeni bir anlaşmaya imza attılar. İş birliğine ilişkin Ali Muhiddin Hacı Bekir'in Kadıköy'deki mağazasında yapılan özel davette, kahve danışmanı ve yazar Cenk Girginol'un katılımıyla Türk kahvesi-lokum eşleşmesi gerçekleştirildi. Etkinlikte Türk kahvesi ve lokum eşleşmesiyle ilgili olarak Cenk Girginol moderatörlüğünde gerçekleşen sohbetlerin ikinci oturumunda Leyla Celalyan'a bu kez Arzum Pazarlama Direktörü Özlem Zülal eşlik etti. Lokum eşleşmelerinin deneyimlenmesi etkinliğine misafirler yoğun ilgi gösterdi.

Gaziantep ve çevresindeki bölgede 17 şubesi ile faaliyetlerine devam eden Altınöğlü Şirketler Grubu, 45. yılını kutladığı özel bir gece düzenledi. Altınöğlü Şirketler Grubu çalışanlarının katıldığı ve özel bir otelde gerçekleştirilen gecenin sunuculuğunu Eda Eren gerçekleştirirken, gecede ünlü sanatçılar Özlem Torluk ve Doğan Bayburt da sahne aldı. Şirket çalışanlarının yanı sıra grubun iş ortaklarının ve diğer paydaşlarının da katıldığı gecede katılımcılara çeşitli hediyeler de dağıtıldı. Ayrıntıları sektör bölümümüzde bulabilirsiniz.

Dergimizde perakendecilerle yaptığımız söyleşilere bu sayımızda da devam ediyoruz. Konuşumuz Güney Ticaret A.Ş. Firma Sahibi İbrahim Anlı. Oldukça renkli bir kişiliği sahip olan ve beyaz eşya sektöründe de uzun yıllardır faaliyet gösteren firma özelinde kendisiyle keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Mesleki olarak da ipuçları içeren röportajımızı ilgiyle okuyacaksınız.

İyi okumalar...



Dayanıklı tüketim sektörünün 15 farklı firma ve 17 markasına ankastre ürünler, beyaz eşya, küçük ev aletleri ve elektronik eşyalar konusunda profesyonel satış sonrası hizmetleri veriyoruz.

2007'den beri titizlikle oluşturduğumuz ve sürekli eğitimlerle geliştirdiğimiz tecrübeli kadromuz ve güçlü altyapımız, hak ediş yönetimi, teknik destek, çağrı merkezi, yedek parça yönetimi konularında vereceği destekle satış sonrası maliyetlerinizi düşürecek, aynı zamanda 1.200 servis noktasıyla; Türkiye'nin en yaygın servis ağına sahip olacaksınız.

Siz asıl işinize odaklanın, satış sonrası hizmetlerinizi bize bırakın.



HTS Technical Solutions

Meclis Mah. Semih Sancar Cd. NO:11, 34785 Sancaktepe/İstanbul

Tel: +90216 527 82 83 Fax: +90 216 527 8284

Web: www.h-t-s.com.tr Mail: info@h-t-s.com.tr



UGUR

S U A R I T M A

Yepyeni Uğur Su Arıtma cihazları

Uğur Yetkili Servis güvencesiyle Tüm Uğur Yetkili Bayilerinde!

SLIM KASA

INLINE FİLTRE SETİ

12 L HARİCİ TANK

5 AŞAMALI FILTRASYON

LÜKS MUSLUK

• **USA T125B SLIM**

KOMPAKT TASARIM

INLINE FİLTRE SETİ

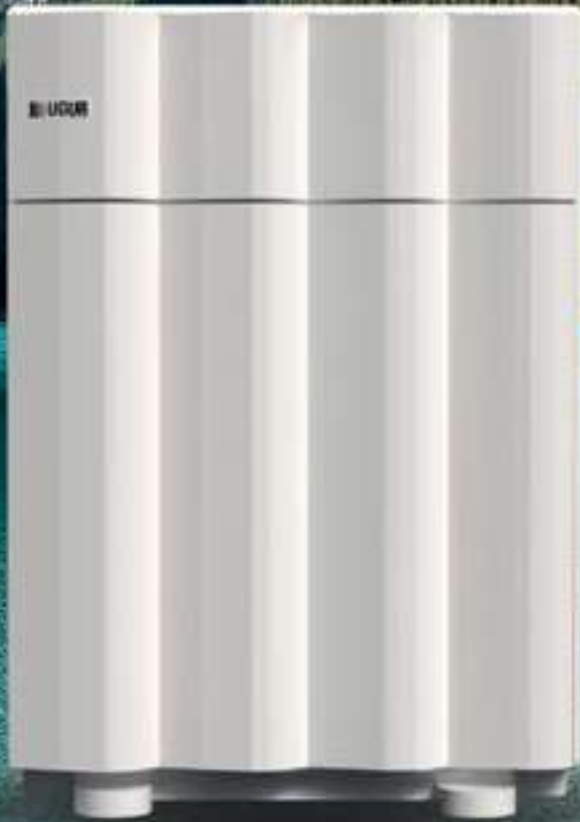
8 L DAHİLİ TANK

5 AŞAMALI FILTRASYON

LÜKS MUSLUK

KAÇAK SU SENSÖRÜ

• **USA T85B**



“TV Projesinin Simfer’in başarı hikayesinde önemli bir yer alacağına inanıyorum”

2023 yılında TV segmentindeki ürünler ile güçlü bir başlangıç yapmayı planlayan Simfer tüm ürün gamında yenilikçi teknolojileri kullanarak eşsiz bir kullanıcı deneyimi yaşatmayı amaçlıyor. Simfer Yurt İçi Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Caner Çetin konuyla ilgili ‘Simfer olarak 2023 yılında bayii kanalımızı destekleyebilmek adına teknolojik ve inovatif ürünler ile önemli bir pozisyon almak istiyoruz. Rekabetçi bir tavırdan ziyade yenilikçi ürünler tarafında konumlanmak arzusundayız. Fiyat odaklı olmak yerine kalite ve inovatif odaklıyız” açıklamasında bulundu.

Öncelikle sizleri tanımak isteriz. Bu güne kadar yaptığınız işleri deneyimlerinizi ve kariyerinizi anlatır mısınız?

Profesyonel kariyerime Milliyet Gazetesi’nin Pazarlama departmanında başladım 12 yıl kadar görev yaptığım sürece çeşitli deneyimler edindim. Ev aletleri ve Elektronik ürünlerden Otomobile kadar çok farklı ürün gruplarında farklı tecrübelerim oldu. Daha sonra ticarete atılmak kendi işimi kurmak üzere görevimden ayrıldım ve ünlü bir Amerikan markasının Tabela bayiliğini üstlendim. Eş zamanlı olarak o yılların meşhur Elektrik ve Elektronik ürünlerinin kalbi sayılan Doğubank piyasası ile tanıştım. Uzun süre ticari hayatıma devam ettim. Sonrasında ret edemeyeceğim bazı hatırlı dostlar vasıtası ile Türkiye’de beş kuşaktır ticaret ile uğraşan yabancı bir aile ile tanıştım. Bahse konu yıllarda Türkiye’de yeni bir organizasyon kurmak istediklerini birlikte çalışma isteğini ifade ettiler. Dolayısı ile tekrar profesyonel hayata bu sayede geri dönmüş oldum.

1999 yılında görevime başladım uzun yıllar İtalya’nın önemli bazı markalarının Türkiye mümessilliğini üstlendik, ayrıca o yıllardan başlayarak 2010 yılına kadar uluslararası zincir marketlerin kendi markalı ürünlerinin ithalatı ve satış sonrası servis hizmetleri organizasyonunu kurdum. Özellikle 2001 krizinde bir çok uluslararası marka raflara ürün vermekte imtina ederken ünlü bir İtalyan markasını Türkiye’ye getirmek sureti ile çok başarılı cirolar elde ettik.

2014 yılında ise; küçük elektrikli ev aletleri üreticisi olan yurt içi ve yurt dışı ilk onda olan tüm markalarına üretim yapan 40 yıllık deneyim sahibi üretici firmasında üst düzey satış görevine başladım. Maalesef 2019 krizi ile 40 yıllık fabrika kapısına kilit vurmak zorunda kaldı.

2019 yılında fabrikanın kapanması ile birlikte 1.5 yıl kadar sektörümüzün önemli markalarından biri olan grup ile çalıştım.

2022 yılı Haziran ayında Mustafa Ustaoglu ile tanıştık, Simfer projeleri ile çok detaylı istişare yapabilmeye imkanımız oldu. Haziran sonu gibi Simfer’de göreve başlamış oldum.

Bu görevi kabul etmemde ki en büyük etken Simfer’in üretici kimliği Ustaoglu’nun vizyoner yapısı, yenilikçi bakış açısı, teknolojiyi her alanda kullanmak istemesi, Türkiye pazarında ilklere imza atması ve yaklaşık 50 yıllık başarı hikayeleri çok önemli oldu.

Bildiğiniz üzere Simfer üretici kimliği ile Türkiye’nin ve Dünyanın çok önemli

Caner Çetin
Simfer Yurt İçi Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı



markalarına Fırın & Ankastre ve solo ürünler üretmektedir. Kayseri’de bulunan üretim fabrikalarımızda çok başarılı projeler ile ihracat sıralamasında ilk 500 sanayi kuruluşlarının içerisinde yer almaktadır.

Tüm bu başarılı işlerimize ilave olarak yönetim kurulumuzun almış olduğu karar üzerine küçük elektrikli ev aletleri ve elektronik piyasasında yer almak üzere birlikte uzun bir yolculuğa başladık.

İlk etapta ;

Başta TV olmak üzere AIRFRY (ki AIRFRY ismi Simfer’in patentidir.) solo mikrodalga fırınlar, Stand mixer, otomatik Türk kahve mkn, çay mkn, elk süp, ütü farklı model ve seçenekleri ile tüketicilerimizin beğenilerine sunulacaktır.

Özellikle TV ürün gamını 5-6 ay gibi kısa bir sürede tamamlayarak raflarda yer almasını sağladık . Sanıyorum Şubat ayı ikinci hafta ilk faturalarımızı kesmiş olacağız.

Şubat itibarı ile AIR FRY ürünlerimiz solo mikrodalga fırınlarımız da raflarda tüketici ile buluşacaktır.

TV lerimiz 24 inç-75 inç aralığında WEBOS, 4 K, ÇERVESİZ ve SESLİ KUMANDALI olacaktır.

Başta AIRFRY’ler olmak üzere Fırın gruplarımıza ait ürünlerimizi ; bir çok başarılı projelere imza atmış bilhassa yurt dışında ülkemizi başarılı ile temsil etmiş ünlü şefimiz Yunus Emre Akkor ile

tanıtıma çıkıyoruz. Kendisi ile uzun soluklu bir anlaşma yaptık. Özellikle Ramazan ayı boyunca tariflerini kullanıcılarımız ile paylaşacağız.

Simfer markalı ürünlerimizde tanıtım ve en başarılı yöresel yemek tariflerini bizzat Yunus Emre Şef kullanıcılarımıza ulaştırmış olacaktır.

2022 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz? 2023 yılı hedefleriniz ve beklentileriniz nelerdir?

*2022 yılı malumunuz üzere özellikle yılın ilk yarısında döviz kurlarında yaşananlar, ara mamül ve hammadde fiyat artışları, navlun fiyatlarında yaşanan istikrarsız değişimler neticesinde dalgalanmalar yaratmış olsa da sonrasında piyasalar toparlanmaya başladı.

Doğal olarak bu tarz kısa süreli de olsa ani değişiklikler ne yazık ki ilk başta üreticileri etkilemektedir. Ancak hiçbir zaman moralimizi bozmadan stratejilerimizi değiştirmeden yolumuza devam ettik. Genel ekonomik duruma pozitif yönde destek



olmak adına fiyatlarımızı tutabildiğimiz kadar tutmaya çalıştık. Bunda da başarılı olduğumuzu düşünüyorum.

Halk tabiri ile asla enseyi karartmadık!!!

Simfer olarak 2022 yılını hedeflerimiz doğrultusunda tamamlayabildik diyebilirim. Üstelik yılın ikinci yarısında almış olduğumuz kararlar Simfer ailesine katılmasına karar verdiğimiz yeni ürünlerimiz ile 2023 yılına çok daha umut dolu bakıyoruz.

Dolayısı ile 2023 hedeflerimizi bu minvalde planladık.

Özellikle beyaz eşya ve küçük elektrikli ev aletlerinde IoT, yapay zeka gibi kavramlarla birlikte akıllı ürünlerin revaçta olduğunu görüyoruz. Simfer olarak kullanıcı deneyimini artırmak için gerçekleştirdiğiniz teknolojik çalışmalarınızı anlatır mısınız?

*Kayseri de bulunan üretim tesislerimizde AR-GE bölümümüzde çok başarılı çalışmalar yapan, başarılı bir çok projeye imza atmış arkadaşlarımız mevcut. Yaklaşık 30 kişilik bir ekip den bahsediyoruz.

Hepsi alanında başarılı olan mesai arkadaşlarımıza çok güveniyoruz. Eş zamanlı olarak günün teknolojik yeniliklerine uygun IoT vb. akıllı ürünlerimizi elbette tüketicilerimiz ile buluşturacağız. Benim bu konu hakkındaki düşüncem bu bir eko sistem dolayısı ile tekil ürünlerle uygulamalı ürünler elbette önemli ancak bunu bir bütün olarak ele alıp bu konuda yatırımların yapılmasından yanayım.

Simfer'in ürün gamını anlatır mısınız? 2023 yılında müşterileri raflarda hangi ürünleri karşılayacak?

*Simfer yıllardır üretimini gerçekleştirmiş olduğu beyaz eşya ürün gamına ilave olarak sırası ile;

TV, AIRFRY, SOLO MİKRO DALGA FIRINLAR, ÇAY MAKİNELERİ, OTOMATİK TÜRK KAHVE MAKİNELERİ, BLENDER SETLER, STAND MİXERLER, ÜTÜ ÇEŞİTLERİ, ELK. SÜPÜRGE ÇEŞİTLERİ, MULTİ COOKER'LER vb. ürünler ile raflarda yerimizi almaya hazırlanıyoruz. 2023 yılında ürün bazında en önemli yatırımlarımızın TV olabileceğini söyleyebilirim.

Yakın zamanda raflarda yerini alacak olan TV ürününüz için nasıl bir hazırlıklar yaptınız? Hangi segmentlerde ürünleriniz müşterilerinize sunulacak? Bu ürünler ne gibi özellikler sahip olacak?



Simfer olarak 2023 yılında bayii kanalımızı destekleyebilmek adına teknolojik ve innovative ürünler ile önemli bir pozisyon almak istiyoruz. Rekabetçi bir tavırdan ziyade yenilikçi ürünler tarafında konumlanmak istiyoruz. Fiyat odaklı olmak yerine kalite ve teknoloji odaklıyız.

TV piyasasında çok önemli markalar Türkiye pazarında çok başarılı işlere imza atıyorlar. Biz de elimizden geldiğince konumlanmak istiyoruz. Dediğim gibi fiyat rekabeti yerine teknolojik alanda farkındalık peşindeyiz.

İlk etapta 24 inç ile 75 inç arası ürünler üretiyoruz. Ürünlerimiz;

WEBOS, FRAMELESS, DOLBY, MAGIC REMOTE (SİHİRLİ KUMANDA), % 100 A PLUS +, 4K, UHD.

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Yukarıda belirtmiş olduğum genel işleyiş ilave olarak;

AR-GE bölümümüz teknolojiyi ve gündemi sürekli takip etmekte, pazarlama departmanımız ürünlerimizin tüm mecralarda ve dijital platformlarda dikkat çekici çalışmalarını yapmakta , bilhassa dijital pazarlamaya çok önem veriyoruz. Geleneksel Pazar ve bayii kanalında paydaşlarımızı bu yöndeki desteklerimiz devam edecek. 50 yıllık tecrübemiz, ürün ailemize katılacak yeni ürünler ve yatırım projeleri için yönetim kurulumuzun aldığı kararlar 2023 yılı ve sonrası için bizleri çok heyecanlandırmaktadır. Bu vesile önümüzdeki günlere ve yıllara umut dolu bakıyoruz.

po[®]itera

**OUR VISION IS THE
KEY OF OUR SUCCESS**



RETAIL DEVELOPMENT



Arzum OKKA ve Ali Muhiddin Hacı Bekir Türk kahvesi ve lokum uyumuna farklı bir bakış açısı getirdi



Murat Kolbaşı
Arzum Yönetim Kurulu Başkanı

Leyla Celalyan
Ali Muhiddin Hacı Bekir Yönetim Kurulu Üyesi

Muhiddin Hacı Bekir'in asırlık lezzeti lokum ile birleştirdi. İş birliği kapsamında Ali Muhiddin Hacı Bekir'in Kadıköy'deki mağazasında Arzum OKKA X Ali Muhiddin Hacı Bekir, Türk kahvesi ve lokum eşleşmesi etkinliği gerçekleştirildi. Etkinlik kapsamında gerçekleştirilen sohbetlerin ilk oturumunda, kahve danışmanı ve yazar Cenk Girginol moderatörlüğünde Ali Muhiddin Hacı Bekir Yönetim Kurulu Üyesi Leyla Celalyan ile Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, kahve ve lokum eşleşmesi hakkında konuştu. Keyifli sohbetin ardından etkinliğe katılan misafirler, Cenk Girginol ile çeşitli tatlardaki Türk kahvelerinin farklı lokumlar ile eşleşmesine dair lezzetli bir tadım gerçekleştirme fırsatı buldu.

"Lokum her dönem Türk kahvesinin en iyi eşlikçilerinden biri oldu"

Arzum Yönetim Kurulu Başkanı

sektörünün öncülerinden biri. Biz de Küçük Ev Aletleri sektörünün köklü ve lider markalarından biriyiz. İki markanın güçlerini birleştirmesi sonucu artık Türk kültürünün en köklü geleneklerinden olan Türk kahvesi ve lokumun birlikteliğiyle lezzeti ikiye katlıyoruz. Hangi Türk kahvesi ile hangi çeşit lokumun daha iyi eşleşeceği konusunda yaptığımız çalışmamız ilginç sonuçlar ortaya koydu. Örneğin sade veya sütlü Türk kahvesi ile ekstra fıstıklı lokum, kakuleli Türk kahvesi ile güllü lokum ya da çikolatalı Türk kahvesi ile naneli lokum gibi enfes eşleşmeler ortaya çıktı. Bu ortak çalışmanın her iki taraf için de son derece verimli, güzel sonuçlar ortaya çıkaracağına, Türk kahvesini dünyaya yayma misyonumuz doğrultusunda yapacağımız çalışmalara önemli katkılar sunacağına tüm kalbimle inanıyorum." diye konuştu.

"Biz de Türk lokumunu dünyaya sevdirmeyi misyon edindik"

Ali Muhiddin Hacı Bekir Yönetim Kurulu Üyesi Leyla Celalyan, dünya lezzeti olan Türk Kahvesi ve Türk Lokumu birlikteliğinden keyifli işler çıkacağını dile getirdi. Celalyan, "Türk kahvesi kültürünü dünyaya tanıtmaya misyonu olan Arzum OKKA ile ortak noktamız, bizim de Ali Muhiddin Hacı Bekir klasik lezzeti olan lokumu dünya mirası olarak görüp tüm dünyaya sevdirmeye misyonumuz" diye konuştu.

Etkinlikte Türk kahvesi ve lokum eşleşmesiyle ilgili olarak Cenk Girginol moderatörlüğünde gerçekleşen sohbetlerin ikinci oturumunda Leyla Celalyan'a bu kez Arzum Pazarlama Direktörü Özlem Zülal eşlik etti. Lokum eşleşmelerinin deneyimlenmesi etkinliğine misafirler yoğun ilgi gösterdi.

Yüzyıllardır kültürümüzün vazgeçilmezlerinden olan Türk kahvesi, en iyi eşlikçilerinden lokumun eşsiz tadıyla birleşiyor. Arzum OKKA ve Ali Muhiddin Hacı Bekir, Türk kültürünün en köklü geleneklerinden olan Türk kahvesi ve lokumun, lezzeti çifte katlayan birlikteliğini anlamlı bir iş birliğine dönüştürdü. İş birliğine ilişkin Ali Muhiddin Hacı Bekir'in Kadıköy'deki mağazasında yapılan özel davette, kahve danışmanı ve yazar Cenk Girginol'un katılımıyla Türk kahvesi-lokum eşleşmesi gerçekleştirildi. Lokum eşliğindeki Türk kahvesi sunumlarının yüzyıllar öncesinden günümüze yansıyan geleneğine değinen Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, "İki markanın güçlerini birleştirmesi sonucu, Türk kültürünün en köklü geleneklerinden olan Türk kahvesi ve lokumun birlikteliğiyle lezzeti ikiye katlıyoruz." dedi.

Türk kahvesinin en iyi eşlikçilerinden birinin lokum olmasından yola çıkan iki köklü marka, Arzum OKKA Rich ile hazırlanan farklı lezzetteki Türk kahvelerini Ali

Murat Kolbaşı, Ali Muhiddin Hacı Bekir ile gerçekleştirdikleri iş birliğinin kendileri için büyük önem taşıdığını kaydetti. Kolbaşı; "600 yıllık kültürel geçmişe sahip Türk kahvesinin yanına lokum ikram edilmesi önemli geleneklerimizden biri. Osmanlı saraylarında lokum eşliğindeki Türk kahvesi sunumu gerçek bir merasim havasında gerçekleşirdi. Yani lokum her dönem Türk kahvesinin en iyi eşlikçilerinden biri oldu. Biz de buradan yola çıkarak Arzum OKKA Rich ile hazırlanan birbirinden farklı tarif ve lezzetteki Türk kahvelerini Türk lokumu ile eşleştirdik. Kökleri 1777'ye dayanan, dünyanın en eski 100 markasından olan Ali Muhiddin Hacı Bekir, kendi



Explorer Cold Brew tohum için 2.5 milyon dolara ulaştı



Şişelenmiş kahve konsantresi girişimi Explorer Cold Brew Company, tohum finansmanı için 2,5 milyon dolar topladı. Sermaye enjeksiyonu, Haziran 2021'de Brooklyn, New York merkezli şirket tarafından toplanan 1,5 milyon dolarlık bir önceki tohum turunu takip ediyor.

2020 yılında Everest Dağı'nı ve Yedi Zirve'yi zirveye taşıyan ilk açık LGBTQ kimliğini belirleyen kişi olarak kabul edilen dağcı Cason Crane tarafından kuruldu.

Mevcut tohum turu, milyarder hedge fon yöneticisi Bill Ackman'ın kişisel yatırım aracı



Table Management ve tüketici ürünü odaklı yatırım şirketi NewBound Venture Capital tarafından ortaklaşa yönetildi. Tur ayrıca bir düzineden fazla melek yatırımcıyı da içeriyordu.

Marka için

kavurma şu anda Renton, Washington merkezli Distant Lands Coffee tarafından yürütülürken, konsantre üretimi Austin, Texas merkezli soğuk demleme yardımcı paketleme şirketi Brew N Bottle tarafından gerçekleştiriliyor.

Explorer Cold Brew kahve konsantrelerinin şu anda mevcut dört versiyonu, seyretilmiş bitmiş porsiyonlardaki 1:4 oranındaki nispi kafein içeriğini gösteren No Caf, Low Caf, Reg Caf ve Extra Caf olarak adlandırılmaktadır.

Kahve Dünyası Türkiye'nin en büyük kütüphanesinde üç noktada birden hizmet verecek

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın restore ettiği Rami Kışlası'nda 13 Ocak tarihinde hizmete giren "Rami Kışlası Kütüphanesi" yaşayan kütüphaneler konseptine uygun en büyük kütüphane olarak dikkat çekiyor. Rami Kışlası Kütüphanesi bünyesinde birçok değerli eser barındırmakla beraber kültürel, sosyal ve sanatsal olarak çok farklı işlevlerin eş zamanlı bir arada yürütüldüğü özel bir mekan olarak ön plana çıkıyor. "Hepimizin Ortak Noktası" mottosuyla Türkiye'nin dört bir yanında misafirleriyle buluşan Kahve Dünyası da bu benzersiz kütüphanede yerini aldı. Rami Kışlası Kütüphanesi'nde bir Kahve Dünyası, iki Kahve Dünyası Algötür olmak üzere toplam da üç mağazayla misafirleriyle buluşan Kahve Dünyası, kitapların dünyasında kendine eşsiz bir yer bulurken, benzersiz lezzetleriyle de misafirlerini bekliyor.

Açılışını 13 Ocak Cuma günü Rami Kışlası Kütüphanesi ile birlikte gerçekleştiren

Kahve Dünyası mağazaları, benzersiz mağaza konsepti ve mimarisiyle dikkat çekiyor. Mağaza içerisinde Rami Kışlası'nın nostaljik fotoğrafları sergilenerek bu manevi miras Kahve Dünyası misafirleriyle buluşuyor. Kitap tutkunlarını, öğrencileri, araştırmacıları, çalışanları buluşturan Kahve Dünyası

mağazalarında Türk Kahvesinden el yapımı unlu mamullere, çikolatadan fit lezzetlere, dondurmadan yöresel kahvelere ve soğuk içeceklere kadar uzanan eşsiz lezzetler yer alıyor. Bu lezzetlere ek olarak Kahve Dünyası Algötür noktalarına özel olan soğuk sıkım meyve sebze sularının



yer aldığı No Serisi'nden, takviye besin kaynağı olan Pro Serisi'ne kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Günün hızlı akışına bir mola vermek ve birçok lezzeti bir arada deneyimlemek isteyenler, aradığı konforu ve lezzetleri Rami Kışlası Kahve Dünyası noktalarında buluyor.

Kutup Şirketler Grubu, koleksiyonluk klasik araç çekilişi devam ediyor



"Teknolojide Yeniliği Hediye Klasik Seviyoruz" sloganı ile yine alanında bir ilke imza atan Kutup Şirketler Grubu tarafından 3. koleksiyonluk klasik aracın verildiği çekiliş; 20 Ocak 2023 tarihinde Kutupplex yerleşkesinde çekiliş hak sahiplerinin de katılımıyla gerçekleşti.

Geçtiğimiz yıl müşterilerine koleksiyonluk klasik Chevrolet Deluxe ve Volkswagen Vosvos hediye eden Kutup Şirketler Grubu bu kez koleksiyonluk klasik Dodge aracı hediye etti. 500.000'in üzerinde başvurunun bulunduğu ve müşterilerin çekiliş alanında da hazır bulunduğu organizasyonda, çekiliş noter eşliğinde halkın huzurunda canlı ve şeffaf olarak gerçekleşti. 1 asil ve 1 yedekten oluşan çekiliş büyük ilgi gördü. Koleksiyonluk klasik Dodge aracı sahibine kavuşturan Kutup Şirketler Grubu, müjdeli haberi yine çekilişinde duyurdu.

Kutup mağazalarından yapılacak olan her 250 TL'lik alışverişe 1 çekiliş hakkıyla yine rengi ve duruşuyla kendine hayran bırakan koleksiyonluk klasik 1951 Model Dodge Coronet aracı ve beraberinde 10'larca elektronik ürünü müşterileriyle buluşturuyor.

1954 yılında Buzdolabı üretimi ve perakendeciliği ile başlayan firma yolculuğu günümüzde elektronik, elektrikli ev



aletleri televizyon, beyaz eşya, yatak, baza, küçük ev aletleri ve GSM ürünlerinin perakendeciliği ile devam ediyor. Kutup Şirketler Grubu Ankara'da bulunan 39 mağazası, Kutupplex yerleşkesi, Kutup Lojistik Merkezi ve Kutup Akademi ile sektöre öncülük de ediyor. Çekilişin gerçekleştirildiği Mahall İş ve Yaşam Merkezi'nde yer alan Kutupplex, bünyesinde 200'ü aşkın personel ve 4.000 metre kare alanında cadde kültürünü yaşatmaya çalışıyor. Evinizin konforunda Alışveriş kolaylığı sunan yerleşkede Samsung, LG, Bosch, Yatsan / Tempur, Philips, Apple, Xiami, Tefal, Altus ve Miele markalarını bir arada sunuyor. bulmanız ve istediğiniz ürüne

hızlıca ve deneyimleyerek sahip olmanız mümkün. Çekilişlerde verilecek klasik araçlar da Kutupplex yerleşkesinde meraklılarını bekliyor.



Giysilerinizi ayırma derdi olmadan birlikte hızlı ve verimli kurutun*

Karışık XL Programına sahip Electrolux PerfectCare Kurutma Makineleri pamuklu, sentetik ve karışımlarını ayırma derdi olmadan; %30 daha az kırıksıklık ile direkt giyime hazır şekilde hızlı ve verimli kurutur.



10
Yıl
Garantili
Inverter
Motor**

For better living, designed in Sweden

www.electrolux.com.tr

*Karışık XL Programı artırılmış kapasite ile 6 kilograma kadar pamuklu, sentetik ve karışımı olan giysilerin Pamuklu programına kıyasla %30 daha az kırıksıklık ile direkt giyime hazır kurulukta ekstra enerji ve süre tasarrufu ile birlikte kurutulmasına imkan tanır.

**Ürünün fatura tarihinden itibaren 90 gün içerisinde www.electrolux.com.tr web sitemizden sistemimize kaydedilmesi koşulu ile.

Altinoğlu Şirketler Grubu 45. yılını özel bir gala ile kutladı



Gaziantep ve çevresindeki bölgede 17 şubesi ile faaliyetlerine devam eden Altinoğlu Şirketler Grubu, 45. yılını kutladığı özel bir gece düzenledi. Altinoğlu Şirketler Grubu çalışanlarının katıldığı ve özel bir otelde gerçekleştirilen gecenin sunuculuğunu Eda Eren gerçekleştirirken, gecede ünlü sanatçılar Özlem Torluk ve Doğan Bayburt da sahne aldı. Şirket çalışanlarının yanı sıra grubun iş ortaklarının ve diğer paydaşlarının da katıldığı gecede katılımcılara çeşitli hediyeler de dağıtıldı. Şirketin 45. yılı ve düzenlenen gece hakkında konuşan Altinoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Özaltın, uzun süredir sektöre verdikleri hizmetlerin aralıksız şekilde devam ettiğini söyledi. Türkiye'de mağazacılık alanında önemli bir istihdam yarattıklarını ve son dönemde yaptıkları yeni çalışmalarla 250 kişilik bir aileye dönüştüklerinin altını çizen Altinoğlu Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İslam Özaltın, önümüzdeki dönemde de yatırımlarını ara vermeden sürdüreceklerini vurguladı. Özaltın, yeni mağazalarını yaklaşık 1,5 milyon TL'lik bir reklam bütçesiyle faaliyete geçirdiklerini belirtti.



YAĞI AZ, **LEZZETİ BOL**

3D Air Pulse teknolojisiyle sıcak havayla kızartma,
ızgara ve birçok sağlıklı pişirme yöntemi
Tefal Easy Fry'da bir arada!



**SENKRONİZE
MOD**

**BUHARDA
PIŞİRME**



**SICAK HAVA İLE
KIZARTMA**



IZGARA



Arçelik, beyaz eşyanın lider şirketlerinden Whirlpool'un Avrupa'daki iştiraklerini bünyesine katıyor

Arçelik global büyüme yolculuğunda önemli bir adım daha atarak dünyanın önde gelen ev aletleri üreticilerinden Whirlpool ile Avrupa'daki üretim, satış ve pazarlama iştiraklerini bünyesine katmak üzere anlaşma imzaladı. Anlaşma; Arçelik'in Avrupa'da faaliyet gösteren tüm iştiraklerinin payları ile Whirlpool'un Avrupa'daki satış, üretim ve dağıtım iştiraklerinin, yeni bir şirket altında birleştirilmesini öngörüyor. Arçelik'in dünya beyaz eşya sektöründeki konumunu güçlendirecek bu yeni adımla odağında inovasyon ve sürdürülebilirlik olan lider bir şirket doğacak.



Dünyada 45 bin çalışanı, 30 üretim tesisi ve 53 ülkedeki 83 iştirakiyle lider beyaz eşya şirketlerinden olan Arçelik, global büyüme yolculuğunda çok önemli bir adım atıyor. Arçelik, dünyanın önde gelen beyaz eşya üreticilerinden Whirlpool'un Avrupa'daki satış, üretim ve dağıtım iştiraklerini bünyesine katıyor.

Arçelik ve %100 bağlı ortaklığı Arducth B.V. ile Whirlpool Cooperation ve sahibi olduğu Whirlpool EMEA Holdings LLC arasında imzalanan anlaşmaya göre, her iki şirketin Avrupa'da faaliyet gösteren tüm bağlı ortaklıklarının payları Hollanda'da kurulu yeni şirketin altında toplanacak. Arçelik iştiraki Arducth, yeni şirkette yüzde 75 oran ile çoğunluk hissesine sahip olacak. Nihai ortaklık oranı, sözleşmede belirlenen esaslara göre işleme konu şirketler için hesaplanacak 2022 yılsonu FAVÖK ve net sabit kıymet değeri gibi finansal bilgiler ile işleme konu şirketlerin kapanış tarihli finansal tablolarındaki net borçluluk ve net işletme sermayesi dikkate alınarak belirlenecek.

Bu yeni şirkete; Whirlpool'un İtalya, Polonya, Slovakya ve İngiltere'de bulunan

9 lokasyonundaki 14 üretim tesisiyle 38 iştirakinin yanı sıra Arçelik'in 25 Avrupa iştiraki ve Romanya'daki 2 üretim tesisi de devredilecek. Avrupa'nın çeşitli ülkelerinde yaklaşık 20.000 çalışanı ve 24 milyon adet yıllık üretim kapasitesini bir araya getirecek yeni şirketin devraldığı toplam konsolide ciro, iki şirketin 2021 yılı finansal bilgilerine göre yaklaşık 6 milyar Euro'yu buluyor.

Arçelik ve Whirlpool arasında imzalanan anlaşmaya göre yeni şirket, Arçelik'in çeşitli markaları ile tüketicilere geniş seçenekler sunan markalı ev aletlerinin (buzdolabı, çamaşır makinesi, elektrikli süpürge vb.) üretimini, satışını ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştirecek. Arçelik'in Avrupa'da faaliyet gösteren bağlı ortaklıklarına ait olan Grundig, Arctic, Elektrabregenz, Flavel ve Leisure markaları ile Whirlpool'a ait olan Indesit, Hotpoint, Ignis, Privileg ve Bauknecht markaları yeni kurulacak şirketin tasarrufuna geçecek. Bu yeni şirket, Arçelik'e ait olan Beko, Blomberg ve Altus markaları ile Whirlpool markasının bölgesel kullanım hakkına 40 yıl süre ile sahip olacak.

Her iki şirket de satış kanallarının ve

ürün portföyünün tamamlayıcı coğrafi kapsamından ve Avrupa işletmelerinin birleşmesinden kaynaklanan sinerjilerden faydalanacak. Buna ek olarak, yeni şirketin, Arçelik ve Whirlpool'un Avrupa'daki inovasyon ve Ar-Ge tesisleri ile satın alma ve üretim sistemlerini bir araya getirmesi, sunduğu gelişmiş ve verimli tedarik zinciriyle pazardaki konumunu yükseltmesi bekleniyor.

Devir işlem sürecinin yasal onaylar ve kapanış koşullarının sağlanmasıyla 2023 yılının ikinci yarısında tamamlanması planlanıyor.

İki şirket ayrıca, Whirlpool'un Birleşik Arap Emirlikleri ve Fas'ta kurulu, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ("MENA") pazarında faaliyette bulunan iki iştirakinin tüm hisselerinin kapanış finansal tabloları üzerinden belirlenecek net borçluluk ve net işletme sermayesi düzeltilmesine tabi olmak üzere 20 milyon Euro nakit bedel karşılığında Ardutch tarafından satın alınmasına ilişkin pay alım satım sözleşmesinin altı hafta içerisinde imzalanmasında mutabık kaldı.



Levent Çakıroğlu Koç Holding CEO'su

SEVGİNİ HER GÜN GÖSTERMEK EN GÜZEL HEDİYE!



Arzum

Arzum, bağımsız bir araştırma kurumunun Ocak - Eylül 2022 datasına göre toplam saç bakım ve saç şekillendirme kategorilerinde adetsel bazda pazar lideridir.



ELEKTRİK ve ELEKTRONİK
EV TEKNOLOJİLERİ
İHRACAT FUARI ve
KONGRESİ

02-05 Mart

2023

İstanbul Fuar Merkezi
Yeşilköy



Instagram Twitter LinkedIn Facebook /isfaistanbul

ORGANİZASYON

DESTEKLEYEN KURULUŞLAR

ONAYLI

İŞ BİRLİĞİ İLE

ÜYESİDİR



Yüzlerce Marka ve Çeşitli Ülkelerden

Profesyonel Satınalmacı

MUTFAK

- Beyaz Eşya
- Solo Cihazlar
- Ankastre Cihazlar
- Küçük Ev Aletleri

EV ve YAŞAM

- Akıllı Ev Sistemleri
- İklimlendirme
- Kişisel Bakım

SES ve GÖRÜNTÜ SİSTEMLERİ

- TV, Projeksiyon
- Sinema Sistemleri
- HIFI Sistemleri
- Eğlence Sistemleri
- AR\VR
- Uydu Sistemleri

ZİYARETİNİZİ PLANLADINIZ MI ?

Online Davetiye için
Lütfen QR Kodu Okutunuz



www.isfaistanbul.com



Arzum The One Awards'ta 'Yılın İtibarlısı' seçildi

Türkiye'nin önde gelen elektrikli ev aletleri markası Arzum, The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde halk oylamasıyla Küçük Ev Aletleri sektöründe 'Yılın İtibarlısı' seçildi.

Marketing Türkiye'nin Akademetre Research and Strategic Planning ile 9 yıldan bu yana gerçekleştirdiği, 'Yılın İtibarlısı'nı belirleyen 'Marka Değeri ve Algı Araştırması'nın 2022 sonuçlarına göre Arzum, 2020 yılında ilk kez kazandığı birinciliğin ardından ikinci kez Küçük Ev Aletleri kategorisinde 'Yılın İtibarlısı' ödülünü aldı. 12 ilde toplam 1200 kişiyle yüz yüze yüze gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda, 70'i aşkın kategoride yıl içinde itibarını en çok artıran markalar ve bu başarının en büyük paydaşları olan reklam, medya planlama ve halkla ilişkiler ajansları ödüllendirildi. Pazarlama ve iletişim sektörünün en önemli standartlarından

birine dönüşen "The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde kazananlar, 19 Ocak 2023'te Hilton İstanbul Bomonti Hotel'de düzenlenen törenle ödülleri kavuştu.

"Her zaman samimi ve güvenilir bir marka olduk"

'Yılın İtibarlısı' ödülünü Arzum Pazarlama Direktörü Özlem Zülal ve Pazarlama İletişim Müdürü Neslihan Demir aldı. Törende konuşan Özlem Zülal, 55 yılı aşkın sektör birikimine sahip, güvenilir ve yenilikçi bir marka olarak pazarlama sektörünün en prestijli ödülü sayılan The ONE Awards'ta aldıkları ödülün kendileri için çok önemli olduğunu söyledi. Zülal, "Arzum olarak her zaman samimi ve güvenilir bir marka olduk. Tasarım, teknoloji ve inovasyonu bir arada sunan ürünlerimizle tüketicilerimizin hayatını

kolaylaştırırken bir yandan da markamızın iletişim stratejisini ve bu stratejik yaklaşımlar doğrultusunda ele alınması gereken proje ve yatırımları belirliyor, ortaya çıkardığımız projeler sonucunda kurumumuza itibar sağlıyoruz. Bu, gerçekten çok önemli bir sorumluluk. The ONE Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde sektörümüzün 'Yılın İtibarlısı' seçilmemizi de, işin bize düşen kısmını ne kadar doğru yaptığımızı göstermesi açısından önemli. Arzum'u ödüle layık gören herkese çok teşekkürler." diye konuştu.



Vestel'in yenilikçi tasarımları Good Design'dan 20 ödül kazandı

Vestel'in şık tasarımları ve yenilikçi bakış açısıyla tasarlanan ürünleri dünyanın önde gelen organizasyonları tarafından ödüllendirilmeye devam ediyor. Vestel, bu sene 72'ncisi düzenlenen prestijli tasarım yarışması Good Design Awards'dan Beyaz Eşya ile 7, Elektronik ile 9 ödül, Kullanıcı Deneyimi uygulamaları ile de 4 ödül kazanarak toplamda 20 ödülle döndü.

Vestel, bu ödüllerle birlikte dünyanın en köklü tasarım yarışması Good Design'daki ödül sayısını 124'ye yükseltti. Hayatı kolaylaştıran, sürdürülebilirliğe katkı sunan, son teknoloji ürünler üreten Vestel, tasarımdaki iddiasını kazandığı 20 ödülle bir kez daha kanıtlamış oldu.

Good Design 2022 kapsamında Vestel Beyaz Eşya'nın Güneşli Teknolojili Dört Kapılı Buzdolabı, T110 ve T160 - Koku Kapsülü Teknolojili Kurutma Makineleri, T160 - Aqua Mikrofiber Filtreli Çamaşır Makinesi, Güneşli Teknolojili Bulaşık Makinesi ve Sous-Vide Ankastre Fırını ödüle layık görüldü.



Vestel Elektronik ise televizyon kategorisinde Flag TV, Woos TV, K.AIO TV, Bonna Mini TV, Hangout TV, Majestic TV ve Sol RC kumandasıyla ödüle layık görülürken, elektrikli araç şarj cihazları EVC 12 ve Q'atro AC Charger ile ödül kazandı.

Vestel, Kullanıcı Deneyimi alanında da Mobil Aplikasyon kategorisinde Evin Akıllı, VeeZy, Sharp Home ve VEC uygulamalarıyla 4 ödül birden kazandı.



Faruk Kocabaş MediaMarkt Türkiye CEO'su oldu

Mediamarkt Türkiye'de CEO'luk görevine Faruk Kocabaş getirildi. Faruk Kocabaş 01 Şubat 2023 tarihi itibarıyla CEO'luk görevini Yenel Gökyıldırım'dan devralacak.

MediaMarkt Türkiye ailesine 2016 yılında Satınalmadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CPO) olarak katılan ve sonrasında görevine Ticaretten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CCO) olarak devam eden Faruk Kocabaş, markanın pazar liderliği yolculuğunda büyük katkılarda bulundu. Faruk Kocabaş, MediaMarkt Türkiye'de strateji, kategori yönetimi, satın alma, fiyatlandırma, satış sonrası operasyonlar, lojistik, talep planlaması ve ticari pazarlamadan sorumlu olarak görev yapmaktaydı.

Uluslararası şirketlerdeki uzun kariyeri boyunca her zaman başarılı işlere imza atan ve Türkiye'de Türk Philips Ticaret A.Ş. ve TP Vision Elektronik Ticaret A.Ş.'de, Hollanda'da

Philips Consumer Lifestyle BV ve MMD Monitors & Displays Nederland BV'de üst düzey görevler üstlenen Faruk Kocabaş, Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu, evli ve bir çocuk babasıdır. Faruk Kocabaş ayrıca Zincir Mağazalar Derneği'nin Yönetim Kurulu Üyesidir.

Başarılarla dolu bir dönem

MediaMarkt Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve MediaMartSaturn Perakende Grubu'nda 12 farklı ülkeden sorumlu olarak Global İcra Kurulu Üyesi ve Holding COO'su olarak görev yapan Yenel Gökyıldırım, başarılarla dolu 8 yıllık Mediamarkt yolculuğunda ülke organizasyonlarının yeniden yapılanmasını yöneterek, şirketin büyüme ve dönüşüm stratejisini kurguladı. Türkiye'nin en çok tercih edilen çok kanallı elektronik perakendecisi olma vizyonunun kurucusu olan ve bu vizyonun etkin bir şekilde hayata geçirilmesinde kurduğu liderlik takımı ile başarılı bir dönüşüm yaratan Yenel Gökyıldırım, sektöründe pazar lideri konumundaki MediaMarkt Türkiye CEO'luğunu, liderlik takımında uzun süredir beraber görev yaptığı Faruk Kocabaş'a devrediyor.



Samsung'dan akıllı ev sistemini dönüştürecek inovasyon: SmartThings Station



Samsung, CES 2023 kapsamında tamamen kullanıcı odaklı geliştirdiği yeni akıllı ev kumandası ve hızlı şarj cihazı SmartThings Station'ı tanıttı. SmartThings Station, akıllı ev ekosistemi ve cihazları yönetmeyi çok daha kolay hale getirirken, kullanıcılara takip hizmeti, kablosuz şarj cihazı gibi birçok özelliği aynı anda sunuyor.

Samsung'un yeni SmartThings Station cihazı, kolay kurulumuyla öne çıkarken, kullanıcılar cihazı çalıştırır çalıştırmaz, kurulum için SmartThings uygulaması yüklenmiş olan Galaxy akıllı telefonlarına yönlendirmeler

iletiliyor. Böylece cihazlar arasında kolayca bağlantı kurulabiliyor. Kullanıcılar ayrıca akıllı telefonlarının kameralarıyla QR kod okutarak cihazları ekosisteme ekleyebiliyor.

Kullanıcıların günlük rutinlerine sezgisel olarak uyum sağlayabiliyor

SmartThings Station akıllı ev kumandası, termostat, ışık, güç çıkışları gibi birden fazla cihazın

akıllı ev sunucusuna bağlanarak, uyum içinde çalışabilmesini sağlıyor. SmartThings Station, SmartThings mobil uygulaması üzerinden daha önce yapılan ayarların tek yerden otomasyonunu sağlıyor. Bu sayede kullanıcılar, her cihazı tek tek kontrol etmek zorunda kalmıyor.

SmartThings Station üzerinde yer alan 'Akıllı Tuş' ise tek dokunuşla daha önce SmartThings uygulaması üzerinden kurulan, önceden tanımlı rutinlerin aktive edilmesini sağlıyor. Örneğin yatma zamanı geldiğinde tek bir dokunuşla uyku rutinine geçmek

mümkün oluyor. Uyku rutininde, kullanıcı tarafından önceden ayarlanmışsa, ışıklar otomatik olarak söndürülüyor, panjurlar indiriliyor ve sıcaklık ayarı düşürülüyor. Kullanıcılar, bir sinema gecesi düzenlemek istediğinde bunun için oluşturdukları rutinini anında aktive edebiliyor. Böylece komut verildiğinde, televizyon otomatik olarak açılıyor ve ışıklar kısıyor. Kullanıcı evden çıktığında, SmartThings Station güç çıkışlarını ve kullanılmayan cihazları kapatarak enerji tasarrufu sağlıyor. Ayrıca varsa, mevcut güvenlik sistemini de otomatik olarak devreye sokuyor. Kullanıcılar dilediğinde bir 'oyun rutini' de belirleyebiliyor. Bu rutin başlatıldığında, televizyon, ışık ayarı ve cihazlar açılıyor, tüm cihazlarda 'Rahatsız Etmeyin' moduna geçilebiliyor. Kullanıcılar, Akıllı Tuşa kısa süreli, uzun süreli ya da art arda iki defa basarak, önceden ayarlayacakları üç farklı rutin seçeneğinden birini başlatabiliyor. Rutinler ayrıca, SmartThings uygulaması üzerinden kullanıcı evdeyken ya da ev dışındayken de aktive edilebiliyor.



CUCINOX Ankastre

Yaşayan Mutfaklara İtalyan Nefesi...

SAMSUNG

Benzersiz Gerçeklik



The Frame



GÜRSES
KURUMSAL

Birlik Mah. Akif İnan Cad. No: 4 Gürses Plaza K: 2 Esenler / İstanbul I Tel: +90 444 95 96

 /gurseskurumsal/

 gurseskurumsal

 Whatsapp Hattı:
0532 413 43 63

Arzum globalleşme hedefine dijital dönüşüm ile yürüyecek

Arzum ana yazılımını, dünyadaki lider şirketlerin kullandığı kurumsal iş uygulaması SAP ile yeniliyor.

12 yıldır kullanmakta olduğu ana yazılımını, kurumsal stratejisini ve global büyüme hedefini desteklemek adına yenileyen Arzum, 6 aydır üzerinde çalıştığı ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) projesiyle son derece önemli bir dijital dönüşümün de adımını atmış oldu. Projenin taraflarıyla düzenlenen imza töreninde konuşan Arzum Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif Emre Ünal, dijital dönüşümün detaylarıyla ilgili bilgi verdi. Tohum adını verdikleri ERP dönüşüm sürecini Londra merkezli uluslararası danışmanlık şirketi PwC ile yönettiklerini belirten Ünal, mevcut süreçlerin analizi, hedef süreçlerinin tasarımı ve ERP seçimi adımlarını 6 ayda tamamladıklarını söyledi. ERP seçimi sonunda SAP S/4HANA çözümüne karar verdiklerini kaydeden Ünal, "12 ay sürecek ERP dönüşümü projemiz için danışmanlığı da SAP'nin PartnerEdge Gold statüsüne sahip Solvia Digital Solutions'dan alacağız." dedi.



"Arzum'un dijital dönüşüm yolculuğuna eşlik etmekten gurur duyuyoruz"

SAP Türkiye Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (COO) Erdem Şekeroğlu, 55 yılı aşkın süredir inovasyon ve tasarımı odağına alarak geliştirdiği ürünlerle tüketicilerin hayatını kolaylaştıran Arzum'un, bir aile şirketi olmanın getirdiği köklü yapısı, güçlü çalışma prensipleri ve çevik yönetim anlayışıyla global bir marka olma yolculuğunda emin adımlarla ilerlediğini söyledi. Şekeroğlu; "SAP'in sunduğu 'akıllı ve sürdürülebilir işletme' vizyonuyla, dijital

dönüşüm yolculuğunda hızla ilerleyen Arzum ile başlattığımız Tohum projesi, aynı zamanda stratejik ve uzun vadeli iş birliğimizin de yapı taşlarından birini oluşturuyor. SAP S/4HANA Bulut ile şirketler, iş süreçlerini veri ışığında ve dijital çağın gerekliliklerine uygun olarak yeniden tasarlayarak geleceği bugünden yakalıyor. SAP'in sunduğu yenilikçi teknolojileri ve yeni nesil çözümleri iş süreçlerine taşıyarak geleceğine yatırım yapan Arzum'un dijital dönüşüm yolculuğuna eşlik etmekten gurur duyuyoruz. Bu projede emeği geçen tüm Arzum ve SAP Türkiye ekiplerine teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.

Electrolux, Umeå Tasarım Enstitüsü öğrencileriyle iş birliği yaptı



Electrolux, geleceğin evi için ürün fikirleri geliştirmek amacıyla art arda beşinci yıldır Umeå Tasarım Enstitüsü (UID) ile iş birliği yapıyor. Gelişmiş Ürün Tasarımı Yüksek Lisans programından on dört öğrenci, küçük alanlarda yaşayan bekarlar için fikirler geliştirmeye davet edildi. Dört büyük şehirde - Hong Kong, Münih, Mumbai ve New York - mikro ev

yaşam tarzı yaşayan sözde bekarlar için konseptler yarattılar.

HumiTex: Giysiler için en uygun koşulları sağlamak üzere bir dolaba asılan ince bir nem alma cihazı, birinci sınıf malzemeler ve boşaltılması gerektiğinde sinyal vermek için bağlanabilirlik. Nemli Hong

Kong'da az yer kaplayan bekarlar için tasarlandı.

Uyarlanmış: küçük mutfak aletlerini bir mobilya parçası veya duvara monte olarak düzenlemek için mutfağın dikey alanını kullanan birinci sınıf bir merkez. Modüller bir uygulamada bağlanır. Görsel ve zihinsel

dağınıklığı azaltmak isteyen Münih'teki meşgul bekarlar için tasarlandı.

Jodana: kullanıcının koşullarına uyum sağlayan ocaklardan oluşan bir ekosistem. Birden fazla kişi için pişirirken dikey olarak saklanabilir ve modüler bir sistemde diğerleri ile birleştirilebilir. Bağlantı, çiftlerin ayrıyken birlikte yemek pişirmesini sağlar. Hareketli Mumbai'deki tek kişi için tasarlandı.

Sensea: ritüel benzeri ve duyuşal bir içme deneyimi sunar. Yapay zeka tabanlı cihaz, uygun sabah, öğlen ve akşam bitki karışımlarını hazırlamak için ihtiyaçları, alışkanlıkları ve ruh hallerini ölçmek için fiziksel veri okumasını kullanarak bir dürtme arkadaşı haline gelir. New York'ta sakinlik, rahatlık ve esenlik arayan bekarlar için tasarlandı.

> 01 Ocak'ta yürürlüğe giren yeni e-ticaret kanunu ne getiriyor?

E-ticaret sektörünün gündeminde, 01 Ocak 2023 tarihinden itibaren yürürlüğe giren yeni 'E-ticaret Kanunu'ndaki son değişiklikler var. Lisans ücreti, reklam, pazarlama ve lojistik kısıtlamaları en çok konuşulan maddeler arasında. Öte yandan e-ticarete tekelleşmeyi ve haksız rekabeti engellemeye yönelik adımlar atılmış olması sektörde memnuniyetle karşılanıyor. Yasanın, sektörde köklü bir değişime yol açması bekleniyor.



Yeni yasayla birlikte pazaryerlerinin üzerindeki maliyet baskısının daha çok artacağını ifade eden TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi ve Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucu CEO'su Cenk Çiğdemli, "2023 yıl genelinde pazaryerlerinden çıkıp kendi sitesini açan firma sayısı artacaktır. Sektörde farklı iş kollarından çok fazla oyuncu var. Dijitalleşmeye odaklanan şirketler ve özellikle KOBİ'ler adeta e-ticarete akın ediyor. Türkiye'de 488.706 firma e-ticaret yaparken bunların 472.840 tanesi pazar yerlerinden satış yapıyor. Bu kadar hızlı büyüyen sektörde bazı düzenlemeler kaçınılmaz. E-ticarete haksız rekabetin ve tekelleşmenin önüne geçilmesini amaçlayan bu yeni düzenleme, sektörü domine eden işletmelerin gücünü sınırlandırmayı hedefliyor. Pazaryerlerine getirilen ekstra vergi, ceza ve reklam kısıtlamaları maliyetlerinin artmasına neden olacaktır. Maliyet artışlarını da satıcılara yansıtacaklardır. Bu nedenle önümüzdeki yıl pazar yerlerinde satış yapmak yerine kendi e-ticaret sitesini açarak satış yapan firma sayısında ciddi bir artış olmasını bekliyoruz. Örneğin tekstilde şu anda bile pazar yeri komisyon oranları yüzde 20. Buna

maliyet artışlarından kaynaklı masraflar da eklendiğinde, belli bir süre sonra astarı yüzünden pahalıya gelebilir. Oysa bir satıcı kendi sitesini açsa, pazar yerlerinde yaptığı kadar satış yapmasını sağlayacak bir reklam harcaması cironun yüzde 5-15'i kadar olacaktır. Satıcıların kendi e-ticaret sitelerini açması her bakımdan daha avantajlı hale gelecek ve e-ticarete tekelleşme kırılacaktır. Üstelik bir pazaryerinde tedarikçi konumunda olan satıcılar kendi sitelerini açarak marka yaratma fırsatı yakalamış olacaktır." dedi.

Yeni yasayla beraber özellikle küçük oyuncular ile pazara yeni girecek oyuncuların önünün açılmasının hedeflendiğine değinen Çiğdemli, "Yeni düzenleme yüksek pazar gücüne sahip işletmelerin hareket alanlarının kısıtlanarak denetim ve gözetim altına alınmasını sağlayarak şeffaf ve adil bir rekabet ortamı sunacaktır." diye konuştu.

Çiğdemli, yeni yasa ile sektörde dönüşüme uğrayacak konu başlıklarını ise şu sözlerle özetledi: "Zaten pazaryerlerindeki maliyetlerin ve komisyon oranlarının artmasından dolayı son bir iki yılda özellikle

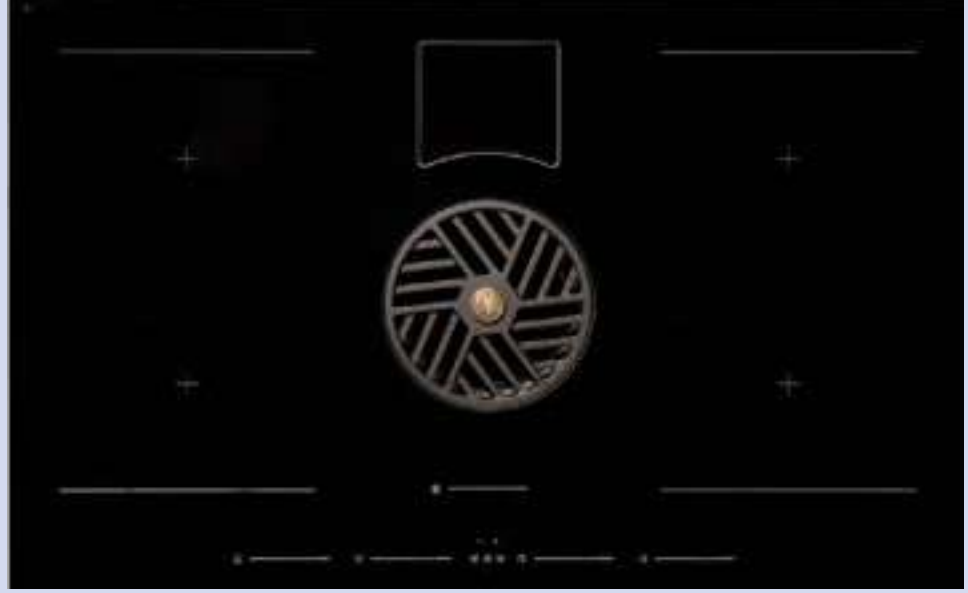
büyük hacimli tekstil markaları pazaryerlerini bırakarak kendi siteleri üzerinden satış yapmaya başlamıştı. Yeni yasayla bu trendin KOBİ'lere ve hatta bireysel satıcılara doğru inmeye başlayacağını göreceğiz. Öte yandan geneli yabancı şirketlerin kontrolünde olan pazaryerlerine aktarılan komisyon oranları ülkenin kendi iç dinamikleri içinde pay edilecek olması da ekosistem açısından büyük bir ivmelenme yaratacak ve yeni yerli markaların ortaya çıkmasına imkan sağlayacaktır. Büyük pazaryerlerinin reklam alanlarını kapatması da büyük bir sorundu. Yeni yasa ile reklam faaliyetlerinin kısıtlanması reklam olanaklarını tabana yayacaktır. Kanunun 8. maddesine göre '30 milyar işlem hacmi olan bir pazaryeri şirketi bu tutarın yüzde 2 tutarında, 30 milyar üzeri işlem hacmi olanlar da binde 3 oranında reklam verebilecekler. Yeni yasa ile aracılık faaliyetlerine de kısıtlama geliyor. Pazaryerleri artık eğitim, kültür sanat, spor, gayrimenkul ve araba alım satım gibi alanlarda faaliyet gösteremeyecek. Ayrıca kendi markalarını da satamayacaklar. Bunların dışında davranan e-ticaret şirketlerine 20 milyon lirayı bulan ağır cezalar söz konusu."



Bertazzoni, Archiproducts Tasarım Ödülleri 2022'de tasarım ödülü kazandı

Bertazzoni, entegre başlıklı P804ICH2M37NT indüksiyonlu ocak (80 cm) için Archiproducts Tasarım Ödülleri 2022'de ödüle layık görüldü.

Ürün, Valerio Cometti tarafından tasarlanan ve markanın logosunu anımsatan merkezi bir dairesel hava giriş kapağı ile karakterize ediliyor. Ocak 4 pişirme bölgesi ile donatılmış. Her alan, Booster işlevinin eklendiği 9 güç seviyesine sahip. Üstün yerleşik davlumbazda 10 hız ve otomatik emiş kontrolü bulunuyor; sıvı dökülmelerine karşı güvenliliği, verimliliği ve sessizliği garanti ediyor. Davlumbaz açıldıktan ve Dokunmatik kontroller kullanılarak Otomatik Çalışma fonksiyonu ayarlandıktan sonra, pişirme sırasında kullanılan güce göre hızı otomatik olarak ayarlanıyor. Ayrıca, çoklu bölge teknolojisi, kullanıcının iki pişirme bölgesini aynı ayar gücüne sahip daha



büyük tek bir bölgede birleştirmesine olanak tanırken, Zamanlayıcı işlevi tüm pişirme bölgeleri için ve farklı zaman ayarlarıyla aynı anda ayarlanabilir. Son

olarak, Duraklat/Geri Çağır işlevi ocakta pişirme faaliyetinin tamamını geçici olarak kesintiye uğratar ve aynı ayarlarla yeniden başlatılmasını sağlıyor.



Arçelik sürdürülebilirlikte prestijli sıralamalarda yer almaya devam ediyor

2050 yılına kadar tüm operasyonlarında net sıfır emisyon taahhüdünde bulunan Arçelik, sürdürülebilirlik alanındaki yenilikçi proje ve faaliyetleriyle, uluslararası prestijli listelerde üst sıralarda yer almaya devam ediyor.

Arçelik, dünyanın sürdürülebilirlik alanındaki ilk iş ve liderlik dergisi olan ABD merkezli Real Leaders'ın çevreye ve topluma en fazla katkı yapan şirketleri sıraladığı Top 300 Impact Companies listesinde bu yıl üçüncü kez yer aldı. Arçelik, geçen yıl 19'uncu olduğu listede 16'ncı sıraya yükselirken, Arçelik'in Avrupa'da pazar lideri olan Beko markası da bu yıl ikinci kez yer aldığı listede, 20'nci sıradan 17'nciliğe tırmandı.

Arçelik ayrıca, Toronto merkezli sürdürülebilirlik alanında çalışan medya ve araştırma şirketi Corporate Knights tarafından bu yıl 19'uncu kez hazırlanan "Most Sustainable Corporations in the World- Global 100" listesinde de üç yıl üst



üste yer alma başarısını gösterdi. Global 100 sıralamasında çevresel, sosyal ve yönetim (Environmental, Social, Governance-ESG) konularını ele almada güçlü performans sergileyen şirketlere yer veriliyor.

Arçelik, 2022 yılında sürdürülebilirlik alanında çok sayıda proje yürüttü. Şirketin Romanya'nın Ulmi kentinde bulunan çamaşır makinesi fabrikası, 2022 yılında Dünya Ekonomik Forumu'nun (World Economic Forum-WEF) Endüstri 4.0 çalışmaları iyi örneklerle yer verdiği "Global Lighthouse Network"ünde, Sustainability Lighthouse unvanına layık görülen on işletmeden biri olmuştur. Ulmi fabrikası, enerji ve su verimliliğini artırmak için son teknolojileri kullanarak sürdürülebilir üretime öncülük ediyor.



Cihazlar için düşük karbonlu çelik: BSH-Salzgitter iş birliği

BSH, iklim dostu bir şekilde üretilen malzemeleri kullanarak değer zincirinin karbondan arındırılmasını ilerletmeye devam ediyor.

Şirket, 2025'ten itibaren yeni bir üretim rotasından yeşil çelik tedarik etmek için Salzgitter Flachstahl GmbH (Salzgitter AG'nin bir yan kuruluşu) ile bir Mutabakat Zaptı imzaladı. Çelik, yeni hidrojen bazlı üretim rotası SALCOS (Salzgitter Low CO2) aracılığıyla üretilecek. Çelik üretimi). BSH, 2021'den beri karbon ayak izini yüzde 66'dan fazla azaltan Salzgitter Flachstahl'dan ilk miktarlarda yeşil çelik tedarik ediyor. Bu çelik halihazırda Polonya'nın Lodz kentindeki BSH fabrikasında çamaşır makineleri için montaj braketlerinin üretiminde kullanılıyor. Şimdi, bu yeşil çeliğin özelliği, Salzgitter AG'nin kullanmayı planladığı yeni üretim sürecidir. Salzgitter AG, iş ve araştırma ortaklarıyla birlikte SALCOS programı ile neredeyse sıfır karbonlu çelik üretiminin temellerini attı. Anahtar unsurlar, yenilenebilir kaynaklardan elde edilen elektrik ve bunun elektroliz



yoluyla hidrojen üretmek için kullanılmasıdır. Üretilen yeşil hidrojen, şu anda geleneksel yüksek fırın prosesinde halen kullanılmakta olan kömürün yerini alacak. Bu, indirgeme maddesi olarak hidrojen kullanılarak demir cevherinin katı haldeki demire doğrudan indirgenmesini içeren doğrudan indirgeme (DR) tesisleri ile mümkün olmaktadır.

Bu teknoloji kullanılarak karbondioksit yerine buhar salınır. Bu nedenle SALCOS, çelik üretiminde karbon oluşumunu üretim aşamasından itibaren önlemek için doğrudan karbondan kaçınma stratejisini izliyor. Bu nedenle Salzgitter AG, karbon emisyonlarını genel olarak yüzde 95 oranında azaltmayı planlıyor.

GfK: Tüketici Teknolojisi ve Dayanıklı Ürünler pazarının trendi

GfK'ya göre 2022 sonuçları oldukça zayıf görünürken, T&D (Tüketici Teknolojisi ve Dayanıklı Tüketim Ürünleri) pazarının 2023'te toparlanması ve istikrara kavuşması bekleniyor.

Küresel T&D pazarının belirli bir noktada istikrar kazanacağını. Bununla birlikte, GfK Tüketici Teknolojisi ve Dayanıklı Ürünler uzmanı Ines Haaga, Ukrayna'daki savaş, yüksek enflasyon oranları ve rekor düşük seviyelerdeki tüketici güveni gibi çok sayıda makroekonomik faktörün etkisiyle 2022'deki geri dönüşün başlangıçta beklenenden daha güçlü olduğunu açıklıyor. Ocak-Ekim 2022 arasında, küresel T&D pazarı, şimdiden bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7'den fazla bir yavaşlama ile toplam 680 milyar ABD doları değerinde bir düşüşle karşı karşıya kaldı. Bu eğilimin 2022'nin tüm yıl

sonuçlarında iyileşmesi pek olası değil, ancak 2023 tahminleri daha umut verici" dedi.

2022'de ABD doları cinsinden ciroya bakıldığında, olumlu ışıklar çoğunlukla artı yüzde 13 olan Gelişmekte Olan Asya'dan (Çin hariç) geliyor. Orta Doğu ve Afrika bölgesinde de yüzde 0,1 gibi küçük bir artı var. Ancak bu sonuçlar diğer bölgelerdeki olumsuz gelişmeyi telafi edemez. Ancak buna yerel para birimleri bazında baktığımızda tablo pek iç açıcı değil. Ocak-Ekim 2022'yi geçen yılın aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, bazı Avrupa ülkeleri yerel para biriminde ABD doları cinsinden olduğundan daha az olumsuz geliyor - örneğin, avro bazında yüzde 1'lik küçük bir büyümeye gösteren Almanya. Bu, esas olarak ABD dolarının avroya kıyasla mevcut gücünden kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, bu elverişsiz döviz kurları tedarik fiyatlarını yükseltmeye devam edecek ve böylece ya son tüketiciler için fiyatların artmasına, Avrupa'da satış yapan

perakendeciler ve imalatçıların kar marjlarının düşmesine ya da her iki etkiye de yol açacaktır. Bölgeler arasındaki satış artışındaki büyük farklılıklar, salgının son iki yılındaki performanslarına bağlanabilir. Avrupa ve Gelişmiş Asya'daki T&D pazarları 2021'de rekor satışlara ulaşırken artık doygunluk etkileriyle karşı karşıya. Buna karşılık, gelişmekte olan bölgeler 2022'de yakalama etkileri yaşıyor. Bu kıyaslama faktörlerine ek olarak, bölgesel krizler genel olarak piyasalar üzerinde ağır bir etki yarattı ve özellikle gelişmiş ülkelerde önceden tahmin edilen büyüme istikrarını daha da güçlendirdi. Avrupa, Ukrayna'daki savaştan ağır bir şekilde etkilenirken Çin, Aralık 2022'ye kadar geçerli olan sıfır covid stratejisi nedeniyle fabrika ve limanlardaki birkaç kilitlenmenin etkisiyle mücadele etti. Kasım 2021'de 99,4 olan küresel OECD güven endeksinin Kasım 2022'de 96,6'ya önemli ölçüde düşmesiyle, bir yıl dünya çapında tüketici güveninde gözle görülür bir düşüşe katkıda bulundu.

> Ariete ve Bella Maison, farklı kullanıcı deneyimi için e-ticarete güçlerini birleştirdi

“Güzel ev” kavramına yeni bir soluk getiren Bella Maison, farklı kullanıcı deneyimi için İtalyan elektrikli ev aletleri üreticisi Ariete ile e-ticarete güçlerini birleştirdi. İş birliği kapsamında Bella Maison, bellamaison.com’da Ariete’nin elektrikli ev aletlerinin satışını gerçekleştirecek.

Değişen kullanıcı ihtiyaçlarına çözüm sunmak için her geçen gün yeni tasarımlara imza atan Bella Maison, Ariete ile gerçekleştirdiği iş birliği ile markanın elektrikli ev aletlerini bellamaison.com üzerinden kullanıcılarıyla buluşturacak. E-ticaret tarafında kullanıcı deneyimini farklılaştırmak adına gerçekleştirilen ve Bella Maison’un ilk marka iş birliği de olan birliktelik kapsamında Bella Maison, teknoloji ve estetiğin, retro ve vintage

tarzda bulunduğu Ariete’nin mutfak kategorisi, küçük ev aletleri ürün grubunda yer alan rondo, blender, kettle ve filtre

kahve makinelerini bellamaison.com üzerinden tüm Türkiye’deki tutkunlarına ulaştıracak.



> Miele’nin iş yerleri için MasterLine bulaşık makinesi teknolojileri fark yaratıyor

Miele’nin MasterLine serisinin yeni ticari bulaşık makinelerinde, programın her aşaması için taze su alan ve kirleri temizlemek ve virüs ve bakterilerle güvenilir bir şekilde mücadele etmek için yüksek sıcaklıklar kullanan bir temiz su sistemi vardır. Bu modeller ofis mutfakları için idealdir. Geniş dokunmatik ekranları sayesinde, MasterLine serisindeki tüm modellerin kullanımı sezgiseldir. M Touch Basic ve M Touch Flex, sık kullanılanlara hızlı erişim sağlayan ve programların bireysel olarak ayarlanmasına izin veren iki kontrol setini temsil eder. M Touch Flex renkli bir ekrana sahiptir. Yeni bulaşık makineleri, yalnızca 5 dakikalık döngü süresiyle Süper Kısa programda bile çoğu bakterinin %99,999’unu yok ediyor. Doğrulanabilir virüs öldürücü etkinlik için, Bütünleştirici Hijyen ve Viroloji Enstitüsü - InFLuenc_H bu seriye Altın Virüs Onay Mührü verdi. Tüm modeller iki raf seviyesinde geniş alan sunar. Eşleşen sepetler, tabaklar, hatta pizza tabakları gibi daha büyük parçalar için güvenli bir tutuş sağlar. Ayrıca 16 adede kadar şişe veya termos veya vazo gibi diğer öğeler için uygun bir sepet vardır ve bu da içinin tamamen temizlenmesini garanti eder. Bazı modellerde Miele’nin Dry+ teknolojisi bulunur. Bu aktif kurutma sistemi programları 8 dakika uzatır ve kurulama bezi ihtiyacını ortadan kaldırır. En ufak bir el müdahalesi olmadan, tamamen veya



kısmen plastikten oluşmalar bile tabaklar, bardaklar ve çatal bıçak takımları tekrar kullanıma hazırdır. Yeni MasterLine bulaşık makineleri Miele MOVE çevrimiçi portalına bağlanır. Deterjanlar bir PC, akıllı telefon veya tableten doğrudan Miele Professional

mağazasına bağlanarak sipariş edilebilir. Ayrıca hata mesajları, operatör isterse, telefonu açmaya gerek kalmadan doğrudan Miele Servisinde belirtilen bir kişiye veya yetkili bir Miele servis temsilcisine gönderilebilir.

arnica™

YENİ

SOLARA

Şarjlı Dik Süpürge
Rechargeable Vacuum Cleaner

MULTI
CYCLONE

RAHAT
KULLANIM,
ŞIK
TASARIM,
ETKİN
TEMİZLİK...

45

DAKİKA
KULLANIM
SÜRESİ

1,4 L

TOZ HAZNESİ

LED

İŞIKLI PANELLER
- ● ○ +

H¹⁰

HEPA 10

3 yıl
garanti



facebook.com/Arnica.Senur



twitter.com/ArnicaEvAletleri



instagram.com/ArnicaEvAletleri



Yaşamı kolaylaştıran akıllı ev teknolojileri görücüye çıkıyor

Ambiyans A.Ş. tarafından düzenlenen “İSFA Elektrik, Elektronik, Beyaz Eşya ve Ev Teknolojileri İhracat Fuarı” ve “Ambiyans Ev ve Mutfak Ürünleri İhracat Fuarı”, 02-05 Mart 2023 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleşecek. Fuar, son teknolojilerin yanı sıra, enerji verimliliği, güvenlik, konfor ve ev otomasyonu gibi konuları kapsayan birçok ürün ve hizmeti tanıtmak için büyük bir fırsat sunuyor.

Dünyanın her bölgesinden ziyaretçiler ve satın almacıların katılacağı “İSFA Elektrik, Elektronik, Beyaz Eşya ve Ev Teknolojileri İhracat Fuarı”, İstanbul Fuar Merkezi’nde 100.000 m2’lik alanda beyaz eşya, elektrikli ve elektronik ev teknolojilerine dair her şeyi kapsıyor. Fuarın bu yılki teması “Yaşamı kolaylaştıran akıllı evler ve ev teknolojileri” olacak. Fuar sırasında katılımcılar, akıllı ev sistemleri, IoT cihazları,

ev otomasyonu ve enerji verimliliği ürünleri gibi son teknolojiler hakkında bilgi sahibi olabilecekler ve bu ürünleri deneyimleyebilecekler. Ayrıca, fuar sırasında “Sürdürülebilir İhracat” temalı 3 günlük uzman konuşmacılar tarafından düzenlenen İSFA TALKS Paneli ve Tüyad Derneği eğitim seminerleriyle “Akıllı ev teknolojilerinin bugünü ve yarını” konuşulacak.

Konu ile ilgili olarak Ambiyans Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Tıraş: “Sektörel ihracat ağırlıklı fuarımıza; beyaz eşya, elektrikli ve elektronik ev teknolojileri ile ilgili tüm üretici ve markalarımız bedelsiz katılabilir. Yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli ürünler üreten markalarımızın, tüm dünyaya ürünlerini sergilenmesine aracılık ederek ihracata ekonomiye sürdürülebilir katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Türkiye, ihracatta 225 milyar dolar ile 22 trilyon dolarlık dünya ticaretinde yaklaşık %1 pay alarak, 29. sırada yer alıyor. İthalatta ise 271 milyar dolar ile 23. sırada. Bu rakamlar dünya ekonomisinde 10. büyük ekonomi olma iddiasında olan Türkiye açısından daha yapılacak çok şey olduğunu da ifade ediyor. Türkiye, elektrik elektronik ürünleri ihracatında 14 milyar dolar ile toplam ihracatın 5. sırasında yer alıyor.” dedi.

Türkiye, elektrik ve elektronik cihaz üretiminde Çin’den sonra 2. sırada

Tıraş sözlerine şu şekilde devam etti: “Elektrik ve Elektronik Ev Teknolojileri sektörü, dünya genelinde hızla büyüyor ve hayatımızı kolaylaştırıyor. Özellikle, akıllı ev teknolojileri, IoT (Internet of

Things) cihazları, ev otomasyonu ve enerji verimliliği ürünleri gibi alanlarda hızlı bir büyüme eğilimi gözlemliyoruz. Raporlar, dünya genelinde Elektrik ve Elektronik Ev Teknolojileri sektörünün 2023 yılında yıllık ortalama %16-20 arasında büyüyeceğini öngörüyor. Bu büyüme, özellikle Asya, Kuzey Amerika ve Avrupa gibi bölgelerde yoğunlaşıyor.

Sektörde büyümenin temel nedenleri arasında; artan nüfus, gelişen ekonomiler, yükselen yaşam standardı, artan enerji maliyetleri ve çevre koruma bilinci yer alıyor. Bu nedenlerle, evlerde enerji verimliliği ürünleri, akıllı ev teknolojileri ve ev otomasyonu sistemleri gibi ürünlerin kullanımı her geçen gün daha çok yaygınlaşıyor.

Türkiye, gerek beyaz eşyada gerekse de elektrik ve elektronik cihaz üretiminde Dünyada Çin’den sonra 2. üretim üssüdür. Avrupa’nın ise en büyük beyaz eşya ve televizyon üreticisidir. Bu ürünlerimizin en büyük satış kanalı da halen Avrupa’dır. Avrupa pazarında en tepede olmamız, kalite olarak bir sorun olmadığı, en zor ve talepkar bir pazarda bile lider olabileceğimiz gösteriyor olması açısından çok önemlidir. Bununla birlikte Dünya ticaretinden %1 pay alan ve bunu artırmak isteyen ülkemizin Avrupa pazarından başka ülkeler ile ticaretini artırmak gerektiği, pazarlarını çeşitlendirmesi gerektiği aşikardır.”

Pandemi sonrası ihracatta rekor kırdık

Tıraş, pandemi sonrası Türkiye’nin Avrupa ve çevre ülkelerde bir lojistik merkezi haline geldiğini ve üretim gücümüzle ihracat kapasitemizi arttırabileceğimizi belirtti. Bu noktada fuarlarının önemine dikkat çeken İrfan Tıraş: “Türkiye, bu sektördeki ihracatı pandemi nedeni ile 2019 da yaklaşık %9 küçülmüş, sektör



H-DRY 500

Muffle Drum ile ekstra sessiz,
ekstra hassas kurutma.

- Eco-Power Inverter Motor teknolojisi
- Hızlı kurutma programları (30", 45", 59")
- Aquavision kolay taşınabilir su tankı

0850 811 12 90 hoover.com.tr

f HooverTurkiye t HooverTurkiye @ hoover_turkiye p hooverturkiye



hOn uygulamasını indirin ve
ürün performansınızı geliştirin.





pandemi sonrası bu küçülmeyi fazlasıyla pandemiden hemen sonra 2021'de yerine koymuş ve ülkemizin büyümesi bir dünya rekoru kırarak %11 olmuştur. Hızlı bu ekonomik iyileşme işaretleri ilerisi için şimdiden hazırlık yapılması için bir fırsat penceresi doğurmaktadır. Bu sebeple tüm üreticilerimizin ve markalarımızın yurt dışında potansiyel gördükleri en iyi müşterilerini masrafları fuar organizasyona ait olmak üzere bu fuara davet etmelerini, onları burada misafir etme fırsatını bize yaratmalarını, 10 yıllık perspektifimize ve Ambians Fuarçılık'ın 20 yıllık tecrübesine güvenmelerini, şimdiden burada yerlerini almalarını istiyoruz. Bu uzun yolda beraber yürümek isteyenlere kapıları sonuna kadar açtık.

Fuarı düzenleme amacımız; özellikle pandemi etkileri, iklim değişikliği ve karbon ayak izini azaltma, FIT55 gibi kriterlerin tedarik zincirlerindeki değişimi zorunlu kılması, yakından tedariğin, tedarik güvenliğinin öne çıkarması, yükselen navlun fiyatları, artık döngüsel ticaretin sağlanması gerekliliği, karbon sınır vergisi ve tüm sürdürülebilirlik kriterlerine bir an önce uyum sağlama zorunluluğu gibi hususlar İstanbul'u ister istemez yeni bir merkez yapmaktadır. Çünkü İstanbul merkezine bir pergel yerleştirdiğinizde yaklaşık 2000-3000 km çapında dünyanın en önemli tüketim merkezlerini pek saat farkı da olmaksızın içeri almanız mümkündür. Bu fiziksel yakınlık, kültürel, tarihsel ve çevresel sahip olunan zenginlikler kasımızın güçlü

olduğu üretim, esneklik ve fiyat rekabet avantajlarının ihracata çevrilmesi için tüm bileşenleri şimdi bir araya getirmiştir.” şeklinde konuştu.

Teknoloji girişimcileri ve Türk markaları için dünyaya açılma fırsatı

Beyaz eşya ve elektrik-elektronik üretim potansiyeli Türkiye'nin güçlü kaslarıdır. Bu kasların gücünden daha fazla yararlanmak için ülkemizin pazarlama faaliyetlerine ağırlık vermesi gerektiği ortadadır. Türkiye'nin bölgenin bu sektördeki en güçlü ülkesi olmasına rağmen pazarlama ve display boyutunda cazibe merkezlerini başka Avrupa ülkelerine kaptırması ise bir çelişkidir. Madem üretimin “Avrupa'daki Hub”ı İstanbul; neden pazarlamanın, yeni ticari ağların merkezi İstanbul olmasın? İşte bu eksiklik görülerek, devlet büyüklerimizin de teşviki ile; Avrupa pazarının yanı sıra yakın coğrafya Avrasya, Kuzey Afrika, Hindistan ve Pakistan gibi pazarları adresleyen bir beyaz eşya, elektronik-elektronik ve ev teknolojileri konusunda bir fuarının İstanbul'da düzenlenmesinin ülkemiz ihracatına katkıda bulunacağını düşündük. İki dev sektör bir arada sloganıyla yola çıkarak “İSFA Elektrik, Elektronik, Beyaz Eşya ve Ev Teknolojileri Fuarı” ve “Ambiyans Ev ve Mutfak Ürünleri İhracat Fuarı”nı 02 - 05 Mart 2023'te İstanbul Fuar Merkezi'nde birlikte düzenliyoruz.



TCL



C-FRESH Serisi Split Klima

3 YIL
Ürün Garantisii
★★★★★
5 YIL
Kompresör
Garantisii

Özellik	C-Fresh
Taze Hava Sistemi	●
Acil Çalıştırma	●
Kendi Kendine Arıza Tespiti	●
Hisset Özelliği	●
Sessiz Mod	●
Soğuk Hava Üfleme Koruma	●
Otomatik Dikey Salınım	●
Otomatik Yatay Salınım	●
8°C İç Ortam Sıcaklığına Set Edilebilme	●
Uyku Modu	●
24 Saat Programlama	●
Otomatik Yeniden Başlatma	●
Wi-Fi	●
Fan ile Kendi Kendine Filtre Temizliği	●
Filtre Kirlilik Alarmı	●
Soğutucu Akışkan Sızıntısı Tespiti	●
LED Hayalet Ekran	●
Golden Fin Kaplama	●
Jeneratör ile Çalışma İmkânı	●
60°C'de Güçlü Soğutma / 50°C'de Kapasite Düşmeksizin Soğutma	●
Rüzgarsız Hava Akımı	●
165-265V	●
Yüksek Yoğunluklu 2. Kademe Filtre	●
Çocuk Kiliti	●
Akıllı Defrost	●
3D Hava Akımı	●
3 Kademe Kendi Kendine Derin Temizlik	●
55°'lik Yüksek Sıcaklıkta Sterilizasyon Yaparak Kendi Kendini Temizleme	●
Kısa Devre & Yangın Koruması	●

AI Sesle Kontrol

Taze hava kanalı, filtre ve kanat benzeri deflektörden oluşan T-Fresh Sistemi havanın temiz, taze ve konforlu bir sıcaklıkta olmasını sağlar.



Kolay Sökme ve Temizleme

Hafif soğuk üfleme tertibatının sökülmesi sadece 15 saniyeyi alır.



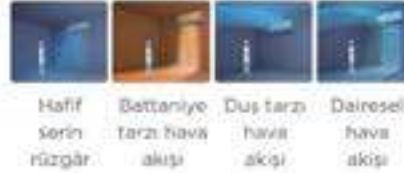
Akıllı Wi-Fi Kontrolü

Kullanıcılar klimayı dışarıdayken bile internet üzerinden kontrol edebilirler.



4 Hava Akış Modu

4 hava akış modu mevcuttur.



56°C Yüksek Sıcaklıkta Kendi Kendini Temizleme ve Sterilizasyon Özelliği

Evaporatör, kanatçıklardaki kiri dondurmak için buzlanır, daha sonra büyük miktarda yoğunlaşma öreterek kiri temizlemek için buz çözme işlemine başlar. Hızlı kuruma ve 56°C yüksek sıcaklıkta sterilizasyon sonrası odada daha sağlıklı ve temiz hava sağlar.



Akıllı Işık Sensörü Kontrolü

Entegre ışık sensörü sayesinde ekran otomatik olarak açılır/ kapanır, hafif serin rüzgâr, düşük gürültülü çalışma vb. modlara geçer.



GÜRSSES
KURUMSAL

Birlik Mh. M. Akif İnan Cd. No:4 Gürses Plaza K:2 Esenler, İstanbul, Tel: +90 444 95 96



/gurseskurumsal



/gurseskurumsal



WhatsApp Hattı: 0 532 413 45 63

“Sektöre ilk başladığım yıllardan bugüne büyük değişimler oldu”

Dergimizin bu ayki perakendeci konuğu sektörün sevilen simalarından biri olan İbrahim Anlı. Uzun zaman önce söz verdiğimiz halde bir türlü fırsatını bulup kendisi ile buluşamamıştık. İbrahim Bey ile Ocak ayı başında Beşiktaş'taki mağazasında buluşup sohbet etme fırsatı yakalayınca onun tecrübesini ve renkli dünyasını sizlerle paylaşmak istedik.



İbrahim Anlı Güney Ticaret Firma Sahibi

Güney Ticaret'in tarihçesinden kısaca bahseder misiniz?

Ticari hayatına, İstanbul Sultan Hamam'da bulunan Nasır Han'da ailemle birlikte tekstil işi ile başladı. Öğrencilik yıllarında öğleden sonraları ailemin yanındaydı. Ticaret daha cazip gelince eğitimini yarıda bırakarak ticaret hayatına atılmaya karar verdi. 1976 yılında ilk mağazasını açtı. O dönemde abimle birlikte beyaz eşya ticaretine başladık. 3 yıl kadar çalışmalarımıza devam ettikten sonra 1979 yılında abimden ayrılıp tek başıma Güney Ticaret firmasını kurdum. Güney Ticaret ilk olarak 1961 yılında faaliyetlerine başlayan aile şirketimizin ismi. Ailemin de onayıyla 1979 yılında bu isimle Güney Ticaret

olarak devam etmeye başladım. Sektöre ilk olarak AEG markasının ve yine o dönemde Rexan televizyon regülatörünün Marmara bölgesi toptancılığı ile adım attım. 1979-1999 yılları arasında İstanbul Çağlayan'da, 1999'dan sonrada ise Çağlayan mağazamızla birlikte Beşiktaş mağazamızı da açarak, Bosch markası adı altında perakendeciliğe devam ettim. Halen de bu çalışmalarına devam ediyorum.

Türkiye'deki perakendeciliğin gelişimini en iyi bilen kişilerden biri olarak, geçmişten günümüze beyaz eşya perakendeciliğini bize anlatır mısınız? Şu anda üçüncü kuşak

temsilcilerine ürün satıyorsunuz, geçmişten günümüze tüketicideki değişim sizce nasıl oldu?

Sektöre ilk başladığım yıllardan bugüne büyük değişimler oldu diyebilirim. Biz de o günden bugüne kadar yeniliğe ve gelişime hep açık olduk. Şu anda tüketiciler nezdinde büyük değişimler olduğunu görüyoruz. Dijital çağa beraber tüketiciler de çok gelişti ve değişti. Bunun örneklerini internetteki büyük rekabet ortamında görebiliyoruz. Biz de bu zaman içinde elimizden geldiğince kendimize bir yer bulmaya çalıştık. Halen de güncel gelişmelere ayak uydurarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Mesleğinizde büyük bir tecrübeye sahipsiniz, tevazu göstermeden kendinize nasıl bir unvan ile hitap edilmesiniz isterdiniz. İşinizin haricinde neler yapıyorsunuz, hobileriniz var mı? Üye olduğunuz dernek ve kuruluşlar nelerdir?

Kendi sektörüm dışında bir müddet inşaat işinde çalıştım ve kısa bir dönem Lada otomotiv bayiliği yaptım. İşime duyduğum saygıdan dolayı hep değer gördüm. Sektörümle beraber bir müddet inşaat işinde bulundum. Orada da başarılı oldum. Fakat beyaz eşya çok takip isteyen bir iş olduğundan ve yaptığım işin mükemmel olmasından yana olduğum için, inşaat işini bırakmak zorunda kaldım. Spor ve yüzmeye hayatımda olmazsa olmazımdır. Bunun yanında işim el verdiği müddetçe yılın 3-4 ayını Bodrum'da geçiriyorum. Orada ailem, dostlarım ve üç torunumla birlikte vakit geçirmeyi seviyorum. Hayatımda Fenerbahçe'nin ayrı bir yeri vardır. Hayatımda Fenerbahçe'nin ayrı bir yeri vardır. Kulüpte bu yılda yüksek divan kurulu üyesi oldum.

Son olarak 2023 yılını değerlendirir misiniz? Nasıl bir yıl geçeceğini ümit ediyorsunuz?

2022 genel olarak iyi geçti diyebiliriz. 2023 yılı ise zor bir yıl olacak, aynı zamanda seçim yılı. Mutlaka belli tedbirleri alıp tecrübemizle beraber iyi bir yıl geçireceğimizi ümit ediyorum.



Alex de Souza

İbrahim Anlı

Markaların sokaktaki temsilcisi siz bayilersiniz, bir bayi olarak markanıza ürün satma dışında ne tür hizmetlerde bulunuyor ve markayı dışarıda nasıl temsil ediyorsunuz?

Müşterilerimizle devamlı olarak; doğru, güvenli ve karşılıklı saygı anlayışı ile hizmet etmeye gayret ettik ve bu şekilde kendi adımıza çalıştığımız markalara hep bir değer katmaya çabaladık. Bunun karşılığında da çalıştığımız kurumsal gruplar sektörde hep yanımızda oldular.

Kısaca ailenizden bahseder misiniz, ileride aile üyeleri mesleğinizi sürdürmeyi istiyorlar mı?

Evli, bir kızım ve oğlum var. Çocuklarım eğitimlerini tamamlayıp bu meslekte devam etmek istemediler. Şu an başka sektörde görev yapmaktadırlar.

Mesleğinizi zor yanları nelerdir, ne tür sorunlar yaşıyorsunuz?

Her mesleğin kendine göre zor yanları vardır, biz de tüketiciye hep şeffaf olup, doğru bilgiyi aktardık. Yapamayacağımız işlerin sözlerini vermedik. Bu da karşılıklı güvene dayalı bir diyalog ortamının doğmasına neden oldu.



Ali Koç

İbrahim Anlı

Hayatımda Fenerbahçe'nin ayrı bir yeri vardır. Kulüpte bu yılda yüksek divan kurulu üyesi oldum.

En çok akıllı telefon aldık, TV'leri büyüttük, fritözü keşfettik

Teknosa, 2022 yılı Teknoloji Alışveriş Raporu'nu açıkladı. Teknoloji alışverişlerinde son yıllarda olduğu gibi 2022 yılında da akıllı telefonlar en çok satın alınan ürün grubu olurken, büyük ekranlı televizyonlar ile yüksek hafızalı tabletler rağbet gördü. Robot süpürgeler yükselişini sürdürürken, en yeni ve gözde ürün olarak fritözler ön plana çıktı.



Teknosa, 2022 yılının teknoloji alışveriş tercihlerini açıkladı. Son yılların değişmez yıldız ürünü akıllı telefonlar 2022 yılında da en çok satılan ürün grubu oldu. Akıllı telefonların yanı sıra büyük ekranlı TV'ler, pandemiyle birlikte ihtiyaç listesinde öne çıkan tablet ve notebook'lar, zamandan tasarruf sağlayan robot ve şarjlı süpürgeler tüketici tercihlerindeki yerini sağlamlaştırdı. 2022 yılının en yeni ve gözde ürünü ise işlevselliğiyle ön plana çıkan fritözler oldu.

Teknosa'nın Şubat 2022'de dev bir pazaryerine dönüştürdüğü teknosa.com'da da özellikle sağlık ve elektronik ürünlerinin yanı sıra kamp malzemeleri, müzik aletleri, spor aletleri, hırdavat ve bahçe malzemeleri gibi ürün grupları büyük ilgi gördü.

2022 yılının yıldızları

- 2022 yılının en çok tercih edilen ürünleri akıllı telefon, LCD TV, akıllı saat, tablet, notebook, robot süpürge, şarjlı süpürge, elektrikli süpürge, fritöz, bluetooth kulaklık, telefon koruma hizmeti, hediye ve ödeme kartları ile cep telefonu aksesuarları oldu.
- Yüksek hafızalı telefonlara gösterilen ilgi 2022'de de devam etti. Akıllı telefonlarda 128 GB ve ardından 64 GB hafıza tercihi öne çıktı. Bu sene de en çok siyah renk ilgi gördü. Siyah rengi mavi ve beyaz renkler izledi.
- Cep telefonlarında olduğu gibi tablet ve notebooklarda da yüksek hafıza tercihi öne çıktı. Tablet ve notebookların yanı sıra mouse, notebook çantası, mousepad gibi tamamlayıcı ürünler de ilgi gördü.
- Eğlencenin adresi televizyonlarda 50-55 inç arası büyük ekranlar tercih edildi. Yüksek çözünürlüğe olan ilgi geçen yıla oranla daha da arttı.

- Telekom kategorisi içinde sağlıklı yaşama ve pratikliğe verilen önemin artmasına paralel bir biçimde akıllı saatler satışlarını daha da artırdı.
- Küçük ev aletleri kategorisinde pratikliği ve zamandan tasarruf ettiren özelliği nedeniyle şarjlı dikey süpürgeler ve robot süpürgeler ilgi görmeye devam etti. Aynı kategoride erkek bakım kiti, ütü, saç düzleştirme ve kurutma makineleri de yıldızı parlayan ürünler oldu.
- Beyaz eşyada enerji tasarruflu ürünler tercih edilirken, zaman ve yer tasarrufu için kurutma makinesine olan talep yükseldi.
- Fritözler, çok satan ürünler listesinde yükselişe geçti ve bir önceki yıla göre satışlarını katladı.
- TeknoGaranti ve ekran koruma hizmeti gibi hasara karşı önleyici koruma için yapılan satın alımlar da geçen seneye oranla artış gösterdi.
- Oyun dünyasının gelişimine paralel olarak oyun bilgisayarları ve tamamlayıcı ürünlerinin satışlarında da yükseliş yaşandı. VR ve drone gibi eğlence ürünlerine olan ilgi de arttı.

KUMTEL®

Pişirmek Ustalık İster.



DDT A+ Beyaz Cam
Ankastre Fırın

8 Pişirme Fonksiyonlu

HARR TEKNOLOJİSİ NEDİR?

Kumtel, ısıtma teknolojileri ve elektrikli ev aletleri alanları başta olmak üzere yılların getirdiği deneyimle enerji verimliliğini üst seviyeye taşıırken, temizlik açısından ise oldukça pratik bir çözüm sunan **Harr teknolojisi**ni geliştirdi. *Daha kısa sürede ve daha az enerji harcarken daha sürdürülebilir bir mutfak deneyimi yaşamınızı sağlayan A+ enerji sınıfı ankastre fırınlar; modern tasarımı ve pratik kullanımı sayesinde, yemek pişirmeyi keyifli bir hale getiriyor.*

Modern çağın hastalığı: Stres

Satış sektörünün dinamik ve eğlenceli olduğunu biliyoruz. Öte yandan, kızgın müşteriler ve satış kotasını tutturamama endişesi gibi olumsuz duygular sektörü bir o kadar stresli hale getiriyor. Stresle baş etmek ise sanıldığı kadar zor değil!



Kızgın, sinirli ve zor müşteriler, işleri zamanında yetiştirme zorunluluğu, sürekli çalan telefonlar veya ekip içerisinde yaşanan çatışmalar. İş hayatında buna benzer olumsuzlukları satışçılar, iş hayatlarının belirli dönemlerinde farklı şiddetlerde yaşıyor. Modern çağın hastalığı olarak bilinen stres ise, bu yoğunluğun ve olumsuz duyguların günümüzdeki karşılığı. Günümüzde stresin oldukça yoğun yaşandığı alanlardan biri de hiç kuşkusuz satış sektörü.

Bir iş mülakatı öncesinde, performans görüşmeleri sırasında, topluluk karşısında sunum yapmamız istenildiğinde, aylık satış kotalarını tutturmak için gece gündüz mesai yaparken veya satış hedeflerine ulaşamadığımızda, kızgın bir müşteri karşısında stres yaşıyoruz. Problemleri beynimizin içerisinde sürekli olarak düşünmek ise yaşadığımız bu stresi

azaltmıyor. Çünkü problemler ile ilgili tekrar tekrar düşünüldüğünde stres artıyor, gün içerisinde yayılıyor ve yaşamın farklı alanlarına sıçıyor. Sonuçta ise kas ağrıları, gevşeyememek, yorgunluk ve uykusuzluk gibi satışçının performansını ve gücünü azaltan unsurlar ortaya çıkar.

Günümüzde stresi engellemek ya da stresli ortamlardan uzak durma şansımız oldukça az. Özellikle satış gibi temposu ve koşturması fazla sektörlerde çalışanlar stresi engellemek için uzmanlardan yardım alıyor, çeşitli terapi ve masaj seanslarını deniyor ve hatta ilaç kullanıyorlar. Oysa çözüm oldukça kolay. Önemli olan stresle başa çıkabilmenin yollarını öğrenmek ve onu kontrol altına alabilmek... O nedenle tüm sektörlerde olduğu gibi satışçıların da problemlere takılıp kalmak yerine, yaşamı bir bütün olarak görmeleri gerekiyor.

Stresi yenmek zor değil

Yapılan araştırmalara göre, strese maruz kalmış bir kişinin vücudu tam 17 farklı hormonu aynı anda salgılamaya başlıyor. Vücudumuzun böyle bir tepki vermesinin nedeni ise bizi tehlikelere karşı uyararak, harekete geçmeye hazır hale getirmek. Böylece nabzımız hızlanıyor, tansiyonumuz yükseliyor, kan damarlarımız büzülüyor ve hatta midemiz öğütme işlemini durduruyor. Sağlığımız ve psikolojimiz ise tüm bu gelişmelerden son derece olumsuz etkileniyor. Oysa stresle baş etmek sanıldığı kadar zor değil. Forbes Dergisi çağımızın hastalığı olarak nitelendirilen stresle baş etmenin oldukça kolay yöntemleri olduğundan bahsediyor. İşte Forbes Dergisi'nin önerdiği birkaç küçük uygulama:

Akupunktur: Geleneksel Çin tedavi yöntemlerine göre, vücudumuzda 14 enerji kanalı var. Bu kanallarda, birçoğu doğrudan iç organlarımızla ilgili olan 400'ün üzerinde nokta bulunuyor. Akupunkturda, vücuttaki enerji akışının hızlandırılması ve stresten kurtulma amaçlanıyor.

Papatya çayı: Bu bitkinin stres önleyici etkisi, yapraklarındaki, beyin ve sinir sistemi üzerinde rahatlatıcı etkisi bulunan doğal yağlardan ve diğer bazı maddelerden kaynaklanıyor.

Çikolata: Mutluluk hormonunun salgılanmasını sağlayan 'serotonin' maddesi yönünden zengin besinler, doktorlar tarafından strese karşı da tavsiye ediliyor. Bunların başında çikolata var.

Müzik: Araştırma, müzik dinlemenin stresle baş etme yolundaki en büyük 'müttefikimiz' olduğunu gösteriyor. Müziğin, stresle birlikte yükselme eğilimi gösteren 'kortizol' adlı hormonu dengelediği de kanıtlanmış durumda.

Masaj: Kaslarımız yorulduğunda vücuttaki laktik asit seviyesi yükselir. Bu da, kendimizi gergin ve yorgun hissetmemize neden olur. Masaj yaptırmak, vücudumuzda birikmiş toksinlerin dışarı atılmasını sağladığı gibi; kortizol seviyesini düşürür ve endorfin salgısının artmasını sağlar.

Kitap okumak: Günlük telaşlardan uzaklaşarak bambaşka bir dünyaya yolculuk etmenin en iyi yollarından biri kitap okumaktır. Günde sadece bir saat kitap okumak bile, kendimizi rahatlatmış hissetmemiz için yeterli.

Egzersiz: Bilim adamları, spor yaptıktan sonra hissettiğimiz rahatlamamın vücuttaki endorfin seviyesinin yükselmesinin bir işareti olduğunu söylüyor. Yoga, aerobik gibi günlük egzersizler, stresi kontrol altına alma konusunda 'olmazsa olmaz'lardan biri.

Uyku: Yorgunluk, üretici gücümüzü azaltır. Araştırmalar, çalışan insanların birçoğunun, vücudun ihtiyaç duyduğu sekiz saatlik gece uykusuna yeterince önem vermediğini gösteriyor. Doktorlar, öğle saatlerinde 15 dakikalık küçük bir uykunun bile, vücudumuzun geç saatlere kadar zinde kalmasına yardımcı olacağını söylüyor.



Bir satışçıda stres yaratan konular

- Satış bilgisi ve deneyimi yetersiz satış yöneticileriyle çalışmak.
- Satış yapamama kaygısı ve korkusu.
- Uzun bir zamanda tamamlanabilecek bir işin acil olarak istenmesi.
- Bir dağıtım kanalının kısa süre içinde örgütlenmesinin istenmesi ve satış beklenmesi.
- Başarısız pazarlama departmanlarının sahadan uzak bir mantıkla hazırladığı başarısız satış projeleri.
- Yönetim ve satışçılar arasındaki iletişim kopukluğu.
- Büyük müşterilerin işletmeyi sorunlar nedeniyle terk etmesi.
- Satışların büyük düşüşler göstermesi.
- Yüksek bir rekabet ortamının bulunması.
- Ekipte güven ortamının kaybolması.

Strese girmemek için...

- Doğru ve mantığa uygun hedefler saptayın.
- Hedeflerinizi ve kararlarınızı güvendiğiniz insanlarla paylaşın; onların fikirlerini alın.
- Gerektiğinde duygularınızı açığa vurmaktan çekinmeyin. Mantığınıza olduğu kadar duygularınıza da ihtiyacınız var.
- Yaşamınızı planlı ve organizasyonlu yaşayın.
- Esnek olmaya çalışın. Kendinizi ve başkalarını sık boğaz etmeyin.
- Problemlerinizle sertçe mücadele etmeyin. Bu zor çarpışma sizi yıpratır.
- Çözümünü kesinlikle bulamadığınız problemleri bir miktar zamana bırakın. Unutmayın zaman en önemli tedavi ve olumlu enerji birikimi kaynağıdır.
- Başkalarına olan bağımlılığınızı azaltın.
- Geçmiş deneyimlerinizi ve başarılarınızı kendinize sık sık hatırlatın.
- Kendinizi tanımaya çalışın ve bunun için kendinize zaman ayırın.
- Ve en önemlisi kendinize güvenin!

Türkbese'den önemli açıklama...



Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği olarak Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'mızın 26.12.2022 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan "Atık Elektrikli ve Elektronik Eşyaların Yönetimi Hakkında Yönetmeliği" ile ilgili basına yansıyan bazı yorumlar üzerine açıklama yapma lüzumu duymaktayız.

Esasen Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'mızın söz konusu yönetmeliğinin ülkemize atık özelliği kazanmış ürünlerle ilgili düzenleme getirmeyi hedeflediği değerlendirilmektedir.

Yönetmeliğin ikinci el beyaz eşyaların ithalatının önünü açtığı yolundaki değerlendirmelerin yanlış anlaşıldığı düşünülmektedir.

Türkiye, Avrupa'nın bir numaralı beyaz eşya üretim merkezi olup; sektörümüz üretiminin yüzde 75'ini ihraç eden, yıllık 4,5 milyar dolarlık ihracat ile cari fazla vererek ülke ekonomisine önemli katkı sağlayan lokomotif bir sektördür.

İthalat Rejimini düzenleyen Ticaret Bakanlığı'mızın ve Atık mevzuatını düzenleyen Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'mızın ülkemizin üretimi ve ihracatı güçlü sektörlerini gözeterek gerekli düzenlemeleri yapacağından ve yanlış anlaşılmalara önüne geçeceğinden kuşku yoktur.

TÜRKBESE Beyaz Dünya Aralık 2022

Dört Ana Ürün

	ÜRETİM	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	1.979.821	2.163.503
Yüzde değişim	-% 8	
	İÇ SATIŞ	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	511.764	498.205
Yüzde değişim	% 3	
	İHRACAT	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	1.641.260	1.748.833
Yüzde değişim	-% 6	
	İTHALAT	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	8.030	3.760
Yüzde değişim	% 114	
	İÇ SATIŞ	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	111.915	262.09
Yüzde değişim	% 57	

Altı Ana Ürün

	ÜRETİM	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	2.311.602	2.567.290
Yüzde değişim	-% 10	
	İÇ SATIŞ	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	577.737	531.244
Yüzde değişim	% 9	
	İHRACAT	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	1.967.223	2.158.243
Yüzde değişim	-% 9	
	İTHALAT	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	14.467	6.320
Yüzde değişim	-% 129	
	İÇ SATIŞ	
	Aralık 2022	Aralık 2021
Adet / Yıl	277.277	633.024
Yüzde değişim	-% 56	

Evinizin Baristası

Vestel Tam Otomatik Espresso Makinesi

Kahve öğütücülü **Vestel EM9114 Tam Otomatik Espresso Makinesi** ile buhar çubuğuyla hazırlanan süt bazlı Cappuccino, Latte, Macchiato kahvelerinin tadını çıkarın.

Dokunmatik
LED Panel

19 Bar
Pompa
Basıncı

Favori
Kahve Modu
Seçimi

Otomatik
Kireç Çözme
Modu



Beko'dan çay ve filtre kahve severlere yeni ürün; Beko Dem® Deluxe Otomatik Çay ve Filtre Kahve Makinesi



Beko hem fonksiyonelliği hem de tasarımı bir arada barındıran ürünlerine bir yenisini ekledi. CFM 8147 BIO Beko Dem® Deluxe Otomatik Çay & Filtre Kahve Makinesi, özel demleme teknolojisi, zamanlama fonksiyonu ve uzaktan kontrol imkanıyla çay ve filtre kahve içimine keyif katıyor.

Özel demleme teknolojisi ile çay ve filtre kahveyi kullanıcının damak zevkine göre demliyor ve deminin uzun süre taze kalmasını sağlıyor. Kişisel tercihe göre (açık veya koyu) çay yapraklarını tam zamanında demden ayırarak çayın her içimde istenilen demde olmasını sağlıyor. Ayrıca demleme haznesindeki özel filtreleme sistemiyle, çay yapraklarında bulunan tozların demde karışmasını engelliyor. Böylece, demlenen çay daha berrak ve canlı görünüyor.



Su transfer sistemi ise hazneye koyulan suyun otomatik olarak demleme haznesine aktarılmasını sağlıyor. Beko Dem® Deluxe Otomatik Çay & Filtre Kahve Makinesi, siyah çayın demini 1,5 saate kadar, bitki çaylarını 30 dakikaya kadar, filtre kahveyi de 40 dakikaya kadar sıcak tutuyor. Ayrıca "+" tuşuna basılması ile filtre kahvenin sıcak tutulma süresi, 20 dakika daha uzatılabilir.

Beko Dem Deluxe, çayı çelik filtre ile demlerken, kahve için ayrı bir cam filtre kullanıyor, böylece tat ve kokular bir birbirine karışmıyor. Zamanlama özelliği, çayı ve filtre kahveyi otomatik olarak demleyerek önceden ayarlanan saatte hazır olmasını sağlıyor. Çay lifi katkılı biyo - kompozit malzeme kullanılarak üretilen Beko Dem® Deluxe Otomatik Çay & Filtre Kahve Makinesi, HomeWhiz akıllı telefon uygulaması üzerinden de başlatılabilir ve Bluetooth teknolojisi ile uzaktan takip imkânı tanıyor.

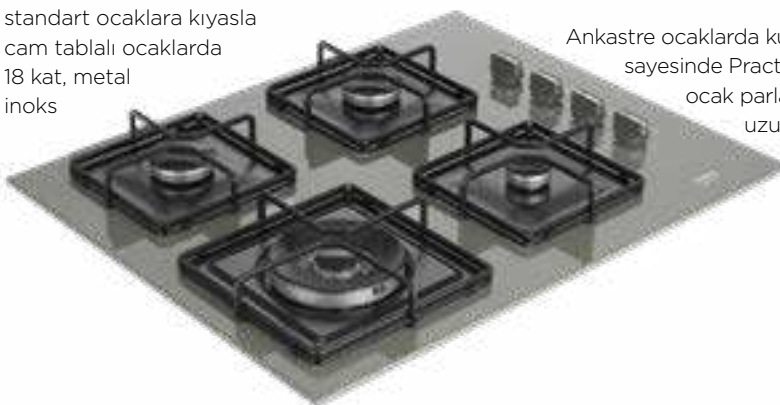
Arzum Magiclean Power ile temizlik keyfe dönüşüyor

Arzum'un teknoloji ve performansı bir araya getirerek tasarladığı Arzum Magiclean Power Dikey Şarjlı Süpürge, kullanım kolaylığı ile temizliği keyfe dönüştürüyor. Magiclean Power, 350 W motor gücü ve sert rulo fırçalı led turbo başlığı ile halılarda derinlemesine temizlik sunarken mini turbo başlık, perde/raf başlığı, yumuşak fırçalı 2'si 1 arada başlık, ince uçlu gibi zengin başlık seçenekleriyle de evinizde ulaşılmadık yer bırakmıyor. Yüksek performanslı ve uzun ömürlü BLDC motoruyla maksimum çekiş gücü sağlayan Arzum Magiclean Power, yüksek kapasiteli bataryası sayesinde size kablosuz kullanım imkânı da sunuyor. 40 dakikaya varan kullanım süresi ve kolayca boşaltılabilen 0,6 litre kapasiteli toz haznesi ile Magiclean Power, tek seferde tüm evi temizleyebilmenizi sağlıyor. Magiclean Power, 3 kademeli hız ayarı ile her türlü tozun üstesinden geliyor. Tüm bu özellikleri ile temizliğin en konforlu halini sunan Magiclean Power, duvar montaj aparatı ile de evinizde yer kaplamıyor.



Beko'dan 18 kat tasarruf sağlayan PractiClean Nano Kaplama Teknolojisi

Beko'nun PractiClean Nano Kaplama Teknolojisi ile ankastre ocaklarda artık inatçı ve beklemiş kirler ile baş etmek mümkün. PractiClean teknolojisi sayesinde standart ocaklara kıyasla cam tablalı ocaklarda 18 kat, metal inoks



tablalı ocaklarda 11 kat daha az su ve deterjan kullanımı sunan Beko, daha hızlı ve pratik temizlik ile tüketicilerinin hayatını kolaylaştırıyor.

Ankastre ocaklarda kullanılan kaplama sayesinde PractiClean teknolojisi, ocak parlaklığını daha uzun süre koruyor. PractiClean

teknolojili ankastre ocaklar yeni ev sahibi olacaklar, evini yenilerken mevcut ürünlerini değiştirecek ve yeni evlenecek tüm çiftlerin hızlı ve kolay temizlik ile hayatını kolaylaştırıyor.

Korozyona, çizilmelere ve parmak izine karşı daha dayanıklı bir kullanım sunan PractiClean teknolojisi, çevreye duyarlı olması ve pratikliği ile de ön plana çıkıyor.



Hoover H-DRY 500 kurutma makinesi geleceği evinize taşıyor

Size özel çözümler sunan akıllı kurutma makinesi H-DRY 500 zaman ve enerji tasarrufu sağlarken ekstra sessiz ve hassas kurutma sayesinde yepyeni bir kurutma deneyimi sunar. Yenilikçi tambur izolasyon teknolojisi, titreşimi ve gürültüyü 10 db(A)'ya kadar azaltır. 125 L kapasiteli tambur ile çamaşırlarınızı eşit ve nazık bir şekilde kurutur. Isı pompalı kurutma teknolojisine sahip H-DRY 500 Professional, A+++ enerji verimliliği seviyesinde tasarruflu ve verimli kurutma yapmanızı sağlar. H-DRY 500 Professional sınıfının en iyi kurutma makinesi olmasının yanı sıra, çevre dostudur. Kullanılan kurutma teknolojisi sistemiyle, rakiplere kıyasla çevreye olumsuz etkisi azaltılmıştır.

Hoover hOn uygulaması, Wi-Fi ve Bluetooth ile makinenizi uzaktan kontrol etmenizi, yeni ve faydalı özelliklere erişmenizi sağlar. Makinenizi başka bir odadayken veya evde olmadığınızda bile yönetebilirsiniz. Akıllı telefonunuz ile makinenizi açabilir / kapatabilir ve programları kullanabilirsiniz.

Yeni nesil Eco-Power Inverter Motor, dayanıklı, uzun ömürlü ve güçlü motor teknolojisidir. Bu fırçasız motor, titreşimleri ve sürtünmeleri azaltan standart motorlara kıyasla 4 kat daha sağlamdır, makinenin ömrünü uzatır, maksimum



sessizliği ve daha uzun süre mükemmel sonuçları garanti eder. Ayrıca en iyi kurutma sonuçlarını sağlarken, standart motorlara kıyasla %60 daha verimlidir.

Auto Care, gelişmiş algoritması sayesinde, çamaşırlarınızın dokusu ve yük miktarına göre en uygun kurutma programı otomatik olarak ayarlar, zaman ve enerji verimliliği garanti eder.

Türkiye’de bir ilk: Samsung seçili buzdolabı, çamaşır ve kurutma makinelerinde 20 yıl garanti

Samsung, seçili buzdolabı, çamaşır ve kurutma makinelerinde ‘20 yıl garanti’ uygulamasını devreye aldığını duyurdu. Samsung, böylelikle seçili çamaşır ve kurutma makinelerinde 20 yıl boyunca oluşabilecek motor arızalarında ve seçili buzdolaplarında 20 yıl boyunca oluşabilecek kompresör arızalarında onarım ya da değişim ile ürün devamlılığını sağlayacak.

Sürdürülebilirlik ve inovasyonu odağına alan Samsung, beyaz eşya ürünlerindeki dayanıklılık vadisini şimdi Türkiye’de bir ilke imza atarak taçlandırıyor. Samsung, Dijital Inverter Kompresörler (DIT Compressor) ve Dijital Inverter Motorlar (DIT Motor) özelinde seçili buzdolabı, çamaşır ve kurutma makinelerinde 20 yıl garanti sunuyor. Bugüne kadar sunulmuş en kapsamlı garanti programı olan ‘20 yıl garanti’ uygulaması, aynı zamanda şirketin sürdürülebilirlik, enerji tasarrufu ve çevre yaklaşımıyla da örtüşüyor.

Samsung’un içerisinde DIT Kompresör bulunan buzdolaplarında yedi farklı soğutma



hızı bulunuyor. Bu sayede dolap kapaklarının açılıp kapatılması sırasında içerisindeki ısı korunabiliyor. Böylelikle farklı iklim koşullarında dahi soğutma hızı en iyi şekilde ayarlanıyor. Ayrıca dolaba yerleştirilen farklı ısılardaki gıdalara göre de haznesindeki ısıyı otomatik olarak ayarlayabilen buzdolapları, gerektiğinde ısıyı düşürüp artırabiliyor. Bu akıllı kontrol sistemi buzdolabının hem verimliliğini artırıyor hem de kompresörünün uzun yıllar sorunsuz çalışmasını sağlıyor.

Miele, SilentMode projesi ile çamaşır makinelerinin sessizliğine vurgu yapıyor



Miele Türkiye, Miele çamaşır makinelerinin sessiz çalışmasından ilhamla SilentMode podcast ve video serisi projesini hayata geçirdi. M. Serdar Kuzuloğlu moderatörlüğünde alanında uzman konuklarla sürdürülebilirlik, dayanıklılık, kalite, performans, tasarım, tarih ve gastronomi gibi konuların ele alınacağı podcastlere çalışır haldeki Miele çamaşır makineleri sessizliğiyle eşlik ediyor.

Miele Türkiye, Miele çamaşır makinelerinin sessizliğini vurgulamak amacıyla adından söz ettirecek farklı bir podcast ve video serisine imza attı. Miele Experience Center Suadiye mağazasında kurulan stüdyoda, çalışır haldeki çamaşır makineleri eşliğinde çekilen, SilentMode podcast ve video serisi ile Miele, çamaşır makinelerindeki sessiz çalışma iddiasını gözler önüne seriyor.

Proje özelinde M. Serdar Kuzuloğlu ile iş birliği de gerçekleştiren, projenin dijital mecralardaki görünürlüğünü artırmak adına birçok çalışma yapan Miele Türkiye, hedef kitlenin yoğun olduğu lokasyonlarda, proje için özel olarak tasarlanan ilanlarla açık alanlarda da projeyi destekliyor. Miele Türkiye, görsellere uyguladığı QR kod çalışması ile kullanıcıları açık hava ilanları üzerinden içeriklere yönlendiriyor.





En iyi romantik korku filmleri

1. Thirst (Güney Kore / 2009)

Güney Koreli usta yönetmen Park Chan-Wook'dan vampir mitosuna değişik bir bakış. Emile Zola'nın "Therese Raquin" romanının çok serbest bir uyarlaması. Vampire dönüştürülen eski rahibin, giderek kontrolünden çıkan aşkı ve ruhu ile hesaplaşması. Oscar gözdesi Parazit'in de başrolünde olan Song Kang-Ho'dan kusursuz oyunculuk gösterisi. 21. yüzyılın en iyi vampir filmi.



2. Bram Stoker's Dracula (ABD / 1992)

"Baba" filmlerinin auteur yönetmeni Francis Ford Coppola'nın belki de son iyi filmi. Rolünde fazlasıyla sırttan Keanu Reeves dışında bol yıldızlı kadrodan tam bir oyunculuk gösterisi. Altın alta trajik bir aşk hikayesi de barındırıyor. Dönemini iyi yansıtan, aslına sadık bir Dracula uyarlaması.



3. Let The Right One In (İsveç / 2008)

Soğuk İsveç'ten kan dondurucu bir modern vampir klasiği. Arkadaşlarınca hor görülüp, itilip kakılan bir çocuk komşu kızında şefkati ve aşkı bulacaktır. Tabii kızın bir vampir olması olayları ilginçleştirir. Sonradan ABD versiyonu da yapıldı ama orijinali daha iyi.



4. The Fly (ABD / 1986)

Teleportasyon üzerine çalışan bilim insanı Seth Brundle (Jeff Goldblum) ile onu araştıran gazetecinin (Geena Davis) trajik aşkı. Body-horror alt janrının usta yönetmeni David Cronenberg'den trajik ve korkutucu bir hikaye. Sadece sağlam mideler için. Başarısız bir devam filmi de geldi sonra.



5. A Girl Walks Home Alone At Night (İran / 2014)

İranlı kadın yönetmen Amirpour'dan müthiş bir ilk film. İran'ın harap bir şehrinde geçen ayrık, siyah beyaz bir vampir aşkı filmi. Hikâyesinden ziyade etkileyici atmosferi ile ön plana çıkan film, vampirizmden çok yalnızlık ve sosyal ayrışıklık temalarına eğiliyor alt metinde.



6. The Hunger (İngiltere / 1983)

Yüzyıllardır yaşayan bir vampirin (eşsiz Catherine Deneuve) sevgilisi (David Bowie) artık yaşlanmaktadır. Yeni bir aşk arayışı içine girer ve cazibesıyla genç bir bilim kadınına etkiler (Susan Sarandon). Zayıf hikayesini, atmosferi ve yüksek estetikli erotik sahneleriyle telafi eden bir Tony Scott filmi.



7. The Mummy (ABD / 1932)

Hollywood'un ilk mummy filmi hala en iyisi. Boris Karloff'un bir sene önce Frankenstein'in Canavarı rolünde parlattığı yıldızını Hollywood göklerine kesin olarak yerleştirdiği film. Eski Mısır'daki aşkının reenkarnasyonu olduğunu düşündüğü kadının peşinde trajik ve korkutucu bir gölge, Imhotep. Çek yönetmen Karl Freund'un ABD'de çektiği ilk ve en başarılı filmi.



ŞUBAT 2023 • SAYI: 284

İmtiyaz Sahibi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Yıldırım SÖYLEMEZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Yıldırım SÖYLEMEZ
yildirim.soylemez@dagitimkanali.com.tr
+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

Dijital Kalem

ISSN 1302 - 308X

www.dagitimkanali.com.tr

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

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

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

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



LUXELL



Platinum

9+1 PROGRAMLI

88L

PIROLİTİK MAVİ EMAYELİ
LUXELL'in EN GENİŞ
İÇ HACME SAHİP ANKASTRE FIRINLARI



Air Fry[®]

“Lezzetinde Sağlık Var”



**8
Litre**



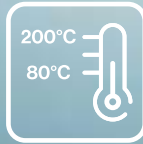
**5
Litre**



**4
Litre**



Çıkarılabilir ve
Yıkanebilir Sepet



80-200°C'ye Kadar
Ayarlanabilir Sıcaklık



Sıcak Tutma
Fonksiyonu



Sesli ve
Işıklı Uyarı

simfer

www.simfer.com.tr