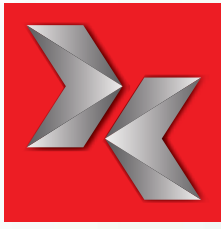


310

www.dagitimkanali.com.tr



Dağıtım Kanalı

Ev Aletleri Sektöründe Türkiye'nin Uzman Dergisi

Ayda bir yayınlanır / Nisan 2025 / Yıl: 27 / ISSN 1302 308X

BİR KAHVE MAKİNESİ OKKADAR İYİYE ARZUM OKKA'DIR

YENİ ARZUM OKKA TAM OTOMATİK
ESPRESSO MAKİNESİ

11

KAHVE
SEÇENEĞİ

30°C
SOĞUK
KAHVE*



arzum
OKKA

*Soğuk kahve yalnızca tam otomatik modellerde geçerlidir ve derecesi oda sıcaklığı ve rakıma göre değişebilir.



YENİLENMİŞ | MAKSİMUM ÜRÜN TASARRUF !

Yenilenmiş ürünler ile bütçenin, çevrenin ve doğal kaynakların korunmasına katkı sağla!

Çalıştığımız Markalar

SAMSUNG

DeLonghi

Tefal

Rowenta

KRUPS

WMF

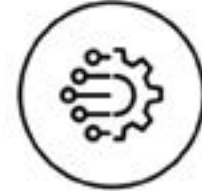
+90 (216) 520 10 00
+90 (216) 520 12 00

www.efselektronik.com



Islak ve Kuru Temizleme Özelliğiyle
Evdeki Tek Yardımcın

WD 9



Yüksek
Emiş Gücü



Kendi Kendini
Temizleme Özelliği



Çift Rulo Fırça ile
İki Kat Temizlik

KINGPRO

ClawMax

Mutfak Robotu



- Zamanlayıcı
- Kendini temizleme
- Dokunmatik kontrol
- Otomatik durma
- Buz kırma

king.com.tr

3 YIL
GARANTİ

İçindekiler

6 Söyleşi

Arzum olarak en önemli motivasyonumuz evlerimizi kaliteli anları yaşayabildiğimiz eğlenceli bir sahneye dönüştürmek

Evren Albaş

Arzum İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi

8 Söyleşi

Doğan DTM, "Doğru Yatırım, Sağlam Gelecek" ilkesiyle büyümeye devam ediyor

Tevfik Bilsev

Bilsev Holding Yönetim Kurulu Başkanı

12 Söyleşi

Kärcher olarak, uzmanı olduğumuz temizlik alanında dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz

Gökhan Gökmen

Kärcher Türkiye Genel Müdürü

14 Kahve Kokusu

Arzum OKKA, ABD'deki online satış ağını Home Depot kanalı ile güçlendirdi

Türkiye'nin ilk kahve fuarı Coffex İstanbul, 7. kez kapılarını açmaya hazırlanıyor

16 Sektör Haberi

22 Sektör

Sektöre yenilik ve kazanç sağlayacak ürünler sunmaya devam ediyoruz

Ali Canitez

Panalı A.Ş. Genel Müdürü

36 Söyleşi

Perakendecilik ve Denizcilik: Aynı Dalgalar Üzerinde
Şükrü Seydan - Ersin Gençtürk

40 Ürünler

44 SineMadem

ANORA

(ABD / En iyi Film Oscarı - 2024)

FLOW

(Litvanya / En iyi Animasyon Film Oscarı - 2024)



instagram.com/dagitimkanali



youtube.com/dagitimkanali



facebook.com/dagitimkanali



x.com/dagitimkanali

**Kahraman Türk kadını,
sen yerde sürünmeye değil,
omuzlar üzerinde göklere
yükselmeye layıksın.**





Electrolux

Çok yönlü mükemmel temizlik toza temas etmeden kolay bakım

800 Serisi Hepsi-Bir-Arada İstasyonlu Kablosuz Süpürge



10 YIL
MOTOR
GARANTİ*

90
dakikaya varan
kesintisiz
temizlik**



Toza temas etmeden
tek tuşla
hazne boşaltma



Hijyenik Toz Torbası
ile 8 haftaya kadar
bakım gerektirmez***



Filtreleri istasyonda
temizleme imkanı
sunan bakım hortumu



Aksesuar saklama
çantası ile
kolay erişim

*Şart ve koşullara tabidir. Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr

**Yalnızca el ünitesine motorlu bir başlık takılmadan yapılan IEC 62885-4 temizlik alanı ve süresi testi.

***Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr

For better living. Designed in Sweden.

www.electrolux.com.tr



ÜRÜNÜNÜZÜ SATIN SERVİS HİZMETİNİ BİZE BIRAKIN!



HTS, uzman kadrosu ve ileri teknoloji altyapısı ile 17 yıldır en iyi servis hizmeti vermeye devam ediyoruz.

HTS, klima, elektronik, beyaz eşya, ankastre ürünler ve küçük ev aletleri konularında Türkiye'nin en iyi hizmet veren **1200 servis noktası** ile müşteri memnuniyeti ve sadakati için çalışıyor.

Siz de bu güce katılın...



HTS Teknik Hizmetler San. Tic. A.Ş

(0216) 527 82 83 www.htsteknik.com

Site Mh. Adıvar Sk. No: 24 Ümraniye - İstanbul



SUNUŞ



YILDIRIM SÖYLEMEZ

yildirim.soylemez@dagitimkanali.com.tr

Adalet mülkün temelidir

Türkiye, tarih boyunca pek çok zorlu sınavdan geçti. Ancak bugün, hukuk devletinin temellerinin sarsıldığı, adaletin sorgulandığı ve demokrasinin en kritik eşiğinden geçtiği bir dönemdeyiz. Hukuku ve insan haklarını savunmak giderek daha büyük cesaret gerektiren bir duruş haline geldi. Ancak inanıyoruz ki, hukukun gücüne sınıksız sarılanların dirayeti ve demokrasinin erdemlerine inananların kararlılığıyla bu zorlu süreç aşılanacaktır. Hepimizin daha özgür ve güvenli bir ülkede yaşama isteği, bizi daha iyi günlere taşıyacaktır.

Bu inanç ve düşüncelerle biz de dergi olarak çalışmalarımızı ara vermeden sürdürüyor, güzel ve değerli içerikler üretmeye devam ediyoruz. Yeni sayımızda, sektörümüzün gündemini yakından takip ederek en güncel haberleri ve gelişmeleri sizlerle paylaşıyoruz.

Bu sayımızda farklı markalarla gerçekleştirdiğimiz özel röportajlarla karşınızdayız. Arzum İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Evren Albaş, Kärcher Türkiye Genel Müdürü Gökhan Gökmen, Panalı A.Ş. Genel Müdürü Ali Canitez ve Bilsev Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Bilsev, değerli görüşleriyle dergimize konuk oldu. Bunun yanı sıra, beyaz eşya sektöründe uzun yıllardır faaliyet gösteren Arsey Dayanıklı Tüketim Malları Sahibi Şükrü Seydan ve denizci damadı Ersin Gençtürk ile denizcilik ve perakendeciliği bir araya getiren farklı ve ilgi çekici bir röportaj gerçekleştirdik. Bu keyifli ve zengin içerikler, ilerleyen sayfalarda sizleri bekliyor.

Bu vesileyle Dağıtım Kanalı ailesi olarak sektörümüzün bayramını en içten dileklerimizle kutluyoruz.

DERİN DONDURUCU USTASINDAN ALINIR!

Her ihtiyaca ve mekana uygun onlarca çeşit Uğur Derin Dondurucu,
size en yakın Uğur mağazalarında ve ugur.com.tr'de.



 **UGUR**

 444 84 87

    /UGURSOGUTMA

Arzum olarak en önemli motivasyonumuz evlerimizi kaliteli anları yaşayabildiğimiz eğlenceli bir sahneye dönüştürmek

“Arzum olarak bu değişimlere ayak uydururken bizi yolda tutan en önemli motivasyonumuz günün çok önemli anlarını geçirdiğimiz evlerimizi kaliteli anları yaşayabildiğimiz eğlenceli bir sahneye dönüştürmek. Bunun içinde işlevsellik yanında tasarım ve estetik kaliteye önem veriyoruz. Tüketici tercihlerinde de tasarımın gittikçe önem kazandığını görüyoruz.”

Son dönemde Arzum özelinde yapılan yeni çalışmalar ve projelerden bahsedersiniz?

Arzum seneye 60. yılını kutlayacak köklü bir marka. Köklü geleceğimizden aldığımız güç geleceğe doğru projelerimizi kararlılıkla uygulama noktasında bize güven veriyor. Sektörde birçok ilklere imza atmış şirketimizin yenilikçi kimliğini tüketicilerimize daha çok göstereceğimiz bir strateji ile yolumuza devam ediyoruz. Bu konuyu dönüşüm ajandamızın odağına aldık ve dijitalleşme ile birlikte tüketicilerimiz ile aramızdaki bağı güçlendirerek markanın bu dinamik yönünü pazara daha çok aktaracağımıza eminiz. Lider olduğumuz kategorilerdeki güçlü pozisyonumuzu korurken, büyüme potansiyeli taşıyan yeni kategorilere yönelik ürün geliştirme yatırımlarımızı artırıyoruz. Tasarım ve yeni ürün geliştirmeye verdiğimiz önem ile kullanıcılarımızın hayatına anlam katan çözümler sunmayı hedefliyoruz. Pazara sunduğumuz ürünlerimizin arkasında da yaygın servis ağıımız ile en güçlü şekilde durmaya çalışıyoruz.

Bu anlamda hayata geçirdiğimiz en stratejik projelerimizden biri, Tuzla Şekerpınar'da faaliyete geçen Arzum Operasyon Merkezi oldu. Yedek parça yönetiminin yanı sıra, teknik servis ve iade süreçlerini tek bir çatı altında birleştirdiğimiz bu yeni tesisle servis ve satış sonrası operasyonel süreçlerimize çeviklik kazandırdık.

Diğer yandan, kalite ve Ar-Ge laboratuvarımıza yaptığımız yatırım, sadece bugünün değil, geleceğin Arzum ürünlerini şekillendirme kararlılığımızın da bir göstergesi. Yeni teknolojiler, komponentler ve küresel rakip analizleri doğrultusunda daha stratejik ve yenilikçi adımlar atma noktasında adım adım ilerliyoruz.

Yurt dışı bölgesel büyüme planlarımıza da hız kazandırdık. 2024 sonunda Dubai'de devreye aldığımız lojistik merkezimiz körfez ülkelerinde ve Arap yarımadasında büyüme için önemli bir sıçrama noktası oldu. Avrupa ve Balkan ülkelerine getirdiğimiz yeni odaklanma ile bu bölgelerde de daha güçlü bir ticaret ve servis altyapısına doğru ilerliyoruz. Arzum'u Türkiye'den aldığı güçle, özellikle Türk kahvesi mirasına global ölçekte sahip çıkan şirket kültürünü öncü olarak yenilikçi bir bölgesel markaya dönüştürmek önemli bir vizyonumuz.

Önümüzdeki dönem için öne çıkacak ürünler, ürün grupları ve teknolojileriniz neler olacak?

Elektrikli ev aletleri sektörü, sürekli evrilen teknolojiler ve birkaç senede bir pazara giren yenilikçi ürünler ile gelişen son derece dinamik bir iş alanı. Arzum gıda ve içecek hazırlama başta olmak üzere sektöre birçok konuda yenilikçi ürünler kazandırarak öncülük etmiş bir marka. Bu kimliği tüm ürün gruplarına ve rekabet ettiğimiz tüm pazarlara yayararak ilerlemek için yeni ürün yol haritalarımızı sürekli güncelliyoruz. Kendi içimizde yaptığımız çalışmalar ile de yeni ürün fikirlerinin ürün tasarım ve temin süreçlerimizden satış ekiplerimize aktarılmasını hızlandırıyoruz. Bugün, satışlarımızın %50'sini tasarım hakları Arzum'a ait özgün ürünlerden

elde ediyoruz. Bu oranı daha da artırmayı hedefliyoruz. Ev teknolojilerinde gelişen mobiliteye bağlı olarak şarjlı ürünler, yemek pişirme otomasyonu ve evde profesyonel deneyimi verecek ürünler odaklandığımız alanlar arasında yer alıyor.

Bugün, satışlarımızın %50'sini tasarım hakları Arzum'a ait özgün ürünlerden elde ediyoruz.

Bu oranı daha da artırmayı hedefliyoruz. Ev teknolojilerinde gelişen mobiliteye bağlı olarak şarjlı ürünler, yemek pişirme otomasyonu ve evde profesyonel deneyimi verecek ürünler odaklandığımız alanlar arasında yer alıyor.

Son dönemdeki tüketici davranışları ve satın alma eğilimlerini nasıl görüyorsunuz? Nasıl bir değişim söz konusu?

Tüketici davranışlarında yaşanan değişim, özellikle pandemi sonrası dönemle birlikte daha keskin bir dönüşüme evrildi. Sağlıklı yaşam ve beslenme, kullanıcıların öncelikleri arasında üst sıralara yerleşti. Bunu özellikle pişirici ürün tercihlerinde artan buharda pişirebilen ürün tercihlerinde ve hijyenin önde çıktığı temizleyici ürünlerde görebiliyoruz. Ayrıca sağlıklı gıda ve içecek reçetelerinin hazırlanabildiği doğrayıcı, sıvılaştırıcı, yüksek devirli karıştırıcı ürünlerimizin pazardaki payı sürekli artıyor. Diğer taraftan zaman tasarrufu sağlayan ve çok fonksiyonlu ürünler gittikçe daha çok tercih ediliyor. Artık kullanıcılar tek bir cihazla birden fazla işlevi daha kısa sürede yerine getirebilmek istiyor. Taşınabilir ürünlere olan talep de günümüzde artan mobilita ihtiyaçları paralelinde artıyor.

Arzum olarak bu değişimlere ayak uydururken bizi yolda tutan en önemli motivasyonumuz günün çok önemli anlarını geçirdiğimiz evlerimizi kaliteli anları yaşayabildiğimiz eğlenceli bir sahneye dönüştürmek. Bunun içinde işlevsellik yanında tasarım ve estetik kaliteye önem veriyoruz. Tüketici tercihlerinde de tasarımın gittikçe önem kazandığını görüyoruz.

Siz bu değişimlere karşı hangi stratejilerle hareket ediyorsunuz?

Arzum'un gücünü, 58 yıla dayanan köklü geçmişinden ve kullanıcılarıyla kurduğu karşılıklı güven ilişkisinden alıyor.

Bugün Türkiye genelinde 20 bini aşkın satış noktamızla, dijital platformlar ve e-ticaret kanallarındaki güçlü varlığımızla kullanıcılarımızın her zaman, her yerden bize ulaşmasını sağlıyoruz. Sunduğumuz 2+1 yıl garanti süresi gibi fark yaratan hizmetlerle sadece satışta değil, satış sonrasında da güven inşa etmeye devam ediyoruz.

Açıkcası pazarda bu kadar yaygın bulunan bir marka olarak değişen tüketici alışkanlıklarını pazarda çok hızlı bir şekilde gözlemleyebiliyoruz. Bu değişime ayak uydurmanın en iyi yolunun iş birliğine dayalı açık inovasyondan geçtiğine inanıyoruz. Tasarım ve üretimde iş birliği yaptığımız tedarikçilerimiz bizim için çok önemli birer inovasyon kaynağı. Ayrıca ürünlerimizi tüketiciler ile buluşturan ticaret ortaklarımızdan gelen veriler pazarı izleme noktasında kritik bir odak noktası. Yurt içi ve yurt dışında katıldığımız sektörümüzle doğrudan ilgili ya da sağlıklı beslenme gibi dolaylı ilgili çalıştaylar, fuarlar da bizim için önemli birer öngörü kaynağı.

Tüm bu kaynaklardan aldığımız verileri ürün yol haritaları olarak kısa ve uzun dönemli bir bakış açısı ile izliyoruz. Düzenli gözden geçirmeler ile de yeni ürün stratejilerimiz ile pazar beklentileri arasındaki paralelliği kontrol ediyoruz.

Küresel bazda çalışmalarınız nasıl gidiyor? Bu alanda yaptığınız güncel çalışmaları aktarır mısınız?

Arzum bugün itibarıyla 50'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. Bu ihracatımızın önemli bir kısmı Uzakdoğu'daki tedarikçilerimizden ihracat pazarlarımıza transit ticaret olarak gerçekleştiriliyor. Türkiye'de ürettirdiğimiz ve giderek çeşitlendirdiğimiz yerli ürün gamımızı da tüm ihracat pazarlarımıza sunuyoruz.

Yurt dışında ölçeklendirilebilir ve sürdürülebilir bir büyüme için ilgili pazarlarda kendi iştiraklerimiz ile hareket etmeyi ve yerel iş ortakları ile üst düzey iş birliği yapmayı ana iş stratejilerimizden biri olarak uyguluyoruz.

Dubai'de kurduğumuz Arzum FZE şirketimiz ve Dubai Jebel Ali Serbest Bölgesi'ndeki lojistik merkezimizle Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarına doğrudan ihracat yapabiliyoruz. 2024 yılının sonu itibarıyla Dubai, Suudi Arabistan ve Mısır'a ilk sevkiyatlarımızı bu lojistik merkezden gerçekleştirdik ve bölgeyi daha etkin bir şekilde kapsayacak şekilde Arzum FZE şirketimizi yapılandırmaya devam ediyoruz.

Mısır ve Suudi Arabistan'da markalı yatırımlarımızı artırıyoruz. Bölgedeki güçlü iş ortaklarımız ile birlikte hareket ederek modern ve geleneksel satış kanallarında, e-ticaret sitelerinde Arzum ve Arzum OKKA markalarımızı o bölgedeki yerel kültüre uygun ürettiğimiz içerikler ile daha görünür hale getiriyoruz.

Ayrıca ABD pazarındaki online satışlarımızı Amazon, Walmart, Target, Wayfair gibi dev platformlarla büyütürken, bu yıl Home Depot ile de iş birliğimizi başlatarak Amerika'daki dijital varlığımızı güçlendirdik.

Arzum özellikle Türk Kahvesi mirasına sahip çıkan şirket kültürü, doğrudan fincana Türk Kahvesi yapabilen dünyadaki ilk ve halen tek olan Türk kahvesi makinesi Arzum OKKA ile derin kültürel bağlarımızın olduğu Osmanlı coğrafyasında belirli bir bilinirliğe ulaşmış bir marka. Amacımız bu bilinirliğin üzerine ölçeklendirilebilir ve yeni kategoriler ile geliştireceğimiz bir pazar payı elde ederek bölgesel bir marka olmak. Buradan başlayarak global yolculuğumuza devam edecek şekilde tüm Arzum ekibiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Doğan DTM, “Doğru Yatırım, Sağlam Gelecek” ilkesiyle büyümeye devam ediyor

“Doğru Yatırım, Sağlam Gelecek” ilkesiyle yola çıkan ve Bilsev Holding bünyesinde yer alan Doğan Dayanıklı Tüketim Malları’nın ev sahipliğinde gerçekleşen Samsung Bayi Toplantısı, sektörün önde gelen temsilcilerinin geniş katılımı ile Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nde başarılı bir şekilde gerçekleşti. Toplantıya, KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, Samsung Electronics Türkiye CEO’su Jeff Jo ve Samsung Electronics Türkiye Tüketici Elektronik Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Mert Gürsoy da katıldı. Bayilerin yoğun ilgisi ve katılımı gerçekleşen toplantı verimli ve keyifli geçti. Toplantı sırasında Samsung’un yapay zekâ teknolojisi Galaxy AI’nin sektöre etkileri, lojistik süreçlerde verimliliği arttıran yenilikçi çözümler ile ticaret ve ekonomi alanındaki gelecek yatırımları üzerine önemli değerlendirmelerde bulunuldu. Dağıtım Kanalı dergisi olarak bizde toplantıyı izledik ve sizler için Bilsev Holding Yönetim Kurulu Başkanı Tefvik Bilsev ile bir röportaj gerçekleştirdik.



Tefvik Bilsev Bilsev Holding Yönetim Kurulu Başkanı

2024 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Beyaz eşya sektörüne adım attığımızdan bu yana her zaman daha ileriye gitmeyi, bulunduğumuz her alanda fark yaratmayı hedefledik. 2024 yılı da bu vizyonun bir yansıması oldu. Bu yıl, yalnızca büyüme değil, aynı zamanda dönüşüm yılıydı. Bilsev Holding olarak, ticaret ve hizmet sektörlerinde güçlü bir konuma sahip, geniş operasyon ağıyla istikrarlı bir şekilde ilerlemeye devam ediyoruz. Doğan Dayanıklı Tüketim Malları ile perakende sektöründe gücümüzü arttırırken hizmet sektöründe de büyümeye sürdürdük.

2024 yılının en önemli gelişmelerden biri ise holding yapılanmamıza geçiş sürecini bitirmemiz oldu. Bu adım, istikrarlı adımların ve ortak emeğin bir sonucudur. Gelecekte de Bilsev Holding olarak aynı azim ve kararlılıkla ilerlemeye devam edeceğiz.

2025 yılı hedefleriniz ve stratejileriniz nelerdir?

Bilsev Holding olarak, ticaret ve hizmet sektörlerinde geniş bir operasyon ağına sahibiz ve faaliyet gösterdiğimiz her alanda kalıcı değer üretmeyi hedefliyoruz. 2025 yılı yalnızca

rakamsal bir büyüme olarak değil; daha güçlü bir yapı inşa etme, küresel çapta genişleme ve hizmet kalitemizi daha ileriye taşıma yılı olacak.

Beyaz eşya sektöründe Doğan Dayanıklı Tüketim Malları ile tüketicilerimize en iyi ürünleri ve mağazaları sunarken, hizmet sektörlerinde de kalite standartlarını daha yukarıya taşımayı amaçlıyoruz. Örnek olarak 2024 yılında; Mandarin Otel Bodrum Ferdi Baba, Alaçatı Port Fabrice, Alaçatı Port Baba Pizza şubelerinin açılışlarıyla birlikte hizmet sektöründeki iddiamızı bir adım daha ileriye taşıdık. 2025’de de büyük yatırımlarla büyümeye devam edeceğiz. Uluslararası pazarlardaki hedeflerimiz de büyüyor. Yurt dışındaki iş birliklerimiz ve bu yönde süregelen çalışmalarımız, Bilsev Holding’in küresel marka olma vizyonunun bir parçası.

Ayrıca teknoloji ve inovasyon odaklı dönüşüm, 2025 stratejimizin temel taşlarından biri olacak. Yapay zekâ ve dijitalleşme ile hem ticari operasyonlarımızı hem de müşteri deneyimini geliştirmeyi hedefliyoruz.

Sözün özü, biz, Bilsev Holding’in temellerini atan istikrar, güven ve yenilikçilik ilkeleriyle 2025 yılında da büyümeye, gelişmeye ve sektöre yön vermeye devam edeceğiz.

Samsung ile düzenlediğiniz bayi toplantısı nasıl geçti? Toplantının detaylarını bizimle paylaşır mısınız?

Toplantımız, büyük bir katılım ve yüksek etkileşimle gerçekleşti. Samsung ile gerçekleştirdiğimiz bu etkinlik, yalnızca iş birliklerimizi pekiştirmekle kalmadı, aynı zamanda sektörümüzün geleceğine dair önemli bilgiler paylaşmamıza da imkân tanıdı.



Jeff Jo
Samsung Electronics Türkiye CEO'su

Samsung Electronics Türkiye CEO'su Mr. Jeff Jo ve Başkan Yardımcısı Sayın Mert Gürsoy'un da katılımıyla, yeni nesil teknolojilerin pazara etkisini ele aldık. Özellikle Samsung'un yapay zekâ teknolojisi Galaxy AI büyük ilgi gördü. Teknoloji, beyaz eşya ve dayanıklı tüketim sektörü için yalnızca bir yenilik değil, aynı zamanda müşteri beklentilerini yeniden şekillendiren bir devrim niteliğinde.

Bununla birlikte, toplantıda sadece ürünler değil, iş yapış biçimleri ve lojistik süreçler üzerine de kapsamlı değerlendirmeler yapıldı. Lojistik çözüm ortağımız Borusan ile birlikte sektörde verimliliği arttıracak yenilikçi yaklaşımlar paylaşıldı.

Toplantının temel amacı; bayilerimizle daha sağlam bağlar kurmak, onları pazarın en yeni dinamikleri hakkında bilgilendirmek ve ortak hedefler doğrultusunda ilerlememizi sağlamaktır.



Mert Gürsoy Samsung Electronics
Türkiye Tüketici Elektronik Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı

Toplantının sonunda hedeflediğiniz sonuçlara ulaşabildiniz mi?

Kesinlikle! En büyük kazanımımız, bayilerimizle olan bağlarımızı daha da güçlendirmek ve iş ortaklarımızın motivasyonunu arttırmak oldu. Bir şirket için mutlu bayi, mutlu tüketici demektir. Bu toplantıda, onların sesini daha iyi duyduk, beklentilerini yakından analiz ettik ve büyüme yolculuğumuzu birlikte şekillendireceğimiz bir platform sunduk. Güçlü iş birliği ve ortak hedeflerle yola devam ettiğimizde bu başarı doğrudan satışlara ve marka sadakatine de yansıyor.

KKTC Cumhurbaşkanı Sayın Ersin Tatar'ın toplantıya katılımı hakkında ne söylemek istersiniz?

Sayın Cumhurbaşkanı Ersin Tatar'ın katılımı, bu toplantıyı sıradan bir bayi organizasyonundan çok daha öteye taşıdı. Onun da vurguladığı gibi, Kuzey Kıbrıs yalnızca coğrafi konumu itibarıyla değil, aynı zamanda ekonomik potansiyeli açısından da büyük bir fırsatlar barındırıyor.

Sayın Cumhurbaşkanı'nın bu etkinlikte bizimle olması, bölgedeki iş dünyasının gelişimini desteklediğimizi ve uluslararası iş birliklerine verdiğimiz önemi bir kez daha göstermiş oldu. Biz, sadece bir şirket olarak değil, aynı zamanda bölgesel ticaretin güçlenmesine katkı sağlayan bir oyuncu olarak hareket etmeye devam edeceğiz.

Samsung yöneticilerinin toplantıya katılımı bayileriniz açısından nasıl bir etki yarattı?

Samsung'un üst düzey yöneticilerinin toplantımıza katılımı, bayilerimize güven, sadakat ve sürdürülebilir iş birlikleri anlamında çok güçlü bir mesaj verdi.

Teknolojinin hızla geliştiği bir dünyada, bayilerimizin rekabet avantajını arttıracak yenilikçi çözümleri yakından tanımaları kritik bir önem taşıyor. Samsung'un sunduğu yapay zeka destekli çözümler ve dijitalleşme vizyonu, iş ortaklarımız için büyük fırsatlar barındırıyor.

Bu toplantı, yalnızca mevcut iş modellerimizi değerlendirmek için değil, geleceğin perakendeciliğini şekillendirmek adına da önemliydi.

Toplantınıza katılan veya katılmayan tüm bayilerinize buradan nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

Biz, bayilerimizle birlikte büyüyen bir ekosisteme sahibiz. Bu yüzden toplantımızın sloganı çok netti: "Doğru yatırım, sağlam gelecek." Bayilerimiz yalnızca iş ortaklarımız değil, aynı zamanda markamızın en önemli temsilcileridir. Onların başarısı bizim başarımızdır. Katılan tüm bayilerimize teşekkür ediyorum, gelemeyen iş ortaklarımızla da her zaman aynı hedef doğrultusunda ilerlediğimizi bilmesini isterim. Geleceği hep birlikte inşa etmeye devam edeceğiz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir konu var mı?

Biz büyümekten korkmuyoruz, değişime öncülük etmekten de çekinmiyoruz.

En büyük korkumuz, gelişememek olurdu. Bu yüzden her zaman yenilikleri takip eden, cesur adımlar atan ve iş ortaklarıyla birlikte hareket eden bir anlayışla yolumuza devam edeceğiz.

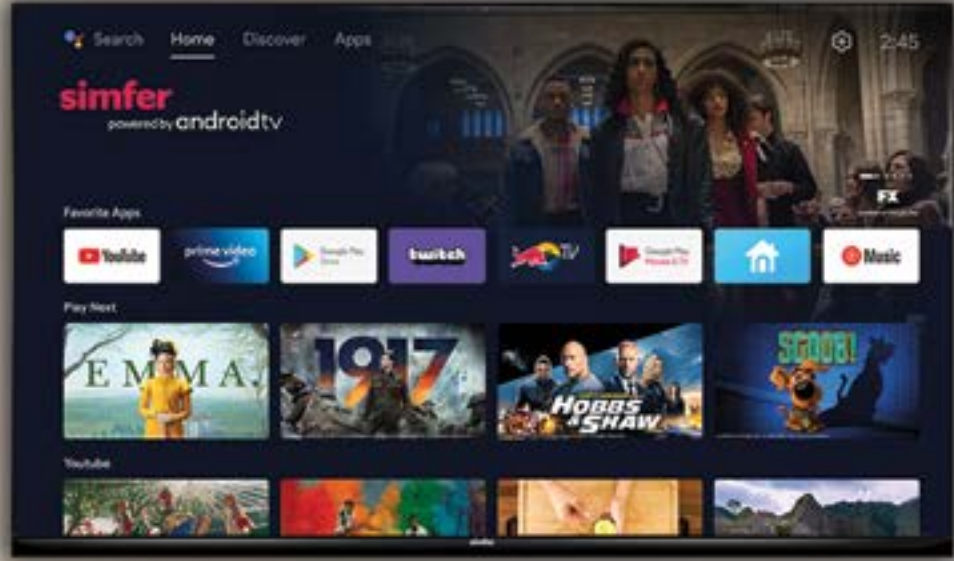
Gelişimden korkmayın, gelişememekten korkun...



Ersin Tatar KKTC Cumhurbaşkanı



simfer 48 yıldır evinizin kalbinde...



 Google TV **androidtv** webOS TV VIDAA

Smart TV modelleri ile

Gördüklerinizin ötesinde bir deneyime hazır olun!



Inverter Kompresör Teknolojisi
Yüksek Performans, Maksimum Güç!



Kärcher olarak, uzmanı olduğumuz temizlik alanında dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz

Kärcher Türkiye, 2024 yılında bölgesindeki güçlü diğer ülkeleri ardında bırakarak Güney Avrupa bölgesi lideri konumuna yükseldi. Kärcher Türkiye Genel Müdürü Gökhan Gökmen, yüksek büyüme rakamları ile ortaya koydukları bu başarıyı, marka yatırım planlarını, yaptıkları analizler ışığında geliştirdikleri ve uyguladıkları stratejiyi bizlerle paylaştı.

Dünyanın en büyük temizlik çözümleri üreticilerinden biri olan Kärcher, son dönemde yaptığı yatırımlarla büyümesini devam ettiriyor. Kısaca şirket özelinde 2024 yılı değerlendirmesini alabilir miyiz?

Kärcher'in yapılanmasında, Almanya'da bulunan güçlü merkez yapısıyla koordineli ve etkin bölgesel yapılar bulunuyor. Türkiye'nin de aralarında olduğu Güney Avrupa bölgesi; İspanya, İtalya, Portekiz, Malta ve Yunanistan ülkelerinden oluşuyor. Kärcher Türkiye de 2024 yıl kapanışı ile birlikte bölgesindeki güçlü diğer ülkeleri ardında bırakarak Güney Avrupa bölgesi lideri konumuna yükseldi.

Kärcher Türkiye, Türk tüketicisinin pandemi sonrası değişen hijyen beklentilerini doğru analiz ederek, bu beklentilerle örtüşen yeni ürün gamı, pazardaki güçlü dağıtım stratejisi, marka yatırımları sayesinde büyük bir başarı elde etti. Türkiye'de 2022 yılına kıyasla Euro bazında %140'ın üzerinde bir büyüme kaydeden şirketimiz, hem ev tipi ürünlerde hem de profesyonel kanalda etkileyici bir performans sergiledi. 2024 yılında ev tipi ürün grubunda bir önceki yıla kıyasla Euro bazında %75'e varan bir büyüme elde edildi.

2024 yılı, özellikle buharlı temizleme kategorisindeki çarpıcı büyümeyle öne çıktı. Buharlı temizleyicilerimiz %200'den fazla bir büyüme oranına ulaşırken, %100'ün üzerinde büyüme gösteren cam temizleme makinelerimiz de bu başarıya katkıda bulundu. 2025 yılında da bu büyüme trendimizi sürdürmeyi ve Türkiye temizlik teknolojileri pazarındaki gücümüzü daha da pekiştirmeyi hedefliyoruz. Kärcher Türkiye olarak, Türk tüketicisinin hijyen konusundaki beklentilerine en iyi şekilde cevap vermeye devam edeceğiz.



Gökhan Gökmen Kärcher Türkiye Genel Müdürü

Şirketin faaliyet alanları ve çalışmalarından genel olarak bahsedebilir misiniz?

Küresel yaklaşımımız doğrultusunda Kärcher'i hem işletmeler hem de evler için temizlik teknolojilerinin lider markası yapmaya kararlıyız. Evlerden iş yerlerine, sokaklardan okullara, özel üretim alanlarından hastanelere kadar temizlik vazgeçilmez bir ihtiyaç ve Kärcher tüm bu farklı alanlara uygun ürünlere sahip tek şirket konumunda.

Dağıtım, ürünlerimizi müşterilerimizin hem fiziksel hem de çevrim içi olarak arayabilecekleri her yerde kullanılabilir hale getirmek için öncelikli odak noktamız... Güçlü ve sürekli pazarlama yatırımlarımızla, müşterilerimizi tüm ürün yelpazemiz ve bunların faydaları hakkında, temizlik verimliliğinin yanı sıra hijyen, sağlık, maliyet verimliliği ve çevre konusunda da bilgilendirmeye devam edeceğiz.

Dünyanın birçok farklı coğrafyasında faaliyet gösteren bir şirket olarak Türk tüketicisini genel yaklaşımlarını ve tercihlerini değerlendirebilir misiniz? Son yıllarda temizlik anlayışı özelinde nasıl bir değişim görüyorsunuz?

Pandemi sonrası Türk tüketicisinin temizlik anlayışında önemli değişimler gözlemliyoruz. Euromonitor International'ın "Türkiye'de Tüketici Değerleri ve Davranışları" raporuna göre, Türk tüketicileri hijyen konusuna giderek



daha çok önem verirken, temizlik işlerine daha az süre ayırma eğiliminde. Bu sebeple temizlik alanındaki ürünlerin yüksek performans göstermesi ve hayatı kolaylaştırması öne çıkan beklentiler arasında.

Kärcher'in yenilikçi temizlik çözümleri, Türk tüketicisinin hijyen ve hız beklentilerini karşılayarak günlük hayatın vazgeçilmez bir parçası haline geldi. Özellikle Kärcher buharlı temizleyiciler, artan hijyen ihtiyacını pratik bir şekilde karşılıyor. Aynı zamanda çevre bilincinin artması, kimyasal kullanmadan ve doğaya zarar vermeden temizlik yapma yaklaşımı, Kärcher'in stratejisine yön veren temel unsurlar arasında yer alıyor. Buharlı temizleyiciler, çevre dostu teknolojileriyle hem etkili hem de sürdürülebilir bir temizlik deneyimi sunarak, Türk tüketicisinin beklentilerini en üst düzeyde karşılamaya devam ediyor.

Kärcher'in 2024'ün ilk çeyreğinde gerçekleştirdiği Halı-Koltuk Yıkama Tüketici İlgörü Araştırması'na göre, Türk tüketicilerinin %26'sı ayda bir koltuklarını yıkarken, %23'ü ise 2-3 haftada bir yıkıyor. Halılara gelince; tüketicilerin %25'i ayda bir halılarını yıkarken, %20'si ise her hafta halılarını siliyor. Temizliğin sıklığı ve tüketicilerin pratik çözüm ihtiyacı Kärcher'in yerden tasarruf sağlayan kompakt çözümlerini daha çok talep edilir kılıyor. Kärcher'in sunduğu bu çözümler, Türk tüketicisinin temizlik anlayışındaki değişimle uyum içinde hayatı kolaylaştırmaya devam ediyor.

Ürün gruplarınız arasında öne çıkan ve tüketicilerin en çok tercih ettikleri hangileri?

Kärcher'in çok geniş bir ürün yelpazesi bulunuyor: Buharlı temizleyiciler, halı-koltuk yıkama makineleri, cam silme makineleri, elektrikli süpürgeler, zemin temizleyiciler, basınçlı yıkama makineleri gibi ev tipi çözümlerin yanı sıra Kärcher, profesyonel temizlik çözümleri de sağlıyor. Zemin bakım ve temizlik otomatları, süpürücüler, kuru buz ile temizlik makineleri, yüksek basınçlı yıkama makineleri ve belediye ekipmanlarına kadar geniş bir ürün gamımız bulunuyor.

Temizlik teknolojileri alanında son yıllarda baş döndürücü gelişmeler yaşanıyor. Bu alandaki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz? Hangi teknolojiler şu anda gündemde?

Kärcher'in en fazla öne çıkan özelliklerinden biri inovasyon gücü. 2025 yılında lansmanını yapacağımız inovatif ürün ailemiz, profesyonel otonom temizlik robot grubumuz olan KİRA. Li-Ion batarya teknolojisi ile donatılan ürün serimiz, günlük bakım görevlerini otonom olarak gerçekleştiriyor. KİRA; süpürme, fırçalama, kurutma ve kenar temizlemeyi tek bir işlemde tamamlayan sezgisel kullanıcı arayüzü sayesinde tamamen otonom çalışan, çok kolay bir şekilde kurulabilen ve çalıştırılabilen yeni temizlik robotu ailemiz. Yüksek düzeyde güvenlik sertifikalı sensörleri ve geniş LİDAR menzili sayesinde KİRA, geniş alanları bile bağımsız olarak temizleyebiliyor. Dahası, gerektiğinde otonom olarak haritalar oluşturabiliyor ve rotalar planlayabiliyor. Uygulama aracılığıyla yapılan temizlik performansı anlık olarak takip edilebiliyor.

Şirket olarak sürdürülebilirlik alanında da ciddi yatırımlarınız olduğunu biliyoruz. Sanayi kolunda faaliyet gösteren bir şirket olarak bu alanda nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Her şeyden önce, sürdürülebilirlik konusunda en yüksek standartlara sahip ürün



yelpazemizle, Türkiye'deki genel sürdürülebilirlik standartlarının iyileştirilmesine katkıda bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Kamu sektörüyle yakın iş birliği içindeyiz; gerekli sürdürülebilirlik standartlarını karşılamaya ve hatta geliştirilmiş sürdürülebilirlik düzenlemelerinin belirlenmesi için yetkililerle birlikte çalışmaya her zaman istekliyiz.

Tüm yerel faaliyetlerimizde küresel yaklaşımımızı sürdürüyoruz: "Sıfır Emisyon", "Azalt, Yeniden Kullan, Geri Dönüştür" ve "Sosyal Kahraman".

Temizlik alanında sosyal ortaklıklara katılıyoruz, yerel ve kâr amacı gütmeyen kuruluşlarla iş birliği yapıyoruz. Yetim ve yaşlılara yönelik bakım evlerinin, patili dostlarımızın barınaklarının temizliği için gerçekleştirdiğimiz iş birlikleri de bunlar arasında.

2025 yılı ve devamı için şirketin genel stratejileri neler olacak?

Tüketicilerin artan hijyen beklentileri ve yaşam tarzlarındaki değişim, sektörü yeniden şekillendirirken Kärcher olarak, uzmanı olduğumuz temizlik alanında bu dönüşümün öncüsü olmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda özellikle altyapı ve personel yatırımlarımıza hız kesmeden devam edip marka yatırımlarımızı artırarak, Euro bazında en az %15 büyüme hedefliyoruz. Temizlik çözümlerimiz konusunda lider konumumuzu güçlendirirken, inovatif ürünlerimizle pazarı dönüştürmeyi sürdüreceğiz.



Arzum OKKA, ABD'deki online satış ağını Home Depot kanalı ile güçlendirdi

Yurt dışı distribütörleri aracılığı ile gerek geleneksel gerek dijital mecralarda yenilikçi ürünlerini dünyada 55'ten fazla ülkeye ulaştıran Arzum, yurt dışı online satış kanallarını geliştirmeye devam ediyor. Amazon, Walmart, Target, Wayfair, Ebay gibi yurt dışı online satış kanallarına şimdi de Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük ev geliştirme ve dekorasyon perakendecisi Home Depot'un online mağazasını da ekleyen Arzum, böylelikle ABD'deki online satış ağını daha da güçlendirdi. Arzum yeni satış kanalı ile Arzum OKKA ailesindeki OKKA Türk Kahvesi Makinelerini tüketiciler ile buluştururken aynı anda Türk kahvesi kültürünü ABD ve tüm dünyaya yayma misyonunu da sürdürecektir.

Konuyla ilgili açıklamalarda bulunan Arzum Genel Müdürü ve İcra Kurulu Başkanı Evren Albaş, "Geleneksel ve yurt dışı online satış kanalları Arzum'un uzun süredir öncelik verdiği ve yatırım yaptığı bir alan. Bu kanalların çeşitliliği ve ürünlerle ulaşılabilirlik adına çalışmalarımızı her geçen yıl artırıyoruz. Yine online satışta potansiyeline inandığımız pazarları hızlı bir şekilde mercek altına alıyoruz. Bu doğrultuda 2022 sonu itibarıyla kurduğumuz global e-ticaret departmanımızla yurt dışı online yapılanmamızı güçlendiriyor ve her geçen gün kapsadığımız alanı genişletiyoruz. Global marka olma



hedefimizin de güçlü bir ayağını oluşturan yurt dışı online satış kanallarıyla bugün Avrupa Birliği ülkeleri, Balkanlar, Körfez Ülkeleri ve ABD gibi oldukça geniş bir coğrafyada istikrarlı bir şekilde varlığımızı sürdürürken, yeni pazarlara açılma ve mevcut pazarlardaki payımızı büyütmek ana hedeflerimiz arasında yer alıyor. Bu misyonumuz doğrultusunda Home Depot kanalı ile ABD'deki online satış payımızı artırmayı hedefliyoruz." dedi.

Türkiye'nin ilk kahve fuarı Coffex İstanbul, 7. kez kapılarını açmaya hazırlanıyor

7. Coffex İstanbul, sektördeki en son gelişmeleri ve yenilikleri paylaşılarak kahve tutkunlarına ilham vermeyi amaçlıyor. 2025 yılı teması, kahve, çay ve kakao üzerine yoğunlaşırken, her yıl değişen "Focus Ülke" konsepti bu kez Hindistan olarak belirlendi. Fuar kapsamında Hindistan'ın kahve üretimi, özel çekirdekleri ve kahve kültürü mercek altına alınacak. Coffex İstanbul, katılımcılara kahve üretiminden sunumuna kadar her aşamada en yeni gelişmeleri tanıma fırsatı sunacak. Kahve endüstrisinin en önemli buluşmalarından biri olan Coffex İstanbul 2025, 9-11 Mayıs tarihleri arasında Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek.

The Roaster Community Yarışmaları: Coffee Tasting Challenge, Aeropress Challenge ve Latte Art yarışmaları

Workshop'lar ve konferanslar: Alanında uzman konuşmacılar ve baristalar eşliğinde kahve trendleri ve yeni demleme teknikleri

Kahve Tadım Seansları (Cupping): Nitelikli kahve çekirdeklerini deneyimleme fırsatı

Master Class Eğitimleri: Kahve kavurma teknikleri ve sürdürülebilir kahve üretimi

Film Gösterimleri: Kahve kültürüne dair özel seçkiler

Küçük işletmeler ve girişimciler için büyük fırsatlar

Coffex İstanbul, özellikle kahve sektörüne yeni adım atan girişimcilere The Roaster Community alanında uygun bütçeli stant imkanları sunarak fuara katılım şansı veriyor. Aynı zamanda, kahve kavurucuları, coffeeshop sahipleri ve franchise arayışındaki firmalar için benzersiz iş fırsatları



sağlıyor. Fuara katılan firmalar, kahve makinelerinden ekipmanlarına, kahve çekirdeklerinden aromalarına kadar geniş bir yelpazede ürünlerini sergileyecek. Hem sektör profesyonelleri hem de kahve tutkunları için pek çok yenilikçi çözüm ve ilham kaynağı bir arada olacak.

Kahve endüstrisinde sürdürülebilirlik öne çıkıyor

Bu yıl fuarın en dikkat çeken konularından biri sürdürülebilirlik olacak. Coffex İstanbul'a katılan Kahve Atık Platformu, kahve posalarının kompost olarak değerlendirilmesi için belediyelerle iş birliği yaparak çevresel farkındalığı artırmayı hedefliyor.

KÄRCHER



KÄRCHER TEMİZLİKTE FARK YARATIR

Öncü temizlik teknolojileri Kärcher'de.





TCL Türkiye, 2024'te QD-Mini LED TV satışlarını %118 arttırdı

Dünyanın en büyük ikinci TV markası TCL Electronics, 2024 yılı sonuçlarını ve 2025 yılı hedeflerini açıkladı. Türkiye pazarında başarı dolu 5 yılı geride bıraktıklarını belirten TCL Electronics Türkiye Genel Müdürü Timo Xu, markanın 5 yıllık performansını, Türkiye pazarına yönelik hedeflerini ve stratejilerini değerlendirdi.

Türkiye faaliyetlerine 2020'de başladıklarını ve o günden bu yana kayda değer başarılarla imza attıklarını söyleyen Timo Xu, "Bugün TCL Türkiye olarak sadece Türkiye ile sınırlı kalmayıp buradaki yapılanmamızı bölgesel bir merkez haline getirdik. TCL'in Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki en büyük pazarı olan Türkiye, aynı zamanda bölgedeki 10 ülkenin operasyonlarının yönetildiği bölgesel bir merkez haline geldi.

TCL, Türkiye'de 5 yılda 12 kat büyüdü 400.000 haneye ulaştı
2020 yılından bu yana TCL'in iş hacmini 12 kat artırarak 400.000'in üzerinde haneye ulaştıklarını altını çizen Timo Xu, bu, ürünlerle Türkiye'de 1 milyondan fazla kişiye TCL markasıyla dokunduklarını söyledi.

Ülke pazarına ilk girdiğimizde sınırlı sayıda 50-55" model seçeneğiyle başlamıştık, ancak şu anda TV ürün gamımızı 32" ile 115" arasında değişen 129 farklı ürüne kadar genişlettik. Sadece TV tarafında atılımlar yapmakla kalmadık ve yeni nesil klimalar,

soundbar'lar ve diğer ev ürünlerimizi de Türkiye'de tüketici ile buluşturuyoruz." dedi.

Türkiye'de 2024'te %25 büyüdük, 2025'te hacmimizi ikiye katlayacağız

2024 yılı için değerlendirmeler de yapan Timo Xu; "Global pazarda olduğu gibi Türkiye'deki başarıda da en büyük katkısı yüksek teknolojiye sahip QD-Mini LED TV'lerimiz sağladı. QD-Mini LED TV satışlarımızı Türkiye'de geçen yıla oranla %118 arttırma başarısı gösterdik. 75 inç ve üzeri ekran boyutuna sahip TV'lerin oluşturduğu XL kategorisinde de güçlü varlığımızı sürdürüyoruz ve 2024 yılında bu ürün grubunda %74 büyümeye elde ettik."

TCL, 29 milyon sevkiyat ile globalde rekor kırdı

TCL'in global TV sevkiyatı 2023 yılına göre yüzde 14,8'lik artışla 29 milyon adede ulaştı ve bu alanda şirket kendi rekorunu tazelemiş oldu. TCL, büyük boy ve QD-Mini LED TV satışlarının artmasıyla önemli bir pazar payı elde ederken, QD-Mini LED TV'nin küresel sevkiyatları yıllık bazda yüzde 194,5 arttı. TCL, büyük ekran TV kategorisindeki artan satışlarıyla Kuzey Amerika, Avrupa ve gelişen pazarlarda önemli bir pazar payı kazandı. Öte yandan TCL'nin panel birimi TCL CSOT, 2024 yılını TV panel pazar payında dünya çapında ikinci sırada tamamlama başarısı gösterdi.



arnica™

SOLARA

PRO MOP

Kablosuz Dik Süpürge
ET13470



SOĞUK BUHAR TEKNOLOJİSİ



YIKANABİLİR FİLTRE GRUBU



8 HÜCRELİ
PİL



ÇİFT BATARYA
120 DAKİKA



1,4 L
TOZ HAZNESİ



CYCLONE
MAX



Samsung'a iF Design Awards'tan toplam 58 ödül!

Samsung Electronics, Almanya'nın prestijli uluslararası tasarım yarışması International Forum (iF) Design Awards 2025'te toplam 58 ödül kazandı. Samsung'un Ballie çözümü ve taşınabilir küçük projektörlerde sunduğu gelişmiş konsept paket tasarımı "BOJAGI", Altın Ödülün sahibi oldu. 1953 yılında verilmeye başlanan iF Design Awards, fark yaratma ve etkide bulunma da dahil olmak üzere kapsamlı birçok faktörü dokuz kategoride değerlendiriyor. Bu kategoriler, Ürün Tasarımı, Ambalaj Tasarımı, İletişim Tasarımı, İç Mimari, Profesyonel Konsept, Hizmet Tasarımı, Mimari, Kullanıcı Deneyimi (UX) ve Kullanıcı Arayüzü (UI) olarak sıralanıyor.

Farklı yaşam tarzlarına özel deneyimler sunan tasarımlara 2 Altın Ödül
Evde kullanım için geliştirilen yapay zekâ yardımcı robotu Ballie, kişisel bir asistan olarak çeşitli görevleri tamamlamak üzere evde otonom olarak dolaşabiliyor. Daha akıllı ve daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunmak için sürekli olarak kullanıcıların rutinlerinden ve alışkanlıklarından öğrenen Ballie, ev aletlerine bağlanarak ve bunları yöneterek birçok alanda kullanıcılara yardımcı olabiliyor. Küçük taşınabilir projektörler için "Sürdürülebilir Tasarım ve İletişim, BOJAGI" adıyla sunulan gelişmiş konsept paket tasarımı, Kore'de bojagi adı verilen geleneksel bir aletten esinlendi. Atık kumaşlar kullanılarak hayata geçirilen tasarım, şekli ne olursa olsun paketlenilecek ve sürdürülebilir bir şekilde yeniden kullanılabilir şekilde tasarlandı.

TV'den akıllı telefona, 58 ödül!

"Ballie" ve "BOJAGI" ile alınan Altın Ödüllere ek olarak Samsung, hepsi bir arada çamaşır ve kurutma makinesi Bespoke AI Laundry Combo™ ile kullanıcıların sadece parmaklarına takarak sağlık deneyimini takip etmesine yardımcı olmak için Samsung'un güçlü sensör teknolojileri ve Galaxy AI özellikleriyle donatılmış giyilebilir bir cihaz olan Galaxy Ring ile ve infinity air tasarımıyla sürükleyici bir TV deneyimi sunan Neo QLED 8K ile Ürün Tasarımı Ödülleri aldı. Etkileyici tasarımlarıyla ödüllendirilen diğer Samsung ürün ve hizmetleri arasında Foldable Galaxy AI UX, Bespoke buzdolabı UX ve Milano Tasarım Haftası 2024'teki Newfound Equilibrium sergisi bulunuyor. Katlanabilir telefonlardaki Galaxy AI UX, (Kullanıcı Arayüzü) başka dilden biriyle kolayca sohbet etmeye imkan veren Canlı Çeviri gibi yapay zekâ tabanlı mobil özelliklerle her yerde, her zaman sorunsuz iletişim sağlıyor. Galaxy Z serisindeki çift ekran işlevi sayesinde, kullanıcılar cihazlarını FlexMode'a geçirip her iki taraf için de çevrilen konuşmanın daha doğal bir şekilde görülmesini sağlıyor. Bespoke buzdolaplarındaki arayüz ise yemek



listelerini yönetmek ve bağlı cihazları kontrol etmek gibi kullanıcıların hayatını kolaylaştıran çeşitli deneyimler sunuyor. Ödül alan Newfound Equilibrium sergisi ise insanlar ile teknoloji arasındaki dengeyi gözetken daha iyi bir gelecek vizyonuna ilham vermek amacıyla Samsung'un kullanıcı merkezli tasarım felsefesini tanıtıyor.



BSH Türkiye'den yenilenebilir enerji için büyük adım

BSH Türkiye, iklim ve çevre taahhütleri kapsamında sürdürülebilirlik odaklı dönüşümüne devam ediyor. Çerkezköy'de bulunan dev üretim yerleşkesinde bulunan malzeme deposu Fotovoltaik (PV) panelleri ile yenilenebilir enerji üretimine başladı. Malzeme deposunun çatısına yerleştirilen fotovoltaik paneller yılda 3 GWh enerji üretimi sağlayarak 1.370 ton CO₂ emisyonunun önüne geçmeyi hedefliyor. Yaklaşık dört futbol sahası büyüklüğünde bir alanı kaplayan PV panelleri, malzeme deposunun yıllık elektrik ihtiyacının tamamını karşılarken; tüm yerleşkenin yıllık elektrik tüketiminin de yüzde üçüne denk gelen miktarda yeşil enerji üretecek.

BSH Çerkezköy Tesis Yönetimi ve Türkiye Sürdürülebilirlik, Çevre ve İSG Yönetimi departmanlarının liderliğinde yürütülen proje, operasyonlarında kaynak verimliliğini artırmayı ve yenilenebilir enerji kullanımını yaygınlaştırmayı amaçlıyor. Elde edilen yenilenebilir enerji malzeme deposunun yıllık elektrik ihtiyacını tamamen karşılayarak Çerkezköy yerleşkesinin de karbon ayak izini azaltmasına önemli bir katkı sağlayacak.

Yenilenebilir enerji üretiminin artırılması hedefleniyor. Projenin ikinci aşamasında Çerkezköy kampüsündeki diğer uygun çatı alanlarına da PV sistemleri kurularak yeşil enerji üretiminin artırılması



hedefleniyor. 2020 yılından bu yana tüm lokasyonlarında Kapsam 1 ve Kapsam 2 emisyonlarını karbon-nötr olarak gerçekleştiren BSH, önlenemeyen emisyonlar için karbon dengeleme projelerine destek verirken, 2030 yılına kadar kullanılan elektriğin %100'ünü yenilenebilir enerji kaynaklarından elde etmek için çalışmalarını sürdürüyor.



ENERJİ ve ZAMAN TASARRUFU SUNAN YIKAMA TEKNOLOJİLERİ



İhtiyaca özel programlarıyla bulaşıklarınıza maksimum özen gösteren H-DISH 500, uzaktan yönetim teknolojisiyle yepyeni bir yıkama deneyimi sunuyor.

- MAXI TUB, standart boyutta ultra geniş kapasite ve maksimum alan sunar.
- Power Wash Etkin Yıkama sistemi, su akışını artırarak en ağır kirler için daha iyi temizlik sonuçları sağlar.
- hOn Uygulamasının Hızlı 20' programı, enerji ve zaman tasarrufu sağlar.



> Sem Küçük Ev Aletleri, akıllı şofben üretimine başladı

Sem Ev Aletleri, 3 yılı aşkın süredir sürdürdüğü Ar-Ge faaliyetleri sonucunda, akıllı şofben (trifaze şofben) üretimine başladı.

Şu anda ani su ısıtıcısı (şofben) alanında üretimi devam eden firma, yeni ürünü dijital kartlı, dokunmatik ekran olan trifaze şofben ile de üretim çeşitliliğini artırdı. Akıllı şofben üretiminde Türkiye’de ilklerden olmayı başardıklarını söyleyen Sem Küçük Ev Aletleri Satış Pazarlama Müdürü Mustafa Yayar, Trifaze ani su ısıtıcılar hakkında bilgiler vererek, hedeflerinin Avrupa pazarı olduğunu söyledi.

Yaklaşık 3 yıllık bir Ar-Ge çalışmasının sonucunda üretime start verdiklerini aktaran Mustafa Yayar, “Trifaze ani su ısıtıcılar, anında sıcak su sağlayan cihazlardır. Genellikle elektrikle çalışan bu ısıtıcılar, suyun geçtiği anda ısıtılmasını sağlar. Elektrik akımı sayesinde suyun içindeki ısıtıcı eleman hızlıca ısınır ve suyu hemen kullanıma hazır hale getirir. Trifaze sistem, üç farklı fazdan elektrik akımı çeker ve bu sayede daha yüksek bir güç elde edilir. Bu da suyun kısa sürede ısınmasını sağlar. Hem güvenli hem de hızlı bir çözüm sunar. Sıcak suya anında erişim sağlar. Kalabalık ailelerde veya sıcak suyun sürekli kullanıldığı alanlarda büyük kolaylık sunar. Ayrıca enerji tasarrufu sağlar, çünkü sadece kullanıldığında elektrik harcar. Bekleme süresi boyunca enerji tüketmez, bu da faturalara olumlu yansır. Kompakt tasarımı sayesinde, banyo ve mutfak gibi alanlarda fazla yer kaplamaz. Kolay montajı ve kullanımı ile hayatınızı büyük ölçüde kolaylaştırır. Trifaze ani su ısıtıcılarla, su sıcaklığını istediğiniz gibi ayarlayabilir ve konforunuzu artırabilirsiniz. Biz de bu ürünümüzle özellikle Avrupa pazarında iddialıyız. Ülkemize katma değer sağlayacak bir ürün ortaya koyduğumuz için de mutluyuz.” ifadelerini kullandı.



Mustafa Yayar
Sem Küçük Ev Aletleri
Satış Pazarlama Müdürü

> LG, en güvenilir beyaz eşya markaları sıralamasında ilk sıralarda

Yeni cihaz alacaklar için önemli bir bilgi kaynağı olan Consumer Reports’un yeni raporu, en güvenilir beyaz eşya markalarını sıraladı. Rapora göre, LG 2. sırada yer alırken, LG Signature Kitchen Suite ise 6. sıraya yerleşti. 6 milyon üyesi bulunan, ABD’nin en büyük kar amacı gütmeyen tüketici örgütü olan Consumer Reports’un Beyaz Eşya ve Mutfak Aletlerinin Güvenirlilik Değerlendirmesi, yeni ürün satın alacak birçok tüketici için yol gösterici bir rol oynuyor.

Yeni bir beyaz eşya almak, günümüzün ekonomik şartlarında yüklü bir yatırımı da beraberinde getiriyor. Tüketiciler, seçecekleri beyaz eşyanın uzun yıllar sorunsuz çalışmasını, fonksiyonlarını aksama olmadan yerine getirmesini ve arıza ya da yedek parçalar için para harcmayacaklarına emin olmayı istiyorlar. Tüm markaların vaatleri bu yönde olsa da, tüketiciler bağımsız kuruluşların onayından geçmiş markaları tercih ederek harcayacakları bütçeyi de bir nevi garanti altına almayı istiyorlar.

Tam da bu noktada, ABD’nin en büyük kar amacı gütmeyen tüketici örgütü Consumer Reports, 6. Yıllık Beyaz Eşya ve Mutfak Cihazları Güvenirlilik Sıralaması ile tüketicilere ışık tutuyor. Consumer Reports’un sıralaması, 2013 ile 2023 yılları arasında

yeni satın alınan 417.629 beyaz eşya ile ilgili yapılan anket verilerine dayanıyor. Cihazların bozulup bozulmadığı ya da gerektiği gibi çalışıp çalışmadığı ile ilgili kullanıcılardan alınan bilgiler derlenerek oluşturulan sıralamaya göre, listede 2. sırada yer alan LG, en güvenilir beyaz eşya markalarının başında geliyor. Ayrıca, LG Signature Kitchen Suite, listede 6. sırada yer alarak LG’nin güvenirliliğinin altını bir kez daha çiziyor.





LG ART COOL™

Daha Sıcak, Daha Serin,
DUAL ile Daha İyi.



10 Yıl Inverter
Kompresör Garanti

ThinQ™

MERS

0 (212) 238 10 08

www.mersdtm.com

Küçük Piyale Mahallesi, Fişekhane Deresi Caddesi, No:2/3 Beyoğlu / İstanbul

Sektöre yenilik ve kazanç sağlayacak ürünler sunmaya devam ediyoruz



Bize Panalı A.Ş. hakkında bilgi verirsiniz?

Firmamız 1999 yılında Özlem ve Ali Öztüz tarafından kuruldu faaliyet alanımız beyaz eşya ve elektrikli ev aletleri sektörüydü. Müşteri tüketim ve ihtiyaçlarını yakından takip eden firmamız, bugün "Panalı" markasıyla uzak doğudaki 5 ayrı ülkeden ev ve bahçe dekorasyonuna yönelik ürünler ithal etmektedir. Panalı markamız ile yaşam alanlarını güzelleştiren sık ve kullanışlı dekoratif ürünleri tüketicilerle buluşturuyoruz.

Firmamız dayanıklı tüketim malları ile sektöründeki tecrübesini Airfel Marmara Bölge Distribütörlüğünü alarak daha da güçlendirilmiştir. Airfel'in markası Daikin, Türkiye'nin iklimlendirme alanındaki en tanınan

markalarından birisidir. Airfel markalı duvar tipi split klimalar, multi klimalar, ticari klimalar, mobil klima ve ısıtma grubunda kombi, kazan, panel, radyatör ve ısı pompası satmaktayız. 10 yılı aşkın süredir gerçekleştirdiğimiz Airfel iş birliğimizde güçlü finansal yapımız ve 500'ü aşkın bayi ağımız ile sektörde önemli bir oyuncu olarak faaliyetlerimize devam etmekteyiz.

2023 yılında da Alarko Holding'in Carrier markalı ısı pompasının Türkiye dağıtıcılığını aldık. Isı pompası daha çok doğalgazın yaygın olmadığı yerlerde tercih ediliyor fakat gelecekte Avrupa Birliği'nin yeşil enerji alanında yaptığı teşvikler ülkemizde uygulanırsa daha da yaygın kullanım alanı olacağını ve pazarın büyüyeceğini öngörüyoruz.

Airfel Plus nedir? Müşterilerinize bu konu hakkında kısa bir bilgi verirsiniz?

Airfel Plus güçlü bayi ağımızı daha da geliştirecek Daikin Türkiye tarafından geliştirilen

bir uygulama. Airfel markalı ürünlerin satışını gerçekleştiren bayilerimizin uygulama üzerinden satıştan montaja kadar tüm süreci yönettikleri ve bu sayede kazandıkları puanları da diledikleri gibi harcadıkları bir platform. Dönemsel olarak planlanan ek faydalar çerçevesinde bayilerimizin Airfel Plus uygulamamızı kullanımının her geçen gün arttığını görmekteyiz.

2024 yılı nasıl geçti? 2025 yılı hedefleriniz nelerdir?

2024 yılı klima pazarında rekorlar yılı oldu. Türkiye pazarında ilk defa 2 milyonu aşkın duvar tipi split klima satışı ve montajı gerçekleşti. Ülkemizde hala klima sahiplik oranı çok düşük, %20'lerde. Bu ürünlerinde yarıya yakını eski tip on-off klimalar. Enerji verimliliği açısından yenilenmesi gereken ürünler yani pazarın önü çok açık. Bu tespitler sonucunda klima pazarına sürekli yeni oyuncular ve markalar giriyor, mevcut markalar pazar payını arttırmaya çalışıyor. Fakat klima da satış sonrası çok önemli işi klima olmayan birçok oyuncunun çok kısa sürede oyundan çıkacağını düşünüyoruz. Daikin gibi işi klima olan markalarında pazardaki payını arttıracığını öngörüyoruz.

Yeni markanız "Airpoll" hakkında bilgi verirsiniz?

2025 yılında ürün gamımıza kendi markamız olan "Airpoll" ile yeni ısıtıcı / soğutucu fanları dahil ediyoruz. Markamız ile birçok iklimlendirme ürünü ithal etmeyi planlamaktayız. Panalı A.Ş. "Airpoll" markası sektöre yenilik ve kazanç sağlayacak ürünler sunmaya devam edecek.



Ali Canitez
Panalı A.Ş. Genel Müdürü



airpoll

Hem Serin, Hem Sıcak Her Mevsim Yanınızda!



DC Motor



Zamanlayıcı
Ayarı



Uzaktan
Kumanda



UV Mavi Işın



LCD Dokunmatik
Ekran



Geniş Açılı Hava
Reslemesi



Sıcak-Soğuk
Üfleme Modu



Buz Kristalli
Soğutma



Nemlendirilmiş
Hava



HF-01



HF-02

airpoll

PANALI DAY. TÜK. MALL. SAN. VE TİC. A.Ş.

Yenidoğan Mah. Abdi İpekçi Cad.

No: 159 Bayrampaşa / İstanbul

0212 664 00 50

www.airpoll.com.tr

PANALI



Yorglass'ın eşitlik çalışmaları Kadın Dostu Markalar Platformu'nda ödüllendirildi

Yarım asırdır üreten, üretirken de çevreye ve insana saygıyı önceliği olarak belirleyen Yorglass'ın başarıları ödüllendirilmeye devam ediyor. İş yerinde fırsat eşitliğini teşvik eden stratejik adımlarını hayata geçirmek amacıyla DEI (Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık) Komitesi'ni kuran şirketin cinsiyet eşitliğine yönelik yaklaşımları, Kadın Dostu Markalar Platformu tarafından taçlandırıldı. Çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık ilkelerini iş kültürünün merkezine yerleştiren Yorglass, bu kapsamda 'Kadın İstihdamı ve İşte Fırsat Eşitliği' kategorisinde verilen 'Kadın Dostu Markalar 2025 Farkındalık Ödülü'nü almaya hak kazandı.

"Kadınların iş hayatında daha fazla yer almasına öncülük ediyoruz"

Aldıkları bu ödülün kendilerine büyük bir gurur yaşattığını belirten Yorglass Yönetim Kurulu Üyesi Merve Yorgancılar Işıtmak; "Kadın veya erkek ayrımı yapmadan eşitliği savunmak zorunda kalmadığımız bir dünya inşa etmek birlikte mümkün. Gelecek nesillere böyle bir dünya bırakmak ise hepimizin sorumluluğu. Yorglass olarak bu sorumluluk bilinciyle kadınların iş hayatında güçlenmesi ve fırsat eşitliğinin sağlanması için önemli adımlar atıyoruz. Bu hedeflerimiz doğrultusunda hayata geçirdiğimiz çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık politikalarımızı iş kültürümüzün merkezine yerleştiriyor, kurduğumuz DEI Komitesi ile bu değerleri sürdürülebilir hale getiriyoruz. Özellikle #HerSesEşittir yaklaşımımızla, kadınları iş dünyasında daha fazla yer almaya teşvik ederken, eşitlikçi ve kapsayıcı bir kurum kültürü oluşturuyoruz. Ayrıca, 2021 yılından bu yana UN Global Compact Küresel İlkeler

Sözleşmesi kapsamında hayata geçirilen ve kadınların iş dünyasında güçlenmesine yönelik en önemli girişimlerden biri olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (WEPS) imzacılarından biriyiz. Daha adil ve eşit bir gelecek için attığımız adımların bir göstergesi olan Kadın Dostu Markalar Farkındalık Ödü, toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki çalışmalarımızla elde ettiğimiz başarılarımızdan sadece biri. Bu çabalarımız kapsamında daha önce de sektörümüzde İş'te Eşit Kadın Sertifikası'nı alan ilk şirket olarak bu konuda öncü olduk. Tüm bu başarılarımızı, gelecekteki projelerimize de yansıtarak kadınların iş dünyasında daha fazla yer alması için hem şirket içinde hem de dış paydaşlarımızla yürüttüğümüz çalışmalarımıza kararlılıkla devam edeceğiz." şeklinde konuştu.



Kärcher Türkiye'den, hayvan barınağına hijyen seferberliği...

Kärcher, topluma ve çevreye duyarlı projelerine bir yenisini daha ekledi ve bu doğrultuda Yedikule Hayvan Barınağı'nda kapsamlı bir temizlik çalışması gerçekleştirdi. Profesyonel ve ev tipi Kärcher ürünleriyle donatılmış, alanında uzman bir ekip, barınağın tüm bölümlerini titizlikle temizleyerek hayvan dostlarımızın daha sağlıklı ve hijyenik bir ortamda yaşamalarına katkıda bulundu.

"Kärcher Temizlik Günleri"nde yılın ilk sosyal sorumluluk projesi, Türkiye'nin en büyük hayvan barınaklarından biri olan Yedikule Hayvan Barınağı'nda gerçekleştirildi.

Profesyonel makineler ve uzman temizlik ekiplerinin kapsamlı çalışması ile barınaktaki 2.000'den fazla kedi ve köpeğin hijyenik bir ortamda yaşaması sağlandı. Ayrıca, tedavisi devam etmekte olan 200'den fazla patili dostumuzun bulunduğu alan da buharlı temizlik makineleri ile hijyenik hale getirildi.

Etkinlikte, Kärcher'in yüksek performanslı basınçlı yıkama makineleri, ıslak-kuru süpürgeleri ve buharlı temizlik makineleri kullanılarak barınak genelinde detaylı bir temizlik yapıldı. Kullanılan Kärcher teknolojilerinden bazıları, barınak temizliğinde değerlendirilmek üzere yetkililere hediye edildi.

Kärcher Türkiye ekibi sahadaydı...

Kärcher çalışanları, yalnızca temizliğe katkı sağlayarak değil, aynı zamanda barınaktaki hayvanları besleyerek de patili dostlarla vakit geçirdi. Kärcher Türkiye, gelenekselleşen bu etkinlikleriyle, hijyenik ve sağlıklı ortamda yaşamının her canlının hakkı olduğu bakış açısını güçlü bir şekilde sergiledi.



PHILIPS



YENİ

WavePro Otomatik
Saç Maşası ile **12 saate**
kadar kalıcı bukleler*

BHB968/00

*Laboratuvar ortamında test edilmiştir

Beko tasarımları iF Design 2025'te 6 ödülle taçlandırıldı



Ev teknolojileri sektörünün öncü şirketi Beko, dünyanın önde gelen tasarım ödüllerinden iF Design Award 2025'te büyük başarı elde etti. Yenilikçi tasarım anlayışını teknolojiyle birleştiren Beko'nun Whirlpool, Grundig ve Indesit markalarının tasarımları 3'ü ürün kategorisinde, 2'si UX (Kullanıcı Deneyimi) kategorisinde, 1'i iletişim kategorisinde olmak üzere toplamda 6 ödüle layık görüldü.

iF Design Award 2025 kapsamında Grundig Elementa Saç Bakım Ailesi ile Whirlpool W Collection İndüksiyonlu Ocak ve Fırın Seti ürün tasarımlarıyla ödüle layık görülürken, Whirlpool W Collection Fırın Seti ile Grundig ısı Pompası Kontrol Cihazı ve Mobil Uygulaması UX tasarımı ile ödül aldı. Indesit'in "Sound of Collaboration" (Dayanışmanın Sesi) kampanyası ise iletişim kategorisinde ödülle taçlandırıldı. Avrupa'nın lider şirketi Beko'nun kalite, yenilikçilik, sürdürülebilirlik ve işlevsellik odağında tasarladığı ürünleri, 131 uluslararası tasarım uzmanı tarafından 66 ülkeden gelen 10 bini aşkın başvuru arasından seçilerek ödüllendirildi.



Almanya merkezli iF Design Award, 70 yılı aşkın köklü geçmişiyle dünyanın en eski ve bağımsız tasarım organizasyonu olarak kabul ediliyor. Her yıl dünya genelinden binlerce tasarımcı, mimar ve şirket, tasarımlarını bağımsız uzmanlar tarafından değerlendirilmek üzere iF International Forum Design'a sunuyor. Tasarımlar Fikir, Form, İşlev, Farklılaşma ve Etki kriterleri doğrultusunda titizlikle değerlendiriliyor. Bu yılki iF Design Award töreni, 28 Nisan 2025 Pazartesi günü Berlin'de gerçekleştirilecek.



Robotlar toz alerjisi olanların yardımına geldi!

Dünya nüfusunun yaklaşık %30'u görünmez bir tehdit olan toz alerjisiyle mücadele ederken, özellikle de birincil yaşam alanlarımız olan evleri bu kirden arındırmak kritik önem kazanıyor. Akıllı temizlik çözümleri markası ise elektrikli robot süpürgeleriyle bu sorunu ortadan kaldırırken, doğru temizlik yöntemleri hakkında da detaylı bilgiler paylaşıyor.

Dünya nüfusunun yaklaşık üçte biri, toz alerjisiyle mücadele ediyor. Bu gözle görünmez sorun, yaşam kalitesini önemli ölçüde etkilerken, temizliği kalıcı hale getirmek kritiklaşıyor. Akıllı temizlik çözümleri markası MOVA ise elektrikli robot süpürgeleri E30 Ultra, S20 Ultra ve S10 Plus ile bahara tozsuz bir başlangıç yapmayı mümkün kılıyor. Özellikle de halı kaplı evlerin tozdan kolaylıkla arınmasını sağlarken, doğru temizlik yöntemleri hakkında da detaylı bilgiler paylaşıyor.

Tozu gidermek için yüksek güçlü bir elektrikli süpürge kullanılması gerekliliğini vurgulayan MOVA Türkiye Bölge Müdürü Toni Xia, "Bu amaçla geliştirdiğimiz 8.300 Pa Vormax™ emiş gücüne sahip S20 Ultra ile tozsuz bir iç mekanı mümkün kılıyoruz. Hem ufak tozun hem de büyük döküntülerin zahmetsizce

temizlenmesini sağlarken, akıllı halı algılama işleviyle, bir halıya denk geldiğinde emiş gücünün otomatik olarak ayarlanmasına olanak tanıyor. Böylece, daha derin ve etkili bir temizlik anlayışını yaygınlaştırıyor. Çift kauçuk fırça sistemi ise saç ve evcil hayvan tüylerinin birbirine geçmesini önleyerek halıların lekesiz kalmasını sağlıyor" açıklamasını yaptı.

"Lekeleri çıkarmak için önce katı kalıntıları süpürmek gerekiyor"

Evin tozdan arındırılmasının ardından dezenfekte etme ve kurutma aşamalarının geldiğini ve bu şekilde temizliğin kalıcı kılındığını söyleyen Toni Xia, "Her ihtiyaç için çözüm üreten MOVA olarak, tüketicilerin bu konudaki arayışlarına 30 Ultra ve S10 Plus ürünleriyle cevap veriyoruz. 7 bin Pa'lık emiş gücüyle evcil hayvan tüylerinden yiyecek kırıntılarına kadar tüm kir ve tozları kolayca toplayan MOVA 30 Ultra, akıllı emiş ayarlama özelliğiyle temizliğin verimliliğini optimize ediyor. Otomatik toz atma sistemi ile toz haznesini manuel olarak boşaltmadan 90 güne kadar kullanılabilen MOVA S10 Plus ise derinlere kadar işlemiş tozu etkili bir şekilde yok ederken temizliği zahmetsiz hale getiriyor." dedi.

Süpürge emiş gücünün özellikle halılardaki tozları temizlemek için çok önemli bir kriter olduğunu bildiren MOVA Türkiye Bölge Müdürü Toni Xia, halılardaki lekelerin ovalanarak çıkarılması yerine katı kalıntıları süpürge yardımıyla temizlenmesi gerektiğine dikkat çekiyor. Tam da bu nedenle ürettiği güçlü emiş gücüne sahip elektrikli robot süpürgeleriyle kullanıcıların hayatını kolaylaştırırken, evlerin efor harcanmadan temiz kalmasına olanak tanıdıklarının altını çiziyor.



TECNA DERİN DONDURUCULAR İLE ÜÇ FONKSİYON BİR ARADA!

❄️ DERİN DONDURUCU ❄️ SOĞUTUCU ❄️ CHILLER (0°)



Yüksek Yalıtım, Maksimum Verim ve Üç Fonksiyon Bir Arada!
TECNA derin dondurucular yüksek yalıtımı sayesinde gıdalarınızı uzun süre taze tutar, enerjiyi verimli kullanır. İster derin dondurucu, ister soğutucu, ister sıfır derece fonksiyonunu kullanın, hayatınızı kolaylaştırın!

tecna

☎ Çağrı Merkezi

0850 225 03 52

📺 📱 📷 📺 TecnaTürkiye



sersim kuruluşunun bir markasıdır.

Samsung KBIS 2025'te akıllı ekranlarla donatılan AI ev cihazlarını sergiledi

Samsung Electronics, Las Vegas'ta düzenlenen Kitchen & Bath Industry Show (Mutfak ve Banyo Endüstrisi Fuarı - KBIS) 2025 kapsamında yenilikçi ev cihazlarından oluşan geniş ürün yelpazesini sergiledi. Ziyaretçiler, Bespoke AI ev cihazları ile Samsung'un daha akıllı bir ev vizyonuna tanık olabilecek ve yeni Dacor indüksiyonlu ocağa yakından tanık oldu.

Samsung Electronics, ocak ayında CES 2025'te ortaya koyduğu "Herkes İçin Yapay Zekâ" vizyonunu takiben; kullanıcı odaklı, yapay zekâ destekli çözümlerini geliştirmeye devam ederek yaşam alanlarında kişiselleştirilmiş hizmetler sunmayı amaçlıyor. Samsung Knox, Bixby ve SmartThings gibi sürekli geliştirilen teknolojileri temel alan yenilikçi çözümler, Las Vegas'ta düzenlenen Kitchen & Bath Industry Show (Mutfak ve Banyo Endüstrisi Fuarı - KBIS) 2025 kapsamında sergilendi.

Fuarda, Bespoke AI ev cihazları serisi tanıtıldı. Bu seride yer alan Bespoke 4-Door Flex™ Buzdolabı, AI Family Hub™+, Bespoke AI Laundry Combo™ ve Bespoke Ankastre İndüksiyonlu Ocak, akıllı ev ekosistemine güçlü birer katkı sağlıyor. Bu cihazlardaki LCD ekranlar, çeşitli akıllı ve bağlantılı cihazları kolay ve sezgisel bir şekilde kontrol etmeye olanak tanıyan bir merkez işlevi görüyor. Ziyaretçiler, AI uygulamalarının günlük rutinleri nasıl kişiselleştirdiğini ve yaşamı nasıl daha keyifli hale getirdiğini bizzat deneyimledi. Bunun yanı sıra etkinlikte Samsung'un kullanıcıların günlük hayatını kolaylaştırmaya yönelik taahhüdünü destekleyen SmartThings Energy'deki AI Enerji Modu (AI Energy Mode) ve Samsung Care hakkında bilgiler de sunuldu.

Samsung'un KBIS standında, 2025 Dacor İndüksiyon Serisi de dahil olmak üzere, Dacor'un ankastre mutfak ürünlerine ayrılmış özel bir alan da mevcuttu. Burada, 2025 Dacor indüksiyonlu ocağın yanı sıra lüks mutfaklar için tasarlanmış 30 inç Sütunlu Buzdolabı -Hazır Panel-, 30 inç Sütunlu Dondurucu -Hazır Panel-, 30 inç Buharlı Ankastre Kombi Fırın ve 24 inç Ankastre Şarap Dolabı da sergilendi. Cihazlar, mutfaklara sık ve sofistike bir görünüm kazandıran bir duvar tasarımı oluşturdu. Ayrıca, 24 inç Şarap Dolabı'nın -Hazır Panel- sergilendiği özel bir şarap alanı da ziyaretçilerin ilgisine sunuldu. Ziyaretçiler, bu alanda etkileyici Dacor Şarap Duvarı'nın önünde fotoğraf çekebildi.

Samsung Electronics Dijital Ev Aletleri (DA) İş Birimi Satış ve Pazarlama Ekibi Başkanı ve Kıdemli Başkan Yardımcısı Taehwan Hwang, "Samsung Bespoke ve Dacor ev aletlerini tanıtmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Bu ürünler, güçlü hiper bağlantı özellikleri ve AI teknolojisiyle kişisel ihtiyaçları öngörerek günlük görevleri kolaylaştırıyor" dedi ve ekledi: "Ev inovasyonunun en prestijli sahnesi olan KBIS, bu akıllı ve estetik tasarıma sahip ev cihazlarının bir arada nasıl sorunsuz ve kişiselleştirilmiş deneyimler sunduğunu göstermek için en uygun yer."

2025 Dacor indüksiyonlu ocak serisi: Mutfaklara güçlü bir dokunuş

2025 Dacor indüksiyonlu ocak serisi, kullanıcıların yemekleri hızlı ve esnek bir şekilde hazırlamasına olanak tanıyor. 4,3 kW gücündeki indüksiyonlu ocak, yüksek ısı sunarak hızlı ve yoğun pişirme olanağı sağlıyor. Bu özellik soteleme, mühürleme ya da hızlı kaynatma gibi işlemler için mükemmel bir seçenek. Ocağın 'çizilmeye karşı dayanıklı cam yüzeyi', temizliği ve bakımını son derece kolay hale getirirken, mat siyah kaplaması da mutfağa seçkin bir dokunuş katıyor.

Ayrıca, 7 inç Senkronize Brülör, iki ayrı brülörü tek bir kontrol ile aynı sıcaklıkta tutarak büyük pişirme kapları için geniş bir pişirme alanı oluşturuyor. ENERGY STAR® sertifikasına sahip olan bu model, sunduğu yüksek güce rağmen enerji verimliliğinden de ödün vermiyor.

Bunun yanı sıra Dacor'un Dual Four-part Pure Convection™ sistemi, ısıyı fırının her yerine eşit şekilde dağıtarak birden fazla yemeği hızlı ve lezzetleri birbirine karışmadan pişirme olanağını sunuyor. Bu gelişmiş sistem dört ana bileşenden oluşuyor:

- 1300W'lık bir ısıtma elemanı,
- Havayı sirküle eden bir konveksiyon fanı,
- Havanın eşit şekilde yönlendirilmesini sağlayan özel bir fırın bölmesi ve
- Aromaların karışmasını önleyen üç katmanlı bir filtre.

Ayrıca, paslanmaz çelik dış yüzeyindeki uzun ve yatay fırça izleriyle dikkat çeken Art Hairline Kaplama sayesinde mutfak dekorasyonuna uyum sağlayan sofistike mat görünümü de beğenildi.

Samsung'un KBIS standını ziyaret edenler, gerçektekenden çok daha büyük buzdolabının rafında oturan minyatürleştirilmiş bir versiyonlarının fotoğrafını çekmelerine ve ardından anında sosyal medyada paylaşımlarına olanak tanıyan heyecan verici fotoğraf kabinini deneyimledi.



Fantom

ROBOTIX
CC 6300

ROBOTIX
CC 9500

POSEIDON
CC 6500



Geniş Tank
Kapasitesi



Islak
Vakumlama



Yüksek Emiş
Gücü



Tetik
Mekanizması



Koku
Solisyonu



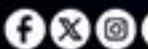
Su Filtreli
Temizlik



Halı ve Koltuk
Yıkama



Toz Torbalı
Temizlik



fantomevaletleri



Fantom Ev Aletleri



fantom.com | fantomshop.com

> Perakende sektörünün en büyük buluşmasına geri sayım başladı!



Türkiye'nin en büyük iş dünyası organizasyonu ve uluslararası perakende sektörünün en önemli buluşmalarından biri olan ve bu yıl 24'üncüsü yapılan Perakende Günleri 2025, 28-29 Mayıs tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde düzenleniyor.

"Perakendenin Geleceğini Şekillendirmek - Müşteriyi ve Teknolojiyi Kucaklamak" ana temasıyla bu sene sektörün dönüşümüne odaklanan etkinlik, ilham verici konuşmaları, yenilikçi çözümleri ve güçlü iş birlikleriyle sektöre yön vermeye devam edecek.

Türkiye'nin en büyük, uluslararası perakende sektörünün en prestijli buluşmalarından biri olan Perakende Günleri 2025, 28-29 Mayıs tarihlerinde İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde kapılarını açıyor.

Soysal Eğitim ve Danışmanlık tarafından düzenlenen ve gıda dışı perakende, gıda perakendesi, e-ticaret, e-ihracat, alışveriş merkezleri, dijital dönüşüm, yapay zekâ, sosyal medya, teknoloji şirketleri, ödeme sistemleri, sektöre hizmet verenler, STK'lar, lojistik, hizmet sağlayıcılar gibi tüm ekosistemi bir araya getiren Perakende Günleri, Türkiye'nin özel sektör tarafından gerçekleştirilen en büyük iş dünyası etkinliği olmasının yanı sıra dünyanın perakende alanında yapılan sayılı etkinliklerinden biri olma özelliğini taşıyor.

Teknoloji ve insan dengesi

Etkinlik ile ilgili bilgi veren ve Perakende Günleri 2025'in sektöre yapacağı katkılar

anlatan Soysal Eğitim ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Suat Soysal, "Etkinliğimiz, 2001 yılında 1.043 kişinin katılımıyla başlayan, bugün 10 bin 500 katılımcıya, 4 bin 900 firmaya ve yüzde 88 oranında üst düzey yöneticiye ev sahipliği yapan dev bir etkinliğe dönüştü. Güçlü bir konferans programı, fuar, ödül töreni ve farklı etkinliklerle öne çıkan Perakende Günleri, aynı zamanda B2B görüşmeler, özel toplantılar ve networking olanakları ile öne çıkıyor" dedi.

Bu yıl ana temanın "Shaping the Future of Retail - Embracing Customer and Technology" olduğunu ve perakendede teknoloji ve insan dengesinin öneminin gündem olacağını belirten Soysal, şöyle konuştu: "Tüm sektörlerde olduğu gibi perakende sektörü de dijitalleşme ve müşteri beklentilerindeki değişimle birlikte önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu yılki ana teması olan 'Perakendenin Geleceğini Şekillendirmek - Müşteriyi ve Teknolojiyi Kucaklamak' ile biz de bu dönüşüme odaklanıyoruz. Teknoloji iş yapış şekillerini değiştiren çok önemli bir unsur haline gelse de perakendenin merkezinde her zaman müşteri olduğunu unutmamamız gerekiyor. Bu nedenle, Perakende Günleri 2025'te sektör profesyonellerine hem en yeni teknolojik gelişmeleri hem de müşteri odaklı stratejileri bir arada sunacağız. E-ticaret ve e-ihracat en önemli gündem maddelerimizden biri olurken, fiziksel mağazacılığın küresel yükselişini de ele alacağız. İlham verici konuşmalar, yenilikçi çözümler ve güçlü iş birlikleriyle çok önemli bir etkinlik bizi bekliyor."

Dünya çapında konuşmacılar ve öne çıkan konular

Etkinlik, bu yıl da dünyanın dört bir yanından gelen uzmanları ağırlayacak. Teknoloji alanında dünyanın en saygın uzmanlarından biri olan Peter Hinssen, perakende sektöründe yapay zekanın etkilerini ve gelecekte bizi nelerin beklediğini paylaşacak. Dünyanın en ünlü "beyaz şapkalı" hacker'larından Freaky Clown, iş dünyasında fiziksel güvenlik açıklarını nasıl tespit ettiğini ve şirketlerin bu tehditlere karşı nasıl önlem alabileceğini gerçek örneklerle anlatacak. WPP ABD'nin Chief Creative Officer'ı Walter Geer, müşteri deneyiminde yenilikçi yaklaşımları ele alırken, renk körlerine doğanın güzelliğini hissettiren teknolojilerden, engelleri aşan sadık dostlara kadar ilham

veren projeleri paylaşacak. Global Blue Dünya CEO'su Jacques Stern ise dünya çapında turistlerin alışveriş alışkanlıklarını ve hangi ülkeleri tercih ettiklerini analiz edecek. Ayrıca, Türkiye'nin bu alandaki konumunu ve potansiyelini değerlendirerek sektör için önemli bilgiler sunacak.

1 milyonun üzerinde iş görüşmesi, 200 binin üzerinde iş bağlantısı

Konferansta, yapay zekâ, dijital dönüşüm, ödeme sistemleri, insansız kasa teknolojileri, e-şarj çözümleri ve Asya'dan gelen teknoloji firmalarının yenilikleri ön plana çıkarken, 125 fuar katılımcısı firma ve 90 sponsor yer alacak. Etkinlik boyunca 1 milyonun üzerinde iş görüşmesi, 200 binin üzerinde iş bağlantısı yapılması bekleniyor. Organizasyon aynı zamanda sektöre yön veren büyük lansmanlara da ev sahipliği yapıyor. Bugüne kadar Hopi ve Metro Group Future Store'un lansmanı ilk kez Perakende Günleri'nde yapıldı. Yine önemli AVM projelerinin duyurulması ve yeni teknoloji çözümlerinin sektöre tanıtılması gibi çığır açan gelişmeler bu etkinlikte gerçekleşti. Perakende Günleri 2025'te de sektöre damga vuracak yeniliklerin ilk kez tanıtılması bekleniyor.

Etkinlik kapsamında Perakende Güneşi Ödülleri de sahiplerini bulurken sektörün Derimod, Lufian Global Blue, Çift Geyik Karaca ve Teknosa gibi köklü markalarının 25 ila 108 yıl arasındaki yıl dönümleri de kutlanacak. Yoğun geçen iki günün ardından, Perakende Günleri, Sibel Can'ın konseriyle sona erecek. Daha önce Ajda Pekkan, Ceza, Emel Sayın ve Ebru Gündeş gibi isimlerin sahne aldığı etkinlik, bu yıl da coşkulu bir kapanışa imza atacak.



Bayi Ağına Katılın

Türkiye Pazarına Yeniden Ağırlık Veriyoruz!

En köklü yerli ısıtıcı markası olan **UFO**, yurtdışı başarılarının ardından Türkiye pazarına yeniden ağırlık vererek faaliyetlerine devam edecektir.

UFO'nun ayrıcalıklı dünyasına katılarak bu heyecan verici dönemin bir parçası olun! **QR** kodunu tarayarak veya web sitemizi ziyaret ederek '**Bayi Başvurusu**' bölümünden başvurunuzu yapabilirsiniz.

Şimdi harekete geçin, bu benzersiz fırsatı kaçırmayın!



UFO SAĞLIKLI DİR



UFO EKONOMİKTİR



UFO UZUN ÖMÜRLÜDÜR



UFO®



Her mevsim yanınızda olan **Akıllı teknoloji**



Bayim Ol



Sektöre Liderlik Eden Ürün Kalitesi



Yüksek Müşteri Memnuniyeti



Yenilikçi Üretim Anlayışı



Geniş Servis Ağı



7/24 Müşteri Desteği

İletişim : info@ufotr.com



[/ufokurumsal](https://www.ufokurumsal.com)

www.ufotr.com

LG Türkiye'de önemli atama: Bülent Bülbül, Satış ve Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (COO) oldu



LG Electronics Türkiye, şirket içinde gerçekleştirilen önemli bir atamayı duyurdu. 2009 yılından bu yana LG Türkiye bünyesinde farklı pozisyonlarda görev alan ve 2020 itibariyle Ev Eğlencesi Elektronikleri ve Beyaz Eşya Ürün Grupları Satış Direktörü olarak görev yapan Bülent Bülbül, 10 Mart 2025 itibariyle LG Türkiye Satış ve Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (COO) olarak atandı.

Bülent Bülbül, yeni görevinde LG Türkiye'nin operasyonel yönetiminden sorumlu olacak ve süreçlerin verimliliğini ve sürdürülebilirliğini artırma odaklı çalışmalara liderlik edecek. Bu atama ile birlikte LG

Türkiye, büyüyen pazar payını ve tüketici memnuniyetini daha da yükseklerle taşımayı hedefliyor.

Bülent Bülbül, yeni pozisyonuyla ilgili olarak şu açıklamada bulundu:

"LG Electronics Türkiye operasyonunda COO olarak yeni görevime başlamış olmaktan mutluluk duyuyorum. Bu yolculuk boyunca, tüm LG Türkiye ekibi ile birlikte çalışarak önemli başarıları imza attık. Önümüzdeki süreçte daha büyük hedeflere ulaşmayı sabırsızlıkla bekliyorum. Şirketimizin vizyonunu daha ileriye taşımak için ekibimizle birlikte yenilikçi ve etkili çözümler üretmeye devam edeceğiz."



LG Türkiye'nin 2025 Mağaza Yatırım Planları

LG Türkiye, 2025 yılı içinde toplamda 34 yeni mağaza yatırımı gerçekleştirmeyi planlıyor. Bu kapsamda şu ana kadar İzmir, Hatay ve Alanya'da üç yeni mağaza açıldı. Haziran ayına kadar Konya, Diyarbakır, Kahramanmaraş, Malatya, Balıkesir, Isparta ve Bursa'da sekiz yeni mağaza daha faaliyete geçecek.

Yılın ikinci yarısında ise Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Edirne, Eskişehir, Kocaeli/İzmit, İstanbul, İzmir, Mardin, Mersin, Muğla, Ordu, Sakarya, Tekirdağ, Trabzon ve Yalova'da 23 yeni mağaza daha tüketicilerle buluşacak.

LG Türkiye'nin büyüyen pazar payı, tüketicilerin artan talebi ve markanın Türkiye'deki güçlü varlığı bu yatırım hamlesinin temelini oluşturuyor. Şirket, tüketicilere en yeni teknolojileri sunmak ve hizmet ağını genişleterek müşteri deneyimini iyileştirmek amacıyla yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Yeni mağazalar, tüketicilere daha geniş ürün yelpazesi sunarken, satış sonrası hizmetlerin de daha etkin bir şekilde yürütülmesine olanak tanıyacak.



LG, Türkiye genelinde perakende ağını güçlendirmeyi ve tüketicilere her noktada ulaşılabilir olmayı hedefliyor. Marka, teknolojik yenilikler ve müşteri odaklı hizmet anlayışıyla kullanıcı deneyimini en üst seviyeye taşımayı amaçlıyor. Ayrıca, sürdürülebilir büyüme stratejisi doğrultusunda mağaza yatırımlarına devam ederek yerel ekonomiye katkı sağlamayı ve istihdamı artırmayı hedefliyor.

Her moda uygun kahve Arzum OKKA Espresso Serisi'nde

Sabah toplantısı için uykunu espresso ile açmak mı, arkadaşından gelen sürpriz mesajı cappuccino ile kutlamak mı, yoksa hafta sonunun keyfini mis gibi bir americano ile artırmak mı istiyorsun? Aradığın tüm cevaplar, soğuk kahve dahil her moda uygun seçenekler sunan Arzum OKKA Espresso Serisi'nin tam otomatik makineleri OKKA Espresso Pro M ve OKKA Espresso Pro'da.



Arzum OKKA'nın kahve makinelerindeki 10 yılı aşan uzmanlığıyla muhteşem kahve hazzını ve çeşitliliğini ev konforuna taşımak için geliştirdiği tam otomatik espresso makineleri OKKA Espresso Pro M ve OKKA Espresso Pro ile her an ve moda uygun kahveye tek dokunuşla ulaşmak mümkün. Soğuk kahve dahil birçok farklı kahveyi yapabilen, süt köpürtme, süt çubuğu ve süt haznesinin yanı sıra bardak ısıtma ve 19 barlık yüksek basınç gibi profesyonel gereklilikleri karşılayan OKKA Espresso Pro M ve OKKA Espresso Pro ile moduna uygun kahveyi seç, tek dokunuşla espresso, double espresso, flat white, ristretto, americano gibi baristaları kışkındıracak lezzetleri keşfedin.

Soğuk kahve dahil 11 farklı kahve, her fincanda ayrı bir deneyim ve lezzet

Arzum OKKA Espresso Pro M, kişiselleştirilebilen su-kahve miktarı ve sıcaklık ayarları ile 11 farklı içecek seçeneği sunar. Tek tuşla kullanıcısını bir barista gibi hissettirecek anın keyfine keyif katacak sıcak ya da soğuk lezzetler hazırlar. Her fincanda ayrı bir deneyim ve lezzet sunar, kahve hazzını ev konforuyla buluşturur. Zarafet ve işlevselliğin bulunduğu cam süt haznesi, her kullanımda sunduğu tam kıvamında süt köpüğü ile farklı içeceklere lezzet katar. Otomatik temizleme özelliği ile sizi

yormaz. Multi-Flow teknolojisiyle soğuk kahve de hazırlayabilen Espresso Pro M buz gibi lezzetleriyle yaklaşan yaz aylarının kurtarıcısı olmaya da aday. 19 barlık basıncı ise damak tadına uygun yoğun aroma ve lezzetlerin yakalanmasını sağlayacak özelliklerden. 6.6 inçlik dokunmatik OKKA Retina ekranıyla dilediğiniz kahveyi seçmek şimdi çok kolay.

Modunuza uyum sağlayacak aromalara hayat vermenize imkân tanır

Arzum OKKA Espresso Pro ile tek dokunuşla birkaç saniye içinde espresso, double espresso, americano ve cold americano hazır hale gelir. Kişiselleştirilebilen 6 farklı kahve seçeneği sunan Arzum OKKA Espresso Pro, süt çubuğu ile istenilen kıvamda bir süt köpüğü ayrıcalığı da sunar. Su ve kahve miktarının yanı sıra sıcaklık seçimleriyle kullanıcısını benzersiz bir kahve deneyimiyle buluşturur. İçeceklere imzanızı atmanızı, modunuza uyum sağlayacak aromalara hayat vermenize imkân tanır. 19 barlık basıncı ile istenilen yoğun kahve aromasını her an fazlasıyla yaşatır. Multi-Flow teknolojisiyle aynı anda soğuk kahveniz de saniyeler içinde içime hazır. 6.6 inçlik dokunmatik OKKA Retina ekran ve otomatik temizleme özelliği ile kullanım ve konforu bir arada sunar. Sunduğu pratiklik ve farklı içecek seçenekleri ile kahve hazzındaki zaman ve mekân sınırlarını ortadan kaldırır.

Arzum OKKA Espresso Pro M ve OKKA Espresso Pro'ya arzum.com.tr ve **tüm satış kanallarından** ulaşabilirsiniz.

arzum OKKA



Perakendecilik ve Denizcilik: Aynı Dalgalar Üzerinde

Perakendecilik ve denizcilik, ilk bakışta farklı dünyalar gibi görünse de, birçok açıdan birbirine benzer. Her ikisi de belirsizliklerle dolu sulara yol almayı, değişen koşullara hızla uyum sağlamayı ve doğru stratejilerle fırtınalara karşı dayanıklı olmayı gerektirir. Tıpkı bir kaptanın rotasını dikkatle belirlemesi gibi, perakendeciler de dalgalı piyasa koşullarında pusulalarını doğru yönlendirmek zorundadır.

Hepimiz için zorlu günlerden geçiyoruz, ancak perakendeciler için bu süreç adeta fırtınalı bir denizde yol almak gibi. Ekonomik dalgalanmalar, değişen tüketici alışkanlıkları ve tedarik zincirindeki belirsizlikler, sektörde sağlam durmayı her zamankinden daha önemli hale getiriyor.

Tıpkı denize açılan bir gemi gibi, perakendecilerin de fırtınalara karşı hazırlıklı olması ve dayanıklılık göstermesi gerekiyor. Pusulasını doğru yönlendirenler, dalgalar ne kadar sert olursa olsun rotasından sapmadan ilerleyebiliyor. Bu benzerlik, perakendeciliğin yalnızca satıştan ibaret olmadığını, aynı zamanda stratejik öngörü, çeviklik ve sağlam bir kaptanlık gerektirdiğini de gösteriyor.

Uzun yıllardır beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren Arsey Dayanıklı Tüketim Malları Sahibi Şükrü Seydan ve denizci damadı Ersin Gençtürk gerçekleştirdiğimiz röportajda, perakende dünyasında yol alan bir kaptanla birlikte, sektörde karşılaşılan dalgaları nasıl aştıklarını, hangi stratejilerle limana güvenle ulaşmayı hedeflediklerini ve geleceğe dair rotalarını nasıl belirlediklerini konuştuk.

Şükrü Seydan kimdir? Kendinizi ve işinizi kısaca tanıtır mısınız?

Ben Şükrü Seydan. Üç kuşaktır aile bireylerimizle birlikte İstanbul Kadıköy'de elektronik ve beyaz eşya ticareti yapmaktayız. Bu süreçte birçok markanın bayiliğini üstlendik ve üstlenmeye devam ediyoruz. Öncelikle belirtmek isterim ki, beyaz eşya ve elektronik ticareti zevkli bir iştir. İnsanları geliştiren ve dönüştüren bir meslektir. Bir cadde mağazası açmayı düşündüğünüzde, lokasyon seçimi ve perakendeciliğe uygun bir kurumda işletme açma kararı oldukça önemlidir. Bayiliğini yapacağınız markanın kurumsal kimliğine uygun bir dekorasyonla mağazayı açılabilir hale getirmeniz gerekir.

Ersin Gençtürk kimdir? Kendinizi ve işinizi kısaca tanıtır mısınız?

Ersin Gençtürk, çocuk yaşta yelken sporuna başlamış ve 100'den fazla kez milli takımda yer alarak Türkiye'yi uluslararası arenada temsil etmiştir. Fenerbahçe, Galatasaray, Kalamış Yelken Kulübü, Marmara Yelken Kulübü, Türkiye Açık Deniz Yarış Kulübü ve Moda Deniz Kulübü gibi önde gelen kulüplerde yöneticilik yapmıştır. Ayrıca, 2009 yılında Galatasaray Yelken Şubesi'nde Optimist A Takımı antrenörlüğü görevini üstlenmiştir. 2024 yılında Türkiye Yelken Federasyonu (TYF) Başkanlığı'na adaylığını açıklamıştır. Şu anda Moda Yelken Okulu ve Sportworks ve Kızılağaç şirketlerinin sahibidir.

Denize açılmak ya da mağazanızı açmak için düzene ihtiyacınız var. Örneğin ilk olarak teknenizin güvertesini temizlemek gerekiyor aynı şekilde işinizde de düzene ihtiyaç var. Sizce düzenin önemi nedir? Düzeni sağlamak için neler yapıyorsunuz?

E.G: Düzen hem bir tekneyi yönetirken hem de bir işyerini işletirken başarının temel taşlarından biridir. Tekne yönetiminde düzen, güvenlik ve verimlilik için kritik öneme sahiptir. Güvertede her şeyin yerli yerinde olması, acil durumlarda hızlı hareket etmeyi ve ekipmanın doğru şekilde kullanılmasını sağlar. Ayrıca, temiz ve düzenli bir güverte hem mürettebatın moralini yükseltir hem de teknenin performansını artırır.

Ş.S: Bir beyaz eşya mağazasında ise düzen, müşteriye iyi bir alışveriş deneyimi sunmak ve çalışanların işlerini daha etkili bir şekilde yapmalarını sağlamak için önemlidir. Ürünlerin kategorilere ayrılması, stokların düzenli tutulması ve mağaza içi yolların açık ve erişilebilir olması müşteri memnuniyetini artırır.

E.G: Sonuç olarak hem teknede hem de işyerinde düzen, işleri kolaylaştırmakla kalmaz, aynı zamanda güvenliği ve müşteri memnuniyetini doğrudan etkiler. Başarılı olmak için düzeni sağlamak ve bunu sürdürülebilir hale getirmek kritik bir öneme sahiptir.

Sizce güvenli olarak denize açılmak nedir? Yeni bir işe başlarken de bir girişimci olarak, güvenli bir şekilde e-ticarete veya fiziksel mağazacılığa adım atmadan önce hangi hazırlıkları yapmanız gerekir.

E.G: Güvenli olarak denize açılmak; teknenin, mürettebatın ve tüm ekipmanın hem fiziksel hem de operasyonel olarak denize hazır olması anlamına gelir. Bu, sadece hava durumunu kontrol etmek veya yelkenleri hazırlamakla sınırlı değildir; aynı zamanda potansiyel riskleri öngörmek, acil durum planlarına sahip olmak ve tüm ekibin bu planlara hâkim olması da güvenli bir seyrin için gereklidir. Başka bir deyişle, güvenli bir şekilde denize açılmak hem teknik hazırlıkların hem de zihinsel hazırlığın tamamlanmış olmasını gerektirir.

Ş.S: Yeni bir işe başlamak da aslında güvenli bir şekilde denize açılmaya çok benzer. İş dünyasında da önceden hazırlık yapmak, riskleri öngörmek ve doğru stratejileri belirlemek, başarılı ve güvenli bir başlangıç için kritik öneme sahiptir. Perakende ticaretinde, bir markanın bayiliğini yapıyorsanız; üretici ya da tedarikçi firmanın mağazanıza göndereceği tanıtım broşürleri ve ürün yerleşimiyle ilgili bilgilerine asgari düzeyde de olsa uyum sağlamanız önemlidir. Ayrıca, tüketiciyi bilgilendirmek açısından bir web sitenizin olması büyük bir avantaj sağlar. Mağazanızın, günümüzün teknolojik altyapısıyla donatılmış dijital ekranlarla desteklenmesi, ürün bilgisi ve fiyatların tüketici tarafından kolayca erişilebilir olması sağlar. Bu nedenle, mağaza içi bilgisayar destekli sistemlerin kurulması gereklidir. Tahsislendirme (planogram) çalışmalarının yapılması ve satış noktası (POS) sistemlerinin hazır olması,

tüketicinin ihtiyaçlarına hızlı ve etkili şekilde cevap verilmesini sağlar. Aynı zamanda bu sistemler, müşteriyle paylaşılacak uygulamaların daha düzenli ve profesyonel sunulmasına katkıda bulunur.

E.G: Denize açılmadan önce hava durumunu kontrol etmek, ekipmanı test etmek ve acil durum senaryolarını gözden geçirmek nasıl hayati öneme sahipse; iş dünyasında da doğru pazar araştırması yapmak, operasyonel altyapıyı kurmak ve riskleri önceden analiz etmek başarılı ve güvenli bir başlangıç için olmazsa olmazdır. Hem denizde hem de iş dünyasında hazırlıklı olmak, başarı şansını artırır ve kriz anlarında sağlam bir duruş sergilemeyi sağlar.

Bir perakendeci ya da bir denizci olarak rotanızı nasıl belirliyorsunuz? Perakende mağaza sahibi uzun vadeli büyüme hedefini belirlerken “rotasını” nasıl doğru çizebilir?

E.G: Bir denizci olarak rotayı belirlemek, yalnızca bir noktadan diğerine gitmekle ilgili değildir; aynı zamanda hava koşulları, deniz akıntıları, engeller ve beklenmedik durumlar gibi birçok değişkeni öngörmek ve bunlara göre esnek bir plan yapmakla ilgilidir. Başarılı bir seyir için gideceğiniz yeri net olarak bilmek kadar, yol boyunca karşılaşılabileceğiniz zorluklara nasıl tepki vereceğinizi de bilmek gerekir.

Ş.S: Perakendecilikte de durum çok benzerdir. Perakende mağazacılıkta sürdürülebilir bir ticaretin sağlanabilmesi için, üretici firmadan yeterli ürün desteği alınmalı ve hatta uygun koşullarda stok yaparak bölgesel ihtiyaçlar göz önünde bulundurularak bir rota belirlenmelidir. Bu noktada, işletme liderinin öngörüsü büyük önem taşır. Piyasaları ve ekonomik gelişmeleri yakından takip etmek gerekir. Aynı zamanda, uzun soluklu bir yol haritasını oluşturmali ve bu vizyonu ekibine inandırarak onları bu hedefe ortak etmelidir. Denizde rotayı belirlerken nasıl hava durumu, rüzgâr yönü ve akıntı gibi dış etkenleri göz önünde bulunduruyorsanız; perakendecilikte de hedef kitlenizin ihtiyaçlarını, pazarın dinamiklerini ve rakiplerinizi iyi analiz etmeniz gerekir.

E.G: Denizde rüzgâr yönü veya akıntı değiştiğinde nasıl rotayı güncellemek gerekiyorsa, iş dünyasında da piyasa koşulları değiştiğinde stratejileri gözden geçirmek gerekir. Bir denizci olarak rotanızı belirlerken nasıl güvenlik, rüzgâr yönü ve hedef liman arasındaki dengeyi sağlamak zorundaysanız; bir perakendeci olarak da müşteri beklentileri, operasyonel kapasite ve pazar dinamikleri arasında dengeli bir strateji kurmalısınız. Rota belirlemek kadar, yol boyunca beklenmedik durumlarla hazırlıklı olmak ve gerektiğinde rotayı esnek bir şekilde güncellemek, uzun vadeli büyümenin anahtarıdır.

Denizcilikte dümen tutmanın önemi nedir, Bir perakende yöneticisi kriz anlarında işletmesinin dümenini nasıl daha sağlam tutabilir?

E.G: Denizcilikte dümen tutmak, bir tekneyi hedefe güvenli ve istikrarlı bir şekilde ulaştırmanın temelidir. Dümen, teknenin yönünü kontrol eder ve dalgalara, akıntılara veya ani rüzgârlara karşı doğru tepki vermeyi sağlar. Dümeni sağlam tutmak; sadece hedefe doğru ilerlemek değil, aynı zamanda ani değişikliklere karşı dengeyi korumak ve mürettebatın güvenliğini sağlamak anlamına gelir. Denizde dümeni iyi tutabilmek için kaptanın deneyimli olması, çevresel koşulları iyi analiz etmesi ve ekipmanları etkin bir şekilde kullanması gerekir. Özellikle sert hava koşullarında, dalgaların ve rüzgârın etkisine rağmen dümeni sabit tutmak ve tekneyi rotada tutmak, kaptanın soğukkanlılığına ve tecrübesine bağlıdır.

Ş.S: Hayatın her kademesinde olduğu gibi, ticaretle de inişler ve çıkışlar işin doğal bir parçasıdır. Mağazacılık sektöründe, zaman zaman elde olmayan nedenlerle ülke ekonomisindeki dalgalanmalar, hatta küresel piyasalardaki gelişmeler pazarı olumsuz yönde etkileyebilir. Bu nedenle, tıpkı dört mevsim gibi, ticaretle de dönemsel iniş ve çıkışlar yaşanması kaçınılmazdır. Bu gibi dönemlerde, işletme koçunun çalışanlarını motive

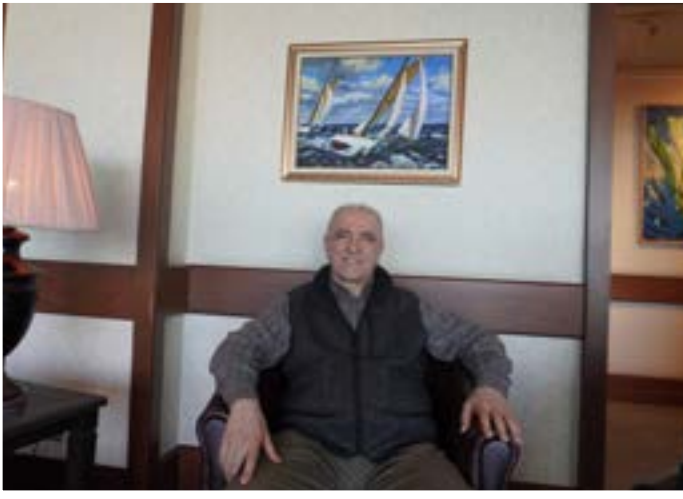
etmesi büyük önem taşır. Durgun zamanlarda tüketiciye özel indirimler sunmak, stokta az satılan ürünleri ön plana çıkarmak ve mağaza içi uygulamalarla satışları canlandırmak etkili stratejiler olabilir. Bu sayede stoklar eritilebilir ve işletme, ekonomik sıkıntılı dönemi daha rahat atlatabilir. Uygulanan bu yöntemlerin sonucunda, işletmenin yeniden ivme kazandığını görmek mümkündür. Bir perakende yöneticisi için de kriz anlarında işletmenin dümenini sağlam tutmak, aynı ilkelerle benzerlik gösterir. İş dünyasında krizler genellikle ani pazar dalgalanmaları, ekonomik belirsizlikler, tedarik zinciri sorunları veya müşteri davranışlarındaki ani değişimlerle ortaya çıkar. Krizin sebebini hızla analiz etmek ve hangi alanlarda etkili olduğunu belirlemek önemlidir. Panikle aceleci kararlar almak yerine, eldeki verileri analiz ederek en doğru tepkiyi vermek gerekir.

Denizcilikte fırsatları değerlendirmek için yelkenleri nasıl fora edersiniz? Aynı şekilde bir perakendeci yeni trendler ve teknolojiler karşısında “yelkenleri fora ederek “nasıl hızlı hareket edebilir?

E.G: Denizde yelkenleri fora etmek için doğru rüzgârı beklemek, yönü doğru analiz etmek ve hızlı hareket etmek gerekir. İş dünyasında da perakendeci için “yelkenleri fora etmek,” trendleri ve fırsatları doğru okumak, hızlı karar vermek ve değişime uyum sağlamak anlamına gelir. Rüzgârın yönünü doğru okursanız hız kazanırsınız. Yelkenleri zamanında ve kontrollü açarsanız hızınızı korursunuz. Mürettebat uyum içinde çalışırsa rotanızdan sapmazsınız.

Ş.S: Perakendecilikte de yeni fırsatları değerlendirirken hızlı ama kontrollü hareket etmek, uzun vadeli başarı ve sürdürülebilir büyümenin anahtarıdır. Perakende mağazacılıkta zaman zaman duraklamalar meydana gelebilir, hatta ülkedeki ekonomik koşullar bir kriz ortamı yaratabilir. Böyle dönemlerde, işletmeler yeni trendleri takip ederek, yenilikçi ürünlere yönelerek ve teknolojiye yatırım yaparak değişim ve dönüşümü en az hasarla atlatabilir. Hatta, daralan pazarda doğru stratejilerle krizi fırsata çevirerek satışlarını artırabilir. Bu süreçte, doğru ürüne yatırım yapmak, stok kontrolünü titizlikle yürütmek ve ekibin moralini yüksek tutmak büyük önem taşır. Tüm bu unsurlar bir araya geldiğinde, işletme zorlu dönemleri başarıyla aşarak yoluna güçlenerek devam edebilir.





Her zaman rüzgâr arkadan gelmez bazen rüzgârı karşıdan alırsınız bu durum denizcilik için zorlu şartlar altında yol almak, yani “Orsa Seyri” demektir. Rekabetin yoğun olduğu bir sektörde faaliyet gösteren bir perakendeci, Orsa seyri yaparak nasıl ayakta kalabilir ve gelişebilir?

E.G: Orsa seyri, zorlayıcı koşullarda ilerlemek anlamına gelir. Perakendecilikte de rekabetin ve zorlukların yoğun olduğu bir sektörde faaliyet göstermek, orsa seyrine benzer. Rüzgârı doğrudan karşıdan aldığınızda, doğru stratejiyle hareket ederseniz hız kazanırsınız. Küçük adımlarla ama istikrarlı bir şekilde ilerlemek, rakiplerin önüne geçmenizi sağlar. Sabır, esneklik ve stratejik uyum, rekabet ortamında sürdürülebilir büyümenin anahtarıdır.

Ş.S: Tıpkı iyi bir kaptanın orsa seyrini başarıyla tamamlaması gibi, iyi bir perakendeci de zorlayıcı koşullarda büyümesini sürdürebilir. Perakende mağazacılıkta, rekabetin yoğunlaştığı ve pazarın daraldığı dönemlerde, yüksek teknoloji ürünlerine yatırım yaparak kârlılığı artırmak mümkündür. Herkesin yaptığı işin dışına çıkarak farklılık yaratmak, krizi fırsata çevirmenin en etkili yollarından biridir. Bu noktada, zamanlamayı doğru yapmak büyük önem taşır. Doğru zamanda, yüksek teknoloji ürünlerine yapılan stratejik yatırımlar hem işletmeye rekabet avantajı kazandırır hem de sürdürülebilir kârlılığı destekler.

Akıntıya karşı yol almak zorluklarla mücadele etmek demektir, ekonomik kriz veya tüketici davranışlarındaki değişiklikler gibi zorluklarla karşılaşan bir perakende mağazası “akıntıya karşı” “nasıl başarılı bir şekilde ilerleyebilir.

E.G: Denizcilikte akıntıya karşı yol almak, teknenin yalnızca rüzgârla değil, aynı zamanda suyun güçlü hareketine de direnmek zorunda olduğu durumdur. Akıntıya karşı ilerlemek hem teknenin hızını azaltır hem de dümenin kontrolünü zorlaştırır. Bu durumda bir denizci, akıntıya doğrudan karşı koymak yerine onu avantaja çevirmeye çalışır: Motor gücünü veya yelkenin açısını akıntıya göre ayarlar. Akıntının yönüne göre hafif açılarla ilerleyerek doğrudan mücadele etmekten kaçınır. Akıntının etkisini minimize edecek rotalar belirler ve akıntıyı kendi lehine çevirmeye çalışır.

Ş.S: Bir perakende mağazası için de ekonomik kriz, tüketici davranışlarındaki değişiklikler, tedarik zinciri sorunları veya sektördeki sert rekabet, akıntıya karşı yol almak gibidir. Bu gibi zorluklar işletmenin hızını kesebilir ve büyümeyi zorlaştırabilir. Ancak akıntıya karşı direnmek yerine stratejik manevralarla akıntıyı avantaja çevirmek mümkündür. Perakende mağazacılık, uzun soluklu bir iş hayatıdır. Bu uzun yolculukta teknoloji değişir, müşteri profilleri dönüşür ve yeni nesillerin beklentileri farklılaşabilir. Bu nedenle mağazacılık yöneticisinin piyasayı iyi

analiz etmesi büyük önem taşır. Günün koşullarına göre, bulunduğu lokasyondaki ihtiyaçları doğru tespit edip bu ihtiyaçlara hızlı ve etkili çözümler sunabilirse, krizi fırsata çevirerek yoluna güçlü bir şekilde devam edebilir.

E.G: Krizin yönünü analiz edip strateji geliştirmek, Esnek hareket ederek fırsatları yakalamak, Maliyetleri kontrol altında tutarak dengeli büyümek, Ekip uyumunu ve müşteri memnuniyetini önceliklendirmek, başarıya giden yolu açar. Tıpkı iyi bir kaptanın akıntıya karşı tekneyi güvenle hedefine ulaştırması gibi, iyi bir perakendeci de zorlu piyasa koşullarında büyümeyi sürdürebilir.

Zorlu bir yolculuktan sonra bir denizci olarak nasıl bir yerde demir atabilirsiniz, demir atınca işiniz biter mi? Bir perakendeci için demir atmak nasıl olur, bunun için ne gibi stratejiler uygulayabilirsiniz?

E.G: Denizcilikte demir atmak, zorlu bir yolculuğun ardından güvenli bir limana veya korunaklı bir koya ulaşip tekneyi sabitlemek anlamına gelir. Bir denizci için demir atmak, yolculuğun tamamen sona erdiği anlamına gelmez; aslında bu bir dinlenme ve hazırlık sürecidir. Çünkü: Demir attıktan sonra teknenin güvenliğini sağlamak için yelkenler toplanır, halatlar kontrol edilir. Teknenin zarar görmediğinden emin olunur. Mürettebat dinlenirken, bir sonraki rota için hazırlık yapılır. Tekneye yakıt, yiyecek ve su takviyesi yapılır.

Ş.S: Perakende mağazacılık, geçmişten bugüne ticaretin olduğu her yerde varlığını sürdürmüş bir sektördür. Farklı mekanlarda, farklı iş kolları olsa da nihayetinde üretilen ürünlerin sahada tüketiciye ulaşmasını sağlayan güçlü bir köprüdür. Bu mesleği seçen tüm paydaşlar, tutkuyla ve bilinçle çalıştıkları sürece bu işi en iyi şekilde sonsuza dek sürdürebilirler. Türkiye koşullarında, pazardaki önemli markalardan biri olan “Beko”, her yönüyle bayilerini desteklemekte; yol gösterici olmakta, eğitimlerle güçlendirmekte ve mağaza içi uygulamalarla gerçek anlamda perakende deneyimini geliştirmektedir. Tüketicilere farklı deneyimler sunma vizyonu, mağaza içi uygulamalarını sürekli geliştirerek sektöre yön vermektedir. Biz de Beko’nun bir iş ortağı olarak, markanın ürettiği ürünleri keyifle pazara sunuyor, bu ürünleri ilk deneyimleyenler arasında yer alıyor ve tüketicilere ulaştırırken bir köprü görevi üstleniyoruz. Bu süreçte hem işimizi sürdürüyor hem de kazançlarımızla yaşamımıza yön veriyoruz.

E.G: Bir perakendeci için demir atmak, işin tamamen bittiği anlamına gelmez; aksine, işin farklı bir aşamasına geçildiğini gösterir. Bir işletme için demir atmak şu durumlara benzer: Başarılı bir dönemden sonra piyasa payını korumak ve rekabette istikrar sağlamak. Yeni bir mağaza açmak veya büyük bir satış kampanyasını tamamlamak. İş süreçlerini yeniden değerlendirmek ve eksiklikleri gidermek. Elde edilen kazancı yeni yatırımlara yönlendirmek için stratejik plan yapmak.



Giysilerinizin ilk günkü görünümünü korumak için benzersiz kumaş bakım teknolojilerine sahip yeni kurutma makinelerimizi ke fedin

YENİ!



3 Boyutlu Nem Sensörü

  me mont ve yorganlarınızın ilk günkü formunu korur

Asarak
kurutma

Electrolux
3DSense

DelicateCare System

Kuma a  zel uyarlanan tambur hareketleri ve ısı ile benzersiz bakım

Standart
makineleler

Electrolux

Çekme payı

SteamCare Buhar Teknolojisi

Tek programla hem kurutur, hem de buharla kırı kları giderir.

SteamCare
kurutma

MixCare Programı

Pamuklu, sentetik ve karışımlarını ayırma derdi olmadan birlikte kurutun

Pamuklu

Sentetik



**Electrolux
EcoLine**

Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr veya 0850 250 35 89

www.electrolux.com.tr

0850 250 35 89

musteri_hizmetleri@electrolux.com

Dyson kablosuz süpürgelerinize özel bir bakım: MyDyson™ Care

Tüm elektronik aletler gibi süpürgeler de kullanıldığı zaman içinde bakım talimatları düzenli takip edilmediğinde performansını yitirmeye başlar ve bu nedenle ek bazı bakımlara ihtiyaç duyar. Bu noktada Dyson, temizliğe kesintisiz devam edebilmeniz ve kablosuz süpürgeinizin her zaman yüksek performansla çalışmasını sağlamak için MyDyson™ Care bakım programını hayata geçiriyor. Yılda iki kez yapılan profesyonel temizlik hizmeti, makinenizin en son teknolojiyle temizlenmesini ve kullanım ömrünün uzamasını sağlıyor.

Süpürgeye derinlemesine temizlik

Dyson süpürgeye sahip olan kullanıcılar, Dyson.com.tr veya müşteri hizmetleri üzerinden bakım paketlerinin birisini satın aldıktan sonra, müşteri hizmetlerine ulaşarak bakım talep kaydı oluşturabilirler. Kayıt oluşturulduktan sonra, makineleri adreslerinden ücretsiz olarak alınıyor. Dyson'ın uzman ekipleri tarafından her bir parçasına kadar incelenen süpürge'nin derin temizlik işlemine başlanıyor.

Makinenin filtresi özel ekipmanlarla yıkanıyor, Ana ünitesi ve Cyclone parçasındaki tüm iç aksamlar Dyson standartlarında ekipmanlarla tozdan ve kirden arındırılıyor. Ayrıca Hazne ve başlıklar özel yıkama sıvıları ile temizleniyor ve sterilizasyon sağlanıyor. Tüm bakım süreçleri sonunda, makineler performans testinden geçiriliyor ve ilk günkü çalışma gücüne döndürüldüğünden emin olunuyor.

Tüm bu bakım süreçlerinin ardından ilk günkü performansında çalışmaya devam eden makine kullanıcının adresine yine ücretsiz olarak teslim ediliyor. Böylelikle, daha az enerji tüketimi ve daha uzun kullanım ömrü için bakım yapılmış Dyson kablosuz süpürge her zamanki şekilde verimli çalışıyor. Bu bakım sürecine ek olarak, makinenin yüksek performansını korumak amacıyla kullanıcılara ikinci temizlikte de yedek bir filtre hediye ediliyor.



Hoover'den enerji ve zaman tasarrufu sunan yıkama teknolojileri

Eco-Power Inverter Motor teknolojisi sayesinde B enerji verimlilik seviyesinde etkili ve yüksek performanslı yıkama yapan Hoover H-DISH 700 bulaşık makinesi serisi, 15 kişilik geniş kapasitesi ve FlexiCare 3. sepeti sayesinde daha verimli bir bulaşık yıkama deneyimi sunuyor.

H-DISH 700 serisinde bulunan hOn Akıllı Bağlantı Uygulamasıyla uzaktan kontrol sağlayabilir ve yıkama deneyiminizi ihtiyaçlarınıza yönelik olarak kişiselleştirebilirsiniz.

H-DISH 700, 15 kişilik geniş kapasitesi, hOn Uygulaması, bulaşıkların türlerine göre geliştirilen özel programları ve ayarlanabilir sepet tasarımı gibi birçok üstün özelliği ile hayatınıza konfor katıyor.

Eco-Power Inverter Motor teknolojisi
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 yıkama sonuçlarını sağlarken, standart motorlara kıyasla daha verimli bir kullanım sunar.

MAXI TUB 15 kişilik yıkama kapasitesi

H-DISH 700, alanların akıllıca kullanımını, yüksek enerji verimliliği ile birleştirerek, 15 kişilik çok parçalı sofa takımını mükemmel performansla yıkıyor.

FlexiCare Geniş 3. sepet

Esnekliği ve yenilikçi teknolojisi sayesinde FlexiCare 3. sepet, çatal bıçak takımı için ideal bir temizlik sağlar.

Power Wash

Yeni Power Wash sistemi, su akışını önemli ölçüde artıran ek su jeti ile maksimum performans sağlar. Tencere ve tavalarda birikmiş olan yağ ve kirleri kolaylıkla temizler.

hOn Uygulaması ile uzaktan yönetim ve ek programlar

Her ihtiyaca uygun 10 standart ve 22 ilave yıkama programı H-DISH 700'de. İlave özel programlar ile borcam, çaydanlık, kristal gibi özel eşyalarınız için geliştirilmiş programlara kadar, sağlık ve hijyen gerektiren gereçlerde kullanabileceğiniz diğer programlara erişmenin kolaylığını yaşayın.



KUMTEL



ANKASTRE SETLER

TEKNOLOJİ VE ESTETİĞİN MÜKEMMEL UYUMU!



KUMTEL®

KUMTEL

kumtel.com | kumtelturkiye/



Kärcher teknolojiyle, buharın gücü bahar temizliğinde!

Buhar teknolojisinin gücüyle hijyen, temizlik ve kusursuz bakım bir arada! Kärcher SC 2 Deluxe Buharlı Temizleyici, kimyasal madde kullanmadan derinlemesine hijyen sağlarken, buharlı düzleştirici aparatı ise giysilerinize ve ev tekstillerinize tazelik katıyor. Baharın enerjisini evinize taşımak için, Kärcher ile temizlik ve bakımın en pratik yolunu keşfetmenin şimdi tam zamanı!

Baharın gelişi, evlere de tazelik getiriyor. Buhar teknolojisi, hijyen ve pratikliği bir araya getirerek temizlikte yeni bir çağ başlatıyor. Kärcher'in ileri seviye buhar gücüyle donatılmış Kärcher SC 2 Deluxe Buharlı Temizleyici üstün hijyen sağlarken, ürüne entegre edilebilen buharlı düzleştirici aparatı ise giysilere ve tekstillere baharın tazeliğini sunuyor. Kärcher ile bahar temizliği çok daha zahmetsiz bir hale geliyor.

Kärcher SC 2 Deluxe ile Baharda Etkili Hijyen ve Temizlik!

Evinizde üstün temizlik ve hijyen için ideal buharlı temizleyici Kärcher SC 2 Deluxe, sert yüzeylerden virüslerin* %99,9'unu ve yaygın ev bakterilerinin %99,9'unu tamamen ve kimyasal madde olmadan temizliyor. Buhar yoğunluğunu yüzeye ve kir seviyesine göre ayarlayabileceğiniz iki aşamalı buhar düzenlemesi sayesinde de hijyen ve temizlikte üst düzey sonuçlar sunuyor. Üstelik LED aydınlatmalı halkası ile çalışma modu da her an takip edilebiliyor. Zemin temizleme setindeki EasyFix teknolojisi sayesinde, temizlik bezi kirle temas etmeden değiştirilebiliyor ve mükemmel ergonomiyle kullanım sağlanabiliyor. Cihaz, tüm aksesuarları düzenli bir şekilde saklayabileceğiniz geniş aksesuar çantası ile de ekstra konfor sağlıyor.

Buharlı Düzleştirici Sayesinde Kırışıklıklara Buharın Gücüyle Son!

Kärcher buharlı düzleştirici aparatı, aksesuar aparatlı her Kärcher buharlı temizleyiciyi, kumaşın içine ultra kuru ve sıcak buharla nüfuz ederek lifleri özüne kadar tazeleyen bir buharlayıcıya dönüştürüyor. Tüm Kärcher buharlı temizleyicilerle uyumlu bir düzleştirme ve buhar aparatı olan buharlı düzleştirici, giysilerinizdeki kırışıklıkları anında giderirken, perdeler ve diğer tekstiller için de harika bir tazeleme sağlıyor. Ayrıca kötü kokuları da yok ediyor. Ultra kuru ve sıcak buharı ile kumaş liflerine nüfuz ederek, derinlemesine hijyen ve ferahlık sunuyor. Kullanım sırasında oluşan yoğunlaşmış su da özel haznede toplanarak kolayca boşaltılabilir.



*Sağlık Bakanlığı onaylı bağımsız test kuruluşlarında yapılan testlerde Kärcher SC1 EasyFix, SC2 Deluxe EasyFix, SC3 EasyFix, SC3 EasyFix Upright, SC4 EasyFix ve SC5 EasyFix Iron Plug buharlı temizlik makinesi ile yapılan temizlikte sert yüzeydeki bakterilerin (Enterococcus hirae, Staphylococcus aureus, Pseudomonas aeruginosa) ve Kärcher SC4 EasyFix buharlı temizlik makinesi ile virüslerin (H1N1) %99,99'unu yok ettiği ve hijyenik temizlik sağladığı ispatlanmıştır.

Miele'den giysi bakımında yeni dönem: Zahmetsiz temizlik ve kusursuz bakım için Nova Serisi Çamaşır Makineleri

Miele, zamansız tasarımları, uzun ömürlü yapısı ve enerji tasarrufu sağlayan özellikleriyle evrimizin vazgeçilmezi olmaya devam ediyor. Ev aletleri sektörünün öncüsü Miele, en yeni inovasyonu Nova Serisi çamaşır bakım ürünleri ile çamaşır yıkama ve kurutma deneyimini yeniden tanımlıyor. Yenilikçi teknolojiler, kullanıcı dostu özellikler ve şık tasarım anlayışıyla geliştirilen Nova Serisi, çamaşır bakımına yeni bir standart getiriyor.

Nova çamaşır makineleri, Miele'nin patentli InfinityCare petek dokulu kazanı sayesinde giysilere nazik ve etkili bir bakım sunuyor. Yeni nesil tambur hareket sistemi ile mekanik stresi en aza indirerek ipek ve yünü gibi hassas kumaşların daha uzun ömürlü olmasını sağlıyor. Ayrıca, TwinDos Kartuş Tanıma özelliği ile deterjanı otomatik olarak tanıyıp en doğru dozajı belirliyor. SmartMatic yıkama programı ise yük miktarına göre su, enerji ve deterjan tüketimini optimize ederek sürdürülebilir ve ekonomik bir kullanım sunuyor. Az miktarda çamaşır yıkarken ekstra tasarruf sağlayan SingleWash fonksiyonu sayesinde hem zaman hem de kaynak kullanımı en verimli hale getiriliyor.

QuickPowerWash teknolojisi ile kısa sürede mükemmel temizlik sunarken, Excellent Hygiene özelliği giysileri derinlemesine temizleyerek hijyeni en üst seviyeye taşıyor. SteamCare fonksiyonu ise buharın gücünden faydalanarak kırışıklıkları azaltıyor ve ütüleme süresini minimuma indiriyor. M Touch Pro dokunmatik ekranı, ComfortOpen



otomatik kapı açma sistemi ve AmbientLight aydınlatma detayları ile Nova Serisi, estetik ve konforu bir araya getiriyor. Genişletilmiş kapı açıklığı, kullanıcı deneyimini daha pratik hale getirirken, cam yüzey tasarımı makinenin şıklığını tamamlıyor.

Ürününüzü En Doğru Ellere, En Doğru Raflara Taşır!

pozitera



DOĞRU STRATEJİ



EĞİTİM



DENETİM



RAPORLAMA

444 50 70



ANORA

(ABD / En iyi Film Oscarı - 2024)

Bağımsız Amerikan Film Yönetmeni Sean Baker, Anora ile tarihte tek bir film ile 4 Oscar kazanan ilk sanatçı oldu. En iyi film, En iyi yönetmen, en iyi senaryo ve en iyi kurgu.

Film, Cannes Film Festivali en iyi film ödülü de dahil olmak üzere ekipçe toplam 100'ün üzerinde ödül kazandı.

Anora, çapraşık bir "Pretty Woman/Cinderella" klonu hikâyeyi anlatıyor. Başrolde haklı bir Oscar heykelciğine uzanan genç oyuncu Mikey Madison var. Filmin Oscar adaylıklarından tek gerçekleşmeyi en iyi yardımcı erkek oyuncu ödülüne uzanamasa da, Rus oyuncu Yura Borisov da kontrollü, iyi bir oyun vermiş.

Amerika'ya eğlenmek için gelen bir Rus Oligarkının şımarık oğlu ile geçirdiği bir haftadan sonra, o'nun teklifi ile evlenen Özbek asıllı Amerikalı escort Ani'nin (Anora) hikâyesini anlatıyor film.

Diğer Oscar adayı filmleri geçerek, En iyi film oscarını alması benim için şaşırtıcı olmadı. Bu filminden net bir şekilde daha iyi



diyebileceğim tek film "Dune Part Two" idi ve akademi de nedense (çok iyi de olsa) bilimkurgu janrını ödüllendirecek zekâ düzeyinde olmayan Amerikalılardan oluşuyor sonuçta.

Sınıflar arası farkı olması gerektiği gibi yeterince sert şekilde aktaramasa da; gerçekçi yaklaşımıyla izlenilmesi gereken bir film Anora.

FLOW

(Litvanya / En iyi Animasyon Film Oscarı - 2024)

Yılın en büyük film sürprizi Bursa ilimiz kadar bile nüfusu olmayan Litvanya'dan geldi.

Straume (Flow : Bir Kedinin Yolculuğu), Disney, Pixar, vb. dünyanın en büyük animasyon stüdyolarının filmlerini geride bırakarak; ABD'yi fethetti.

En iyi Animasyon Film ödülünü hem Oscarlar'da, hem de Altın Küre'de almayı başardı. Toplamda onlarca ödül de kazandı bu sevimli çizgi film.

Flow, büyük bir selin yuvalarından ettiği ve kahramanımız "kedi"nin çevresinde toplanan Bremen Mızıkacıları benzeri bir sevimli hayvan ekibinin maceralarını konu alıyor. Grup, farklılıklarına ve zaman zaman yaşadığı anlaşmazlıklara rağmen, zorluklar karşısında güçlerini ve zekâlarını birleştirip harika bir ekip çalışması gösteriyorlar.

İnsanların hiç ortalıkta gözükmediği, hayvanların insanlaştırılmadığı ve konuşturulmadığı enfes, şiirsel bir film Flow. Sessiz bir dostluk çılgılığı olan bu güzelleme, benim için tüm zamanların en iyi kedi animasyon filmi oldu.



İlginçtir ki, Türkiye'de çok az salonda gösterilen filmi hafta içi bir gündüz seansında da olsa, sinemada tek başına izlemek üzücü oldu. Sinemada kaçırdıysanız, TV ya da stream platformlarında rastlarsanız, sakın kaçırmayın ailecek derim.



NİSAN 2025 • SAYI: 310

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

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 İlke ve Etikleri'ne uymaya söz vermiştir.

Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

Her düzenli bağış bir çocuğun umudunu yeniden yeşertir.
Küçücük bir iyilik damlası, bir hayatın tüm hikayesini baştan yazabilir.
Ve o hikaye, sizin ellerinizle şekillenir.

losev.org.tr/sayenizde



Bize Sormadan Altus Klima Almayın Fırsatları Kaçırmayın!

Gürses Güvencesiyle,
Bayilerimize Özel Altus Klima Çözümleri!

