

Tecna Chef'N Multi Cooker ile Tüm Pişirme Çözümleri Bir Arada



360° Dönerek
Pişirme



Frytec 360°
Yağsız Pişirme



Dikey Piliç
Çevirme



Steamtec Buhar
Destekli Pişirme



Dikey Piliç Çevirme Aparatı ve
Diamond Yuvarlak Tepsi



Frytec 360° Yuvarlak Tepsi ve
Diamond Yuvarlak Tepsi



tecna

sersim kuruluşunun bir markasıdır.

Tasarladık.
Geliştirdik.
Ürettik.

M
metalline®
Electromechanic Systems



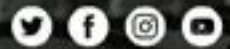
Pop-up

Teknolojiyle
Güçlenin
Tasarımla
Öne Çıkın!

Duo-line

Yeni nesil priz sistemlerimiz,
hem teknik ihtiyaçlarınıza yanıt verir
hem de mekânlarınıza şıklık katar.

Towerline



metalline.com.tr

Kahve Köşenizin Yeni Yıldızları!

KM 3019 Kapsül Kahve Makinesi ve
Kaave Kapsül Kahveler ile her fincanda mükemmel uyum.

Fakir
HAUSGERÄTE

KAAVE
ROASTERS



King ay makineleriyle
günün her anında
Doğru Sıcaklık



0850 850 KING
king.com.tr 5464
f t i s /KingEvAletleri



İçindekiler

6 Söyleşi

Sersim, hem ihracattaki küresel başarısını hem de iç pazardaki konumunu güçlendiriyor

İbrahim Ustaoglu
Sersim Yönetim Kurulu Başkanı

10 Kahve Kokusu

Coffee Factory, Amerika ve Rusya yatırımıyla güçleniyor
MediaMarkt Türkiye'den evde otomatik kahve makinesi bakım hizmeti!

12 Söyleşi

Pazardaki talebin daraldığı dönemlerde Daikin Airfel Plus desteklerini artırarak bayilere katkıda bulunuyor

Mustafa Berkay Öztüz
Panalı DTM San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

14 Sektör Haberi

38 Dernek

TÜRKESD 2025 yılı ilk yarı verilerini açıkladı:
İhracattan sonra iç satışlar da düşüşte

40 Bayi

Eskiden işler çok daha farklıydı;
"Söz senettir" anlayışı hakimdi

Nuri & Neyran epkan
epkan Mobilya / Singer Bayi - Ortaca - Muğla

42 Ürünler

44 SinemaDem

En iyi Münir Özkul filmleri

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

Yeni Electrolux TwinTech No Frost XXL Buzdolapları ile tazelik ve lezzete yer açın

700 Serisi TwinTech No Frost Buzdolabı

YENİ!

TwinTech Soğutma Teknolojisi

Soğutucu bölmede ideal nem sağlanarak sebzeler görünüm ve lezzetini daha uzun süre korur



İkiz buzmatik ve buz stok kabı

Buz üretimini, saklamasını ve servisini kolaylaştıran ikiz buzmatik ve buz stok kabı



DesignLine Tasarım

Yanlara entegre kulp ve düz kapı tasarımı ile mutfağınızda minimal görünüm sunar



**10
Yıl**

Kompresör
Garantisi**



* Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.
**10 Yıl İnverter Kompresör Garantisi şart ve koşullara tabidir.
Detaylı bilgi için www.electrolux.com.tr



www.electrolux.com.tr

0850 250 35 89

musteri_hizmetleri@electrolux.com



YILDIRIM SÖYLEMEZ
yildirim.soylemez@dagitimkanali.com.tr

Sıcak yaz günlerinde sektörün nabızı Dağıtım Kanalı'nda

Dağıtım Kanalı'nın Ağustos 2025 sayısı ile yine karşınızdayız! Yazın sıcak günlerinde sektörün dinamiklerini serin bir perspektifle ele aldığımız bu sayımız, her zamanki gibi dopdolu içerikler ve gündemi yakalayan röportajlarla yayınlandı. Sektörün önde gelen isimleriyle gerçekleştirdiğimiz özel röportajlar, güncel trend analizleri ve sahadan gerçek veriler bu sayımızda sizleri bekliyor. Dijitalleşme, sürdürülebilirlik, tüketici alışkanlıklarındaki dönüşüm gibi konuları derinlemesine ele aldık; dağıtım ağının geleceğine dair önemli öngörülere yer verdik. Sektörün sesi olmayı sürdüren Dağıtım Kanalı, her sayısında olduğu gibi bu ay da karar vericilere, yöneticilere ve sahadaki profesyonellere rehberlik etmeye devam ediyor.

Türkiye'nin beyaz eşya sektöründe köklü geçmişiyle öne çıkan, yenilikçi yaklaşımıyla geleceği şekillendiren Sersim, ekonomik belirsizliklere rağmen üretim ve ihracat odaklı büyümesini istikrarlı adımlarla sürdürüyor. Çevre dostu üretim modeli, güçlü Ar-Ge yatırımları ve iç pazarda izlediği stratejik yol haritasıyla dikkat çeken şirket, sektördeki yerini her geçen gün daha da sağlamlaştırıyor. Bu sayımızda, Sersim Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Ustaoglu ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajda; Kayseri'de kurulması planlanan bulaşık makinesi fabrikasından global fuar hazırlıklarına uzanan geniş bir yelpazede firmanın gelecek vizyonunu konuştuk.

İklimlendirme ve beyaz eşya sektöründe geliştirdiği yenilikçi çözümlerle dikkat çeken Panalı A.Ş., yalnızca ürün portföyünü genişletmekle kalmıyor; aynı zamanda kullanıcı deneyimini önceleyen teknolojileri, sürdürülebilir üretim modeli ve bayi bağlılığını güçlendiren programlarıyla da sektörde fark yaratıyor. 2025 yılı, ekonomik belirsizlikler ve daralan iç pazar talebiyle şekillense de Panalı A.Ş., Airfel Vibe gibi yerli üretim ürünlerle ve Airfel Plus gibi sadakat programlarıyla bu zorlu dönemi avantaja çevirmeyi başarıyor. Biz de bu sayımızda Panalı A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Berkay Öztüz ile bir araya gelerek, markanın 2025'in ilk yarısındaki performansını, güçlü bayi ağına dayalı büyüme stratejisini, yeni nesil ürünlerini ve 2026'ya dair hedeflerini konuştuk. Rekabetin yoğunlaştığı bir pazarda, sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyümenin nasıl sağlandığını bu özel röportajda tüm yönleriyle ele aldık.

Beyaz eşya ve züccaciye alanında 20 yılı aşkın süredir Isparta'da faaliyet gösteren Davraz Ev Dünyası, sektördeki deneyimini Korkmaz'ın en yeni konsept mağazasıyla taçlandırdı. Aileden gelen ticaret mirasını sürdüren Ayşe Korkmaz, 2002 yılında babasının açtığı mağazada edindiği deneyimlerle bugün işin başında yer alıyor. Genç yaşına rağmen sektördeki kararlı duruşuyla dikkat çeken Korkmaz, hem kadın girişimciliğinin hem de kuşaklar arası sürdürülebilirliğin başarılı bir örneğini temsil ediyor.

Muğla'nın Ortaca ilçesinde 1965'ten bu yana hizmet veren Çepkan Mobilya, sadece ürün satan bir mağaza değil; bölgenin hafızasında yer etmiş, nesilden nesile aktarılan bir aile emeğinin simgesi. Bu köklü yapının ikinci kuşak temsilcisi Neyran Çepkan, ticaret hayatına genç yaşta babasının yanında adım atmış ve zamanla hem işletmenin yönünü belirleyen hem de sektörde saygı gören bir kadın girişimciye dönüşmüş. Zaman içinde değişen müşteri beklentilerinden, ekonomik dalgalanmaların esnaf üzerindeki baskısına; aile şirketi olmanın sorumluluklarından sektörel dönüşüme kadar birçok konuyu Neyran Hanım'la içtenlikle konuştuk. Bu röportajda, Ortaca'nın ekonomik yapısına katkı sunan bir işletmenin ve onu bugünlere taşıyan güçlü bir kadının hikâyesine tanıklık edeceksiniz.

İyi okumalar

GÜCÜ ELİNİZDE TUTUN!



İş ortaklarımız faaliyet konularına odaklanırken, **HTS**, uzman kadrosu ve ileri teknoloji altyapısı ile, onlara ve müşterilerine 17 yıldır en iyi servis hizmeti vermeye devam ediyor.



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.
Site Mahallesi Adıvar Sokak No. 24 Ümraniye - İstanbul
Telefon : (0216) 527 82 83
www.htsteknik.com

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

Sersim, hem ihracattaki küresel başarısını hem de iç pazardaki konumunu güçlendiriyor

Türkiye'nin beyaz eşya sektöründe köklü ve yenilikçi üreticilerinden Sersim, ekonomik dalgalanmalara rağmen üretim ve ihracat odaklı büyümesini kararlılıkla sürdürüyor. Yeni yatırımlar, çevreci üretim anlayışı, Ar-Ge gücü ve iç pazardaki stratejik hamleleriyle dikkat çeken firma; sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Bu özel röportajda, Sersim Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Ustaoglu ile Sersim'in Kayseri'de planladığı bulaşık makinesi fabrikasından uluslararası fuar hazırlıklarına kadar pek çok başlığı konuştuk.



Mehmet Ustaoglu Sersim Yönetim Kurulu Üyesi

İbrahim Ustaoglu Sersim Yönetim Kurulu Başkanı

Ekonomide zorlu bir dönemdeyiz paradan para kazanıldığı ve üretimin düştüğü böyle bir dönemde 2026 yılında Kayseri'de, hangi motivasyon duygusu ile Bulaşık Makinesi fabrikası açmayı planlıyorsunuz?

Açık söylemek gerekirse, bir sanayici olarak benim en temel motivasyonum, kazancımı yeniden üretime yönlendirerek ülkemize katkı sağlamaktır. Bu yatırım, yalnızca ekonomik bir girişim değil; aynı zamanda toplumsal ve çevresel sorumluluklarımızın da doğal bir yansımasıdır.

Kurmayı planladığımız Bulaşık Makinesi fabrikası, en güncel teknolojilerle donatılmış ve sürdürülebilirlik standartlarına tam uyumlu bir tesis olacak. Bu sayede, ürünlerimizde daha yüksek teknolojilere yer

vererek ihracat ve yurt içi satış hacmimizi artırmayı hedefliyoruz.

Pişirici ve soğutucu ürün gruplarımızdan sonra, mutfağın eksik kalan son halkasını da tamamlayarak, uzun süredir müşterilerimizden gelen talebe yanıt vermeyi amaçlıyoruz. Bu yeni tesisimizle birlikte, Leeds Silver — hatta mümkünse Leeds Gold — sertifikasyonunu alarak yalnızca Türkiye'de değil, dünya genelinde sürdürülebilir üretim yapan sayılı firmalardan biri olmayı hedefliyoruz.

Üretim sonrası yılda kaç adet bulaşık makinesi üretimi yapmayı, ilk etapta planlanan iç ve dış satış adetlerinin kaç adet olacağı konusunda bilgi verebilir misiniz?

Yeni tesisimizde üretimi üç aşamada gerçekleştirmeyi planlıyoruz. 3. Faz sonunda 2M adet üretim kapasitesine ulaşmayı hedefliyoruz

Toplamda 50.000 metrekarelik kapalı üretim alanına sahip olacak bu fabrikamızda, üretimin yaklaşık yüzde 90'ını ihraç etmeyi, geri kalan yüzde 10'luk kısmı ise yurt içi pazara sunmayı planlıyoruz.

Bu ihracat odaklı büyüme stratejimizle, hem ülkemizin sanayi gücüne katkı sağlamayı hem de küresel pazardaki etkinliğimizi artırmayı amaçlıyoruz.

Bulaşık makinası yatırımı ile de kalmayıp KayseriOrganize Sanayi Bölgesi'nde yeni fabrikanızı kurarak



Kayseri Organize Sanayi Bölgesi- Sersim Yeni Fabrikası (25.000 m²)

İç piyasa ürünlerinin üretimine başladığınızı duyduk. Bu adım, iç piyasaya yönelik ayrı bir odaklanma stratejisine geçtiğinizi gösteriyor diyebilir miyiz?

Evet, bu adım iç piyasaya yönelik daha net ve güçlü bir odaklanma stratejimizin göstergesi. Kayseri Organize Sanayi Bölgesi'nde 25.000 m² alan üzerine kurduğumuz yeni fabrikamızda, iç pazara yönelik ocak, davlumbaz ve multicooker fırın üretimine başladık. Önceden bu ürünleri serbest bölgedeki tesisimizde üretilip iç piyasaya yönlendiriyorduk. Şimdi ise doğrudan iç piyasa için, yerinde üretim yaparak daha hızlı ve etkin bir şekilde hizmet verebiliyoruz. Bu da hem operasyonel verimliliğimizi artırıyor hem de iç pazar dinamiklerine daha esnek yanıt vermemizi sağlıyor.

Ürettiğiniz ürünler hep mutfak içindeki ürünler, mutfak dışı üretime hangi ürünlerle ne zaman geçmeyi planlıyorsunuz. Bu ürünler ilk etapta hangileri olacak?

2032'ye uzanan Kurumsal Stratejimiz çerçevesinde, mutfak dışı ürün gruplarına da kademeli olarak geçmeyi değerlendiriyoruz.

İlgili fizibilite çalışmalarımızı büyük ölçüde tamamlamış durumdayız. 2026 yılında planladığımız ikinci faz stratejimizle birlikte Ticari Strateji, İş Modeli ve Hedef Operasyon Modelimizi olgunlaştırarak, bu alanlara yönelik netleşmiş bir yol haritası oluşturmayı ve bu alanlarda adım atmayı hedefliyoruz.

Dünyanın önde gelen markalarıyla çalışmak üretiminizi ve iş yapış şeklinizi nasıl etkiliyor?

Global markalarla çalışmak, bize hem büyük bir sorumluluk hem de sürekli gelişim fırsatı sunuyor. Yüksek kalite standartlarını

karşılama ve sıkı denetimlerden geçmek, üretim süreçlerimizi sürekli iyileştirmemizi sağlıyor. Müşteri taleplerine hızlı ve doğru yanıt vermek artık iş yapış biçimimizin bir parçası hâline geldi.

Ayrıca, sürdürülebilirlik konusundaki artan beklentiler doğrultusunda önemli adımlar atıyoruz. Yeni bulaşık makinesi fabrikamız bu vizyonun bir örneği. Global Compact üyeliğimiz ve bu yıl yayımlayacağımız ilk Sürdürülebilirlik Raporumuz da bu yaklaşımı destekliyor.

Kısacası, global iş birlikleri hem bugünün taleplerine hem de yarının gerekliliklerine uyum sağlamamıza katkı sunuyor.

Beyaz eşya üreticisi bir firma olarak fabrikanızı gezdiğinizde çalışanlarınızı hem çok tecrübeli hem de genel anlamda mutlu olduklarını gözlemledik. Tecrübe ve mutluluğun üretimimize faydaları nelerdir?

Bu gözleminiz beni çok mutlu etti. Gerçekten de hem tecrübenin hem de

iş yerindeki mutluluğun üretim kalitesi üzerinde büyük etkisi olduğuna inanıyorum.

Ayrıca, çalışanlarımızın sadece iş hayatlarını değil, özel yaşamlarını da gözetmeye çalışıyoruz. Bu anlayışla, Serbest Bölge'de çalışanlarımızın çocukları için özel bir kreş uygulamamız var. Bunun yanı sıra, kadın ve engelli istihdamına da öncelik veriyor; çeşitliliği ve kapsayıcılığı artırmaya özen gösteriyoruz. Fabrikamızda 30 yılı aşkın süredir bizimle olanlar var. Bu uzun soluklu birliktelikler insan odaklı yaklaşımımızın bir yansıması ve üretimdeki ustalığımızın en açık göstergesidir.

Üretici bir firma olarak birçok patentleriniz var. Hem patentlerinizden hem de Ar-Ge çalışmalarınızdan söz eder misiniz?

Ar-Ge bizim için sadece teknik bir birim değil; yeniliğin, gelişimin ve markamızı geleceğe taşıyan en güçlü yapı taşı. Bünyemizde 70 mühendis, 12 tekniker ve 30 tasarım uzmanından oluşan güçlü bir Ar-Ge ekibimiz var. Bu ekip; ürün



Kayseri Serbest Bölgesi- Soğutucu & Pişirici Fabrikaları

“Ürünlerimiz; yüksek kalite, uzun ömür, sürdürülebilirlik ve yenilikçilik sunar. Bu değeri son kullanıcıya en iyi şekilde ulaştırmak için hem TECNA markamız hem de diğer markalarımızla dağıtım kanalındaki iş ortaklarımızla daha yakın çalışmaya ve markalarımızı hep birlikte büyötmeye kararlıyız.”



Sersim Bulaşık Makinesi Fabrika Alanı

Burak Koç (GM)

İbrahim Ustaoglu (YKB)

Mehmet Ustaoglu (YKÜ)

geliştirme, endüstriyel tasarım, elektronik donanım, yazılım geliştirme ve malzeme mühendisliği gibi beş ana uzmanlık alanında yapılandırılmış durumda.

Ar-Ge departmanımız, üretim ve pazarlama ekipleriyle sıkı bir iş birliği içinde çalışıyor. Hızlı prototipleme ve geri bildirim döngülerine dayalı çevik geliştirme yöntemleri sayesinde fikirden ürüne geçiş süremiz oldukça kısa.

Son 3 yılda ciromuzun %2,5'ini Ar-Ge'ye ayırdık. Ayrıca üniversitelerle birlikte yürüttüğümüz beş ortak projeye akademik bilgiyle sektörel deneyimi bir araya getiriyoruz.

Patent ve tasarım tarafında da oldukça güçlü bir portföye sahibiz: Pişirici ve soğutucu ürün gruplarımızda bugüne kadar 445 patent başvurusu ve 1.501 tescilli endüstriyel tasarıma imza attık. Bu patentlerin büyük bölümü doğrudan ticarileşti.

Bulaşık makinesi tarafında ise yeni ürün grubumuz olmasına rağmen 36 patent başvurusumuz ve 379 farklı parça ile komponent tasarımı mevcut. 26 farklı modüler tasarım metodolojisi sayesinde aynı platformdan farklı aile görünüşlerinde ürünler ortaya koyabiliyoruz. Kısacası, inovasyon ve Ar-Ge bizim için

bir tercih değil, sürdürülebilir rekabetin temel şartı. Bu anlayışla çalışmaya devam ediyoruz.

Yurt dışında 40 yılı aşkın kullandığınız global markanız var, bunun haricinde hem yurt içinde hem de yurt dışında hangi markalarla faaliyet gösteriyorsunuz? Özellikle bu yılki İFA fuarında hangi ürünleri sergileyeceksiniz? Ziyaretçilerinize buradan bir mesaj vermek ister misiniz?

Yurt içinde özellikle geleneksel kanalda TECNA markamıza ağırlık veriyoruz. Türkiye'de 184 satış noktasında TECNA markamızla ürünlerimizi son tüketiciye ulaştırıyoruz. Yurt dışında ise İFA Fuarı'nda global markamızın yanı sıra USTO markamızla da yer alacağız. Ayrıca, İFA başta olmak üzere diğer uluslararası fuarlarda da USTO markamızı da öne çıkarmak için adımlar atmaya başladık. Bu platformlarda her iki markamızın katma değerli ürünlerini, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmalarımızı ve inovatif çözümlerimizi sergilemeyi hedefliyoruz.

Bu yılki İFA Fuarı'nda, önceki yıllardan farklı olarak pişirici ve soğutucu ürün gruplarımızdaki inovasyonlarımızın yanı sıra, yeni geliştirilen bulaşık makinesi ürünlerimizi de ziyaretçilerimizin

beğenisine sunacağız. Tasarım, teknoloji ve sürdürülebilirlik anlamında farklılaşan ürünlerimizi tanıtacağımız bu fuarda, ziyaretçilerimizi standımıza bekliyoruz. Yenilikçi çözümlerimizi yakından görmek, sürdürülebilirlik yaklaşımımızı dinlemek ve iş birliği fırsatlarını konuşmak isteyen herkesi İFA Berlin fuarında Salon: 9 Stand No: 113 Sersim standımıza davet ediyoruz.

Fabrika ziyaretimiz esnasında ürünlerinizin çok özellikli ve çok kaliteli ürünler olduğunu gözlemledik. Bu kalitenin dağıtım kanallarınızda henüz tam karşılığını göremediğini düşünüyorum. Bu konuda ivedilikle çözeniz gereken ve yapmanız gereken konuları müşterilerinize buradan mesaj olarak vermek ister misiniz?

Bu gerçekten yerinde ve değerli bir tespit. Kendi markanıza yatırım yaptığınız ölçüde, yüksek katma değerli ürünleri pazara daha güçlü şekilde sunmanız mümkün oluyor. Biz de bu bilinçle, özellikle TECNA markamızı yurt içinde daha da güçlendirmek ve son kullanıcıya değerlerimizi daha iyi aktarabilmek adına önemli adımlar atıyoruz.

Bu kapsamda hem online hem de offline kanallarda pazarlama faaliyetlerimizi yoğunlaştırdık. Ürünlerimizin kalite, uzun ömür, sürdürülebilirlik ve yenilikçilik gibi öne çıkan özelliklerini son tüketiciye daha iyi anlatmak için dijital kampanyalardan mağaza içi uygulamalara kadar geniş bir yelpazede çalışmalar yürütüyoruz.

Müşterilerimize buradan şu mesajı vermek isteriz: Ürünlerimiz; yüksek kalite, uzun ömür, sürdürülebilirlik ve yenilikçilik sunar. Bu değeri son kullanıcıya en iyi şekilde ulaştırmak için hem TECNA markamız hem de diğer markalarımızla dağıtım kanalındaki iş ortaklarımızla daha yakın çalışmaya ve markalarımızı hep birlikte büyötmeye kararlıyız.



Sersim Yönetim Binası

Mutfağınızda Göz Alıcı Uyum: Tecna Ankastre Serisi

Mutfağınızda tam uyum sağlarken, her kullanımda maksimum verim sunar.



Coffee Factory, Amerika ve Rusya yatırımlarıyla güçleniyor

Türkiye'nin hızlı büyüyen kahve zincirlerinden Coffee Factory, düzenlediği yatırımcı toplantısında 2025 yılı ilk yarısında elde edilen büyüme verilerini, dijital dönüşüm yatırımlarını ve global pazarlara yönelik aktif stratejilerini kamuoyuyla paylaştı. Toplantı; yatırım fonları, sektör liderleri ve potansiyel iş ortaklarının katılımıyla gerçekleşti.

%38 büyüme, 3 milyon TL'lik dijital yatırım

2025'in ilk yarısında mağaza sayısını 38'e çıkaran The Coffee Factory, toplam satış hacmini %38 artırarak pazardaki konumunu güçlendirdi. Aynı dönemde, müşteri deneyimini dijitalleştirmek ve sadakat yapısını güçlendirmek amacıyla mobil uygulama altyapısı için 3 milyon TL yatırım gerçekleştirdi. Uygulama; mobil sipariş, kişiselleştirilmiş kampanyalar ve dijital sadakat programı gibi özelliklerle sektöre yenilik katacak.

The Coffee Factory Genel Müdürü Batuhan Şahin, "Kahve deneyimini yalnızca mağazada değil, dijitalde de yeniden tanımlıyoruz. Sadece kahve değil; tasarımı, hızı ve akıllı sadakatıyla farklılaşan bir marka olacağız."

Bu pazarlarda, "cozy & premium" deneyim sunan Türk markalarının artan cazibesi ve



The Coffee Factory'nin butik zincir yapısı sayesinde, güçlü penetrasyon beklentisi bulunuyor.

Yerli tedarikçilerle güçlü değer zinciri

Coffee Factory'nin büyüme modeli; yüksek kalite, sürdürülebilir maliyet ve ekonomik katkı dengesini sağlayan yerli tedarikçi odaklı bir strateji üzerine kurulu. Kahve dışı tüm gıda ürünleri, ambalajlar, ekipman ve dijital çözümler ağırlıklı olarak Türkiye'deki

üreticilerden tedarik ediliyor. Bu yaklaşım hem operasyonel esneklik sağlıyor hem de tedarik risklerini minimuma indiriyor.

Aynı zamanda bu yapı, yerli üreticilerle uzun vadeli iş birliklerini teşvik ederek çift taraflı ekonomik sürdürülebilirlik yaratıyor. Marka, yerli tedarik zinciri modelini yurt dışı açılımlarında da bir rekabet avantajı olarak konumlandırmayı planlıyor.

MediaMarkt Türkiye'den evde otomatik kahve makinesi bakım hizmeti!

Günün her anına eşlik eden kahve, farklı pişirme yöntemleriyle ön plana çıkarken bir barista deneyimiyle kahve hazırlamayı kolaylaştıran inovatif kahve makinelerine talep de günden güne artıyor. Mağazalarında yarattığı Barista köşeleriyle kahve tutkunlarına çok yönlü bir kahve deneyimi sunan MediaMarkt Türkiye, geniş ürün yelpazesıyla de son teknoloji kahve makinelerini müşterileriyle buluşturuyor.

Makinelerin performansı artıyor, kahve ilk günkü lezzetinde hazırlanıyor

Kahve severler için sunduğu çözümleri her geçen yıl daha da genişleten MediaMarkt Türkiye, kahve keyfinin evlerde ilk günkü lezzetiyle sürmesi için yenilikçi bir hizmet daha hayata geçiriyor. Otomatik kahve makinelerinin bakımı ve temizliğinin performansı ve kahvenin lezzeti açısından kritik öneme sahip olduğundan yola çıkan MediaMarkt Türkiye, Otomatik Kahve Makinesi

Bakım Hizmeti ile kahve sever müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor.

Ömrünü tamamlayan filtreler değiştiriliyor

Evinde otomatik kahve makinesi olan ya da almayı planlayan herkesin faydalanabileceği bu hizmet ile MediaMarkt'tan ya da farklı bir yerden satın alınan otomatik kahve makinesinin bakımı ve temizliği müşterinin adresinde yapılıyor. MediaMarkt Türkiye'nin uzman ekipleri makinenin iç ve dış temizliğinin yanı sıra filtre temizliğini de yapıyor. Filtre ömrünü tamamlamış ve kullanılamayacak durumda ise ücretsiz olarak değiştiriliyor, koku ya da lezzete etki eden tüm problemler gideriliyor. Makinenin performans değerleri de kontrol ediliyor ve ilk günkü performansını ve kahve lezzetini koruması sağlanıyor.

Otomatik kahve makinesi bakım hizmeti ile makinenin kullanım ömrü de artırılarak elektronik atık olmasının önüne geçiliyor.



Arzum Airtasty Smart'ın geniş haznesi, bir lezzet hazinesi!

Arzum Airtasty Smart'ın geniş hazne kapasitesiyle
birbirinden lezzetli yemeklere imza atıyoruz.



Arzum

Pazardaki talebin daraldığı dönemlerde Daikin Airfel Plus desteklerini arttırarak bayilere katkıda bulunuyor

İklimlendirme ve beyaz eşya sektöründe yenilikçi çözümleriyle dikkat çeken Panalı A.Ş., son yıllarda yalnızca ürün gamını genişletmekle kalmıyor, aynı zamanda bayi sadakat programları, kullanıcı dostu teknolojiler ve sürdürülebilir üretim anlayışıyla da öne çıkıyor. 2025 yılı, sektör genelinde daralan talep ve ekonomik belirsizliklerle geçse de şirketin vizyoner adımları, özellikle Airfel Plus gibi programlar ve Airfel Vibe serisi gibi yerli üretim teknolojilerle fark yaratmayı sürdürüyor. Biz de bu kapsamda Panalı A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Üyesi Berkay Öztüz ile bir araya gelerek hem yılın ilk yarısına dair gelişmeleri hem de markanın güçlü bayi ağı stratejisini, yeni ürünlerini ve 2026'ya dair planlarını konuştuk. Röportajda, pazardaki rekabet ortamına rağmen sürdürülebilir büyümenin nasıl mümkün kılındığını ve tüketici beklentilerine nasıl yanıt verildiğini detaylıca ele aldık.



Mustafa Berkay Öztüz Panalı DTM San.ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

Yakın dönemde firma özelinde yaptığınız çalışmalardan genel olarak bahsedebilir misiniz? 2025 yılı genel olarak nasıl geçiyor sizler için?

2025 yılı başında hedeflediğimiz gibi iyi bir bağlantı dönemi geçirdik. Bu bağlantıları yurt dışı seyahat kampanyalarıyla destekledik fakat sezonun geç gelmesi ve genel ekonomik koşullar dolayısıyla satış adetleri beklentilerimizin biraz altında gerçekleşiyor.

Güçlü bayi ağını geliştiren uygulamalarınızdan biri olan Airfel Plus çalışmalarınız ne durumda? Bu bayi sadakat programı için hedeflediğiniz noktaya ulaşabildiniz mi?

Airfel Plus, iş hacmini büyütme amacıyla son kullanıcı satış performansı ve ihtiyaçlarını izleyerek "iş ortakları" için kişiselleştirilmiş bir ödüllendirme programıdır, aynı zamanda satış sonrasında kurulum talebi iletilme ve takip etme aracı olarak da işlev görüyor. Özellikle pazardaki talebin daraldığı dönemlerde Daikin Airfel Plus desteklerini arttırarak bayilere katkıda bulunuyor. Airfel Plus sistemindeki kampanyalar sayesinde markamıza yeni bayiler dahil ediyoruz. Airfel ailesi günden güne büyüyor markamız güçleniyor. Böylece biz de hedeflediğimiz noktaya daha güçlü adımlarla yol kat ediyoruz.

Bu programa bayilerin yaklaşımı ne durumda?

Airfel Plus programına bayilerimizin yaklaşımı oldukça pozitif. Belirli dönemlerde değişen kampanyalar her zaman bayilerimizi desteklemekte. Ayrıca satış sonrası hızlıca otomatik olarak sistemden en müsait servis ekibini ürün montajı gerçekleşmesi için yönlendirilebiliyor. Bu da montaj takibini kolaylaştırıyor.



Airfel Plus, iş hacmini büyütmek amacıyla son kullanıcı satış performansı ve ihtiyaçlarını izleyerek “iş ortakları” için kişiselleştirilmiş bir ödüllendirme programdır, aynı zamanda satış sonrasında kurulum talebi iletilme ve takip etme aracı olarak da işlev görüyor.

Özellikle pazardaki talebin daraldığı dönemlerde Daikin Airfel Plus desteklerini arttırarak bayilere katkıda bulunuyor.

Airfel Plus sistemindeki kampanyalar sayesinde markamıza yeni bayiler dahil ediyoruz. Airfel ailesi günden güne büyüyor markamız güçleniyor. Böylece biz de hedeflediğimiz noktaya daha güçlü adımlarla yol kat ediyoruz.



Airfel Plus özelinde önümüzdeki dönemde yapılacak yenilikler nelerdir?

Yenilikler devamlı güncellenmektedir. Bayileri destekleyen düzenli kampanyalarımız devam edecektir.

Yakın dönemde piyasaya sürdüğünüz / süreceğiniz Airfel Vibe serisi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Airfel Vibe serisi Daikin Türkiye tesislerinde üretilmeye başlandı, üretim kapasitesi arttırılarak dışa bağımlılığı azaltmayı hedefliyor. Üründe 3 boyutlu üfleme özelliği var, 3 boyutlu üfleme teknolojisiyle hava, hem yatay hem dikey yönlerde eşit ve dengeli şekilde dağılır. Bu sayede odanın her noktasında homojen sıcaklık ve ideal konfor düzeyi sağlar. Ayrıca online olarak telefon veya tableten kontrol edilebiliyor. Son olarak, Airfel Vibe klimalarımız 5 yıl Daikin Türkiye yetkili servisleri garantilidir.

Bu klimayı piyasadaki rakiplerinden ayıran özellikleri nelerdir?

Daikin tesislerinde üretimine başlanmış olması en büyük ayırt edici özelliklerimizden biri. Diğerlerini saymak gerekirse;

5 Yıl Garanti: Klimalarımız, 5 yıl garanti süresiyle uzun ömürlü kullanım ve güvenli bir deneyim sunar. Bu süre, sektör standartlarının üzerindedir ve ürün kalitemize duyduğumuz güveni yansıtır. Genişletilmiş garanti süresi sayesinde kullanıcılarımız, olası teknik sorunlara karşı ekstra korumayla konforu uzun yıllar boyunca gönül rahatlığıyla yaşar.

(5 yıl garanti süresi 31 Mart 2026 tarihine kadar Daikin yetkili servisleri tarafından montajı yapılmış Airfel Vibe klimalarda geçerlidir. Detaylar airfel.com.tr/de.)

Online Controller: Klimanızda standart olarak sunulan Online Controller özelliği sayesinde, cihazınızı akıllı telefon veya tablet üzerinden her yerden kolayca kontrol edebilirsiniz. Bu özellik konforunuzu artırırken zamandan da tasarruf sağlar.

Akıllı Temizleme: 55°C'ye kadar ısıtılan iç ünite evaporatörü, tozları etkili şekilde temizler ve nem oluşumunu önler. Bu sayede daha hijyenik bir ortam sağlanır. Donma, çözülme ve kurutma adımlarını içeren bu akıllı temizlik

döngüsü ile cihazınız hem hijyenik kalır hem de ilk günkü performansını uzun süre korur. Yaşam alanınızda ise sürekli ferah bir hava sağlar.

Geniş Operasyon Sıcaklığı: Airfel Vibe klima, geniş operasyon sıcaklığı aralığı sayesinde, zorlu hava koşullarında bile kesintisiz performans sunar. -10°C ile 50°C arasında soğutma, -15°C ile 30°C arasında ısıtma yapabilen bu sistem, her mevsimde konfor sağlar.



Gündeminizde olan diğer bir ürününüz Airfel Hava Serinletici. Bu ürünün özellikleri nelerdir? Müşterilere bu ürünle neler sunacaksınız?

Airfel hava serinleticiyle birlikte ev veya ofisler için mükemmel bir serinletme deneyimi sunmayı amaçlıyoruz. Kolay taşınabilen çok etkili bir ürün bu sıcak yaz aylarında herkesin ihtiyaç duyduğu bir ürün.

Özellikleri;

Nemlendirme Fonksiyonu, Güçlü Hava Akışı, 10 Litre Su Tankı, 3 Farklı Fan Kademesi, 3 Farklı Üfleme Modu, 7 Saat Zamanlayıcı, Kablosuz Uzaktan Kumanda, Su Sızdırmaz Tasarım



Klima kategorisi son birkaç yıldır büyümesini sürdürüyor. Günümüzde hem fazla arzdan hem de son ekonomik gelişmeleri göz önüne alarak satışların ve pazarın genel durumunu değerlendirebilir misiniz?

Bu sene birçok markanın pazara ürün sunmasıyla birlikte rekabet çok arttı ve şu anda arz talebi geçti. Birkaç yıldır büyüyen iklimlendirme pazarı bu sene satış anlamında beklediğimizden yavaş geçiyor.

2025 yılı sonu için genel hedefleriniz nelerdir? 2026 yılı için de hazırlıklarınızdan bahsedebilir misiniz?

2025 yılı boyunca hedeflerimiz iklimlendirme sektörü, beyaz eşya ve Panalı Dekoratif Eşyalar departmanımızda büyüyerek ilerlemek.





Time Dergisi, Beko'yu dünyanın en sürdürülebilir 20 şirketinden biri seçti



'Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın' vizyonu ile sektörde sürdürülebilirlik alanındaki dönüşüme öncülük eden Beko, çalışmalarıyla uluslararası kuruluşlardan takdir görmeye devam ediyor. Dünyanın en köklü yayınlarından TIME dergisinin önde gelen istatistik kuruluşu Statista iş birliğinde ikincisini yayımladığı "Dünyanın En Sürdürülebilir Şirketleri" listesinde bu yıl 500 şirket arasında 44'üncü sıradan 17'nci sıraya yükselen Beko, endekste bu yıl da sektörünün lideri oldu ve Türkiye'den listeye giren şirketler arasında zirvede yer aldı.

TIME dergisi ve Statista'nın "Dünyanın En Sürdürülebilir Şirketleri 2025" listesi 35 ülkeden 5 bin 700'ü aşkın şirketin karbon emisyonu, sürdürülebilirlik hedef ve girişimlerine bağlılık, iş güvenliği, çalışan bağlılığı ve uluslararası raporlama standartlarına uyum gibi

sürdürülebilirlik yönetimi ve şeffaflığına ilişkin 20'den fazla temel performans göstergesine göre değerlendirilmesiyle oluşturuldu. Endeks, sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarıyla fark yaratan ilk 500 şirketi Karbon Saydamlık Projesi (CDP) puanları, Bilim Temelli Hedefler Girişimi (SBTi) onaylı yakın ve uzun vadeli hedefleri, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi ve Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi (GEI) sıralamaları ile Küresel Raporlama Girişimi (GRI), Sürdürülebilirlik Muhasebesi Standartları Kurulu (SASB) ve İklimle İlgili Finansal Açıklamalar Görev Gücü (TCFD) standartlarına uyum gibi göstergeleri de göz önüne alarak sıralıyor.

Beko, sürdürülebilirlik alanındaki performansı ile dünyanın en prestijli listelerinde üst sıralarda yer alıyor

Beko, 2024 S&P Global Kurumsal Sürdürülebilirlik Değerlendirmesi'nde 100 üzerinden 87 puan alarak altıncı kez üst üste DHP Dayanıklı Ev Aletleri Sektörü'nde en yüksek skoru elde eden şirket oldu. Ayrıca, Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde üst üste 8'inci kez yer aldı.

Beko, Corporate Knights'ın yayınladığı "Global 100" listesine art arda beşinci kez girme başarısını göstererek, dünya genelinde 68'inci, sektöründe ve Türkiye'de 1'inci sırada yer aldı. Şirket ayrıca, Corporate Knights'ın hazırladığı Clean200 listesine üçüncü kez girdi.

Şirket, Real Leaders'ın "2025 Top Impact Companies" listesinde 1'inci sırada yer alırken, Karbon Saydamlık Projesi (Carbon Disclosure Project - CDP) 2024 İklim Değişikliği Programı'nda "A", Su Güvenliği Programı'nda "A" skoru ile derecelendirildi. 2023 Bloomberg Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Endeksi'nde (GEI) 485 şirket arasında ilk kez yer aldı.



Samsung'a Türkiye Müşteri Deneyimi Ödülleri (TCXA) 2025'ten 3 altın ödül

Samsung Electronics Türkiye, müşteri deneyimini dönüştüren yenilikçi projeleriyle TCXA 2025'te üç farklı kategoride Altın ödüle layık görüldü. "Müşteri Görüşü ve Geri Bildiriminin En İyi Kullanımı" kategorisinde ödül kazanan projede, çok kanallı geri bildirimler sistematik olarak analiz edilerek içgörüler hizmet süreçlerine entegre edildi; böylece hem müşteri memnuniyetinde hem de operasyonel verimlilikte anlamlı artış sağlandı. "En İyi Ürün veya Hizmet Geliştirme" kategorisinde Altın ödüle ulaşan diğer projede ise, geleneksel eğitim ihtiyacını ortadan kaldıran, kullanıcı dostu ve akıllı yönlendirme sistemleriyle desteklenen bir yapı kurgulanarak çalışan performansı ve müşteri deneyimi eş zamanlı olarak iyileştirildi. "En İyi Çağrı Merkezi" kategorisindeki başarı ise, müşteri deneyimini kolaylaştıran voicebot, chatbot, AI destekli ürün tarama, Uzaktan Erişim gibi ileri teknolojiler ve satış entegrasyonunu bir araya getiren çok kanallı bir müşteri hizmetleri modeliyle elde edildi. Bu üç prestijli ödül, Samsung Electronics Türkiye'nin müşteri deneyimi alanındaki vizyoner yaklaşımının ve yenilikçi hizmet anlayışının güçlü bir göstergesi oldu.

"Hedefimiz: Hep daha iyi kullanıcı deneyimi sunmak"

Satış Sonrası Hizmetler ekibi olarak uçtan uca, hizmet verdikleri her kanalda memnuniyeti artırma felsefesiyle çalıştıklarını söyleyen Samsung Electronics Türkiye Servis ve Müşteri Hizmetleri Kıdemli Direktörü Erbil Topgül, "Samsung olarak sadece inovatif ürünlerimizle değil, hayatı kolaylaştıran servis ve satış sonrası

hizmetlerimizle de müşterilerimizin her an yanlarında yer alıyoruz. Müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik stratejik bir içgörü yönetimi yaklaşımı benimseyerek; müşterilerimizle temas kurduğumuz her kanalda proaktif davranıyor, dijital çözümlere yatırım yapıyor, gelen geri bildirimleri büyük bir ciddiyetle ele alıyor ve verileri analiz ederek kişiselleştirilmiş hizmetler sunmaya öncelik veriyoruz. Tüm bu çalışmalarımız sayesinde müşteri taleplerine hızlı ve doğru çözümler sunarken çalışan performansını ve müşteri memnuniyetini artırıyoruz. Hep daha iyi bir kullanıcı deneyimi sunmak amacıyla yürüttüğümüz projelerin 3 Altın ödülle taçlandırılması bizim için büyük bir gurur. Emeği geçen tüm takım arkadaşlarıma teşekkür ediyorum." dedi.



WASHLENS PLUS SERIES 2

**Her detayıyla
size özel bir yıkama deneyimi**



Fırçasız Inverter Motor Teknolojisi ile enerji tasarrufunu sessizlik ve uzun ömürle birleştiren **Washlens Plus Series 2 bulaşık makinesi**, %10 daha geniş **Maxi Tub** haznesiyle büyük mutfak ekipmanları için ekstra alan sunar. **hOn Uygulaması** sayesinde uzaktan kontrol ve ek program seçenekleriyle kişiye özel yıkama deneyimi sağlar.



Haier

TEKA, Türkiye’de gelecek 5 yılda 5 kat büyümeyi hedefliyor



Aydın Kuzaltı TEKA Avrasya CEO’su

Teka’nın İzmir’deki üretim tesislerinde basın mensuplarının sorularını yanıtlayan TEKA Avrasya CEO’su Aydın Kuzaltı Midea birleşmesinin ardından TEKA Türkiye olarak güçlü bir büyüme hedefi ile ilerleyeceklerini söyledi. Kuzaltı, “Bu yılki önceliklerimiz, ürün gamını genişletmek ve satış kanalını yeniden yapılandırarak çeşitlendirmek olacak. Şu dönemde Türkiye’de, başta klima olmak üzere TEKA markalı yeni ürün çeşitlerini portföümüze eklemeye başladık. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda, bu yılki ciromuzu geçen yıla oranla %50’nin üzerinde arttırmayı, 5 yıl içinde de 5 kat büyümeyi hedefliyoruz. Birleşmenin hem üretim hem perakende tarafında, önemli yansımaları olacak. Önceliğimiz mevcut fabrikaların kapasitelerini ve verimliliğini artırma yönünde. Bu doğrultuda hem İzmir hem de Çerkezköy’deki fabrikalarda çalışmalarımız devam ediyor. İzmir’de bulunan üretim tesisimizin toplam ihracatını 2028 yılına kadar en az 2 katına çıkarmayı hedefliyoruz. 2030 yılına kadar ise Türkiye’deki münhasır mağaza sayımızı 4 katına çıkaracağız.” diye konuştu.

100 yılı aşkın bir geçmişe sahip Alman Teka markası, Türkiye’de 1992 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Teka Türkiye, iç pazara yaptığı satışların yanı sıra 5 kıtaya Türkiye’den ihracat yapıyor, 18 bölge ülkesinin daha sorumluluğunu üstleniyor. Grubun tedarik zinciri genel olarak Avrupa, Asya ve Amerika kıtalarına yayılmış durumda. Türkiye, bu yapı içinde özellikle ankastre ürünler ve evyeler gibi ürün gruplarında güçlü bir üretim ve tedarik noktası. Türkiye, TEKA Grubu’nun evye segmentindeki üretiminin yüzde 20’sini karşılıyor. Öte yandan, ankastre ocaklar ve fırınlar gibi ürünlerde Avrupa pazarı için Türkiye ana üretim merkezi konumunda.



Teka’nın Türkiye’de iki üretim tesisi bulunuyor. Teka İzmir Fabrikası, Ege Serbest Bölge’de 24.000 m² alana sahip. Tesisin 11.500 m²’si kapalı alandan oluşuyor. 200 kişilik bir ekibin çalıştığı tesis, yıllık 2 milyon adetlik bir üretim kapasitesine sahip. Tesis, bünyesinde yer alan sac işleme hatları, boya, kaynak ve cam silikonlama gibi bütün ön üretim proseslerine sahip olmasından dolayı Teka ankastre ürünlerinin bütününe üretebilme yeteneğine sahip. Bu özelliğiyle de grubun diğer üretim tesislerinden ayırıyor. Teka’nın diğer üretim tesisi ise Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi’nde bulunuyor. Teka ve ayrıca OEM için üretim yapan tesis, yılda 300.000 adetlik üretim kapasitesine sahip.

Dünyanın en büyük 3 beyaz eşya üreticisinden biri olan Midea Grup, Fortune 500 2024 listesinde 277. sırada bulunuyor. Nisan ayında resmileşen satın almayla, Teka Grubu’nun küresel rekabet gücünün daha da artırılması ve Grubun yeni ürün kategorilerinde, yeni pazarlarda hızlı bir genişleme fırsatı yakalaması hedefleniyor. Satın almayla ayrıca, Midea Grubu’nun teknoloji alanındaki küresel liderliği ve üretim ölçeğiyle, Teka Grubu’nun 100 yıllık marka mirası ve Avrupa, Asya ve Latin Amerika’daki güçlü varlığının birleştirilerek bir sinerji yaratılması amaçlanıyor.



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



Yorglass'ın çevresel kararlılığının simgesi 'Cam Gibi Denizler' 4 yaşında



Geleceğe daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için iş süreçlerinde sürdürülebilirliği merkezine alan Yorglass, bu anlayışla 2022 yılında başlattığı ve DenizTemiz Derneği/TURMEPA iş birliğinde hayata geçirdiği 'Cam Gibi Denizler' projesine 2025 yaz sezonunda da kararlılıkla devam ediyor. Dördüncü yılına giren proje kapsamında, bu yıl DenizTemiz 4 isimli sıvı atık toplama teknesi, Marmaris'in Selimiye Koyu'nda konumlandı. Geride kalan 3 yılda toplam 767 bin litre sıvı atığı bertaraf ettiklerini söyleyen Yorglass Yönetim Kurulu Başkanı Semavi Yorgancılar, şimdiye kadar 6 milyon litre deniz suyunun temiz kalmasını sağladıklarını belirtti.

"Cam gibi bir gelecek için her litreyi korumaya kararlıyız"

'Cam Gibi Denizler' projesiyle denizlerdeki görünmez tehditlere karşı somut adımlar attıklarını belirten Semavi Yorgancılar; "Bu yıl Selimiye koylarında, Mayıs ayı sonunda denize inen DenizTemiz 4 tekemizle ekim sonuna kadar sıvı atık toplama çalışmalarımıza devam edeceğiz. Operasyonlarımızı özellikle yüksek deniz trafiğinin olduğu koylarda sürdürmemizin temel nedeni, çevresel etkinin bu bölgelerde daha yoğun hissedilmesi. Her litre atığın doğaya karışmasını önlemek önceliğimiz. Çünkü Birleşmiş Milletler Çevre Programı'na (UNEP) göre yalnızca 1 litre atık su, 8 litre temiz suyu kirletiyor. Endüstriyel kaynaklı atık sularda bu oran yüzlerce litreyi bulabiliyor. Dünyada ortalama 12 bin metreküp kirlenmiş su var. Kirlenme engellenmezse 2050'de bu kirlilik 18 bin metreküplük temiz suyun kaybedilmesine neden olacak. Bu gerçek, atık toplama faaliyetlerinin ne kadar hayati olduğunu açıkça ortaya koyuyor. Biz, denizlerin yalnızca manzara değil, bir ekosistem bütünü olduğunun farkındayız. Bu nedenle 'Cam Gibi Denizler' projesi

bizim için yalnızca bir çevre inisiyatifi değil; aynı zamanda uzun vadeli çevresel sorumluluğumuzun bir parçası." diye konuştu.

"Yalnızca denizler için değil, yaşamın bütünü için çalışıyoruz"

Yorglass olarak yarım asırlık üretim geçmişleri boyunca sürdürülebilirliği her zaman iş yapış biçimlerinin merkezinde tuttuklarını vurgulayan Yorgancılar, "Denizlerin yalnızca su altı yaşamı değil, karasal yaşam için de vazgeçilmez olduğunun bilinciyle hareket ediyoruz. Bilimsel araştırmalara göre ihtiyacımız olan oksijenin yüzde 50 ila yüzde 70'i denizlerden sağlanıyor. Bu da gösteriyor ki denizleri korumak, aslında tüm canlı hayatını ve iklim dengesini korumaktır. TURMEPA ile yürüttüğümüz bu iş birliğiyle

yalnızca bugünü değil, geleceği de koruma sorumluluğumuzu yerine getiriyoruz. Üstelik bu proje; temiz suya erişim, iklim eylemi, sudaki yaşam, karasal yaşam ve amaçlar için ortaklıklar gibi Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'yla da doğrudan örtüşüyor. Biz, Yorglass olarak hem çalışanlarımız hem de iş ortaklarımızla birlikte bu bilinci yaygınlaştırmayı ve sürdürülebilirliği tüm paydaşlarımızla birlikte kolektif bir kültüre dönüştürmeyi hedefliyoruz." ifadelerini kullandı.

"Yorglass ile denizlerimizin geleceği için güç birliği yapıyoruz"

Yorglass ile Selimiye koylarının korunması için sürdürdükleri iş birliğini değerlendiren TURMEPA Yönetim Kurulu Başkanı Şadan Kaptanoğlu; "TURMEPA ve Yorglass'ın iş birliği, denizlerimizin ekolojik dengesinin korunması ve biyolojik çeşitliliğin sürdürülebilirliği açısından büyük önem taşıyor. Her zaman söylediğimiz gibi, aldığımız iki nefesten birini denizlerimiz sağlıyor, deniz varsa hayat var. Bu bilinçle denizlerimizin sağlıklı kalması, oksijen kaynağımızın korunması ve deniz canlılarının gelecek nesillere aktarılması ancak birlikte hareket ederek mümkün. Deniz turizminin yoğun olduğu Selimiye'de sunduğumuz bu hizmetle, yalnızca doğal yaşamı korumakla kalmıyor, aynı zamanda denizlerin önemine dair farkındalığın artmasına da katkı sağlıyoruz. Bu anlamda Yorglass'ın gösterdiği duyarlılık ve desteği çok kıymetli buluyoruz. İş birliğimizin denizlerimiz için uzun yıllar aynı kararlılıkla ve başarıyla devam etmesini diliyoruz."



Şadan Kaptanoğlu
TURMEPA Yönetim Kurulu Başkanı

Semavi Yorgancılar
Yorglass Yönetim Kurulu Başkanı

arnica

Arnica ile Hem Silin Hem Süpürün

Arnica Solara Pro Mop şarjlı dikey süpürge, soğuk buharla silen, mükemmel süpüren teknolojisiyle evinizi tek şarjda tertemiz yapar.

SOLARA
PRO MOP

Şarjlı Dik Süpürge

ET13470

400w

Motor Gücü

YIKANABİLİR

Multi Siklon ve Filtre

120 DAKİKA

Kullanım Süresi

Soğuk
Buhar
Mop





Vestel 27 yıldır Elektrik-Elektronik sektörünün ihracat şampiyonu



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) 2024 yılı İhracat Şampiyonları Ödül Töreni, 30 Haziran Pazartesi günü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla TİM Başkanı Mustafa Gültepe'nin ev sahipliğinde düzenlendi. 2024'te gerçekleştirdiği yaklaşık 2,2 milyar dolarlık ihracatla elektrik-elektronik sektöründeki birinciliğini bu yıl da koruyan Vestel, bu alanda 27'nci defa şampiyonluğu üstlendi. Bugün yüzde 59'a ulaşan ihracat oranıyla, dünyanın 160'tan fazla ülkesine ürün ve teknolojilerini sunan Vestel, Türkiye İhracatçıları Meclisi tarafından belirlenen ve Türkiye'de en çok ihracat yapan şirketlerin yer aldığı genel sıralamada da sekizinci oldu.

Vestel'in genel sıralamadaki sekizincilik ödülünü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TİM Başkanı Mustafa

Gültepe'den alan Zorlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Zorlu konuyla ilgili olarak; "Kurulduğumuz günden bu yana bu topraklarda üretmek kazandığımızı yine bu topraklara vererek ülkemize değer katmak için çalışıyoruz. Türkiye'nin teknoloji devi Vestel, bugün ürettiği ürün ve teknolojileri 160'ı aşkın ülkeye ulaştırarak dünyada milyonlarca insanın hayatına dokunuyor, ülkemizin adını dünyanın dört bir köşesine gururla taşımaya devam ediyor. Çeyrek asrı aşkın süredir kendi sektörümüzde, ülkemizin aralıksız ihracat şampiyonu olmaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz. Küresel ticarete belirsizliklerin arttığı, ekonomik ve jeopolitik dalgalanmaların yoğun şekilde hissedildiği bir dönemde bu başarıyı sürdürüyor olmak, Vestel'in uzun yıllardır devam eden ihracat odaklı stratejisinin bir göstergesi. Bundan sonra da ülkemize katkı sunma kararlılığımızdan vazgeçmeden yolumuzu ilerletecek, ülke ekonomimiz için değer yaratmaya, inovasyon, teknoloji ve kalite odaklı çalışmalarımızla dünya çapında büyümeye devam edeceğiz." dedi.

Sektör birinciliği ödülünü Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TİM Başkanı Mustafa Gültepe'den alan Vestel Dış Ticaret Satış Genel Müdürü Seçkin Gençoğlu ise yaptığı açıklamada, "Vestel bugünden geleceğin dünyasına hazır bir şirket. Türkiye'den dünyaya teknoloji ihraç etmenin sorumluluğu ve bilinciyle hareket ediyor, her zaman daha iyisi için çalışıyoruz. İleri teknolojiye, inovasyona, donanım ve tasarıma yaptığımız yatırımlar sayesinde, global pazarda daha güçlü bir konumdayız. Yapay zekâ, Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm alanlarındaki yetkinliklerimizle hem üretimde hem ihracatta rekabet gücümüzü artırıyoruz. 27 yıldır ihracat alanında sürdürdüğümüz başarıları daha da ileri noktalara taşıma gayesindeyiz. Bu yıl da kendi sektörümüzün ihracat şampiyonu, genel sıralamada ise sekizinci olmanın gururunu yaşıyoruz. Ülkemiz için değer yaratmaya, sürdürülebilir büyüme ve gelişim odaklı stratejilerimizi hayata geçirmeye kararlılıkla devam ediyoruz." diye konuştu.



Samsung, OLED TV pazarında Türkiye'nin yeni lideri oldu

19 yıldır üst üste dünyanın, 9 yıldır üst üste Türkiye'nin en büyük TV markası konumunu koruyan Samsung, OLED TV kategorisinde de Türkiye pazarında birinci sıraya yerleşti. Pazar araştırma şirketi GfK'nın raporuna göre Samsung, 2016 yılından bu yana sürdürdüğü Türkiye TV pazar liderliğini OLED TV kategorisine taşıdı. GfK Mayıs 2025 verilerine göre Samsung, %46,78 ciro payı olmak üzere %48.7 adet payıyla Türkiye OLED TV pazarında lider konumda yer aldı. Bu veriyle birlikte Samsung, yılın ilk beş ayındaki toplam performansı ile de pazar payını yükselterek önemli bir başarıya imza attı. Samsung'un bu başarısı, yapay zekâ destekli 2025 model yeni TV'lerin piyasaya sürülmesiyle de desteklendi.

Oyun deneyiminde yeni bir boyut

NVIDIA G-SYNC uyumluluğu sayesinde Samsung'un S95F modeli, ekran yenileme hızını GPU'nun kare hızıyla senkronize ediyor; ekran yırtılmasını ve takılmaları azaltıp akıcı ve sürükleyici bir oyun deneyimi yaşıyor. Bu özelliğin 165 Hz'ye kadar yenileme hızlarını destekleyen Samsung'un Motion Xcelerator teknolojisiyle birlikte kullanılmasıyla, oyuncular etkileyici şekilde akıcı görüntülerle ve keskin netlikle hızlı aksiyon sahnelerinin keyfini çıkarabiliyor. 2025 OLED TV'ler AI Auto Game Mode, oyun deneyimini üst düzeye çıkarıyor. Bu özellik, oyun türlerini ve sahne içeriğini gerçek zamanlı olarak akıllı bir şekilde analiz ediyor. Görüntü ve ses ayarlarını otomatik olarak optimize eden özellik sayesinde manuel ayar yapmaya gerek kalmıyor. Oyuncular, açılır arayüz Game Bar sayesinde oyundan çıkmadan önemli ayarlara hızlı erişim imkanından faydalanabiliyor. Seçkin oyun deneyimleri için geliştirilen Samsung

OLED TV'ler, aynı zamanda üstün sinema ve bağlantılı ev deneyimleri de sunuyor. Samsung'un Glare Free teknolojisi ise aydınlık odalarda bile derin siyahları ve keskin görüntüleri korurken yansımaları azaltıyor. Glare Free teknolojisi, bu yıl belirli Neo QLED ve OLED modellerine genişletildi.



GRILLETTA

TM 9100 IZGARA ve TOST MAKİNESİ

Kahvaltıda çıtır tostlar, akşam yemeğinde lezzetli ızgaralar.
Et, tavuk, sebze... Ne pişirmek isterseniz,
Fantom TM 9100 her öğünü pratik hale getirir.



180° Izgara Kullanımı

180° açılabilen tasarımı sayesinde tost makinenizi bir ızgaraya dönüştürebilirsiniz. Et, tavuk ve sebzelerinizi geniş yüzeyde rahatça pişirerek, mutfağınızda pratikliği ve çok yönlülüğü bir arada yaşarsınız.



f x i n fantomevaletleri Fantom Ev Aletleri fantom.com | fantomshop.com

Fantom



24 Saat
Zamanlayıcı



Üfleme Kanatları
Hafızası



Arıza
Tanımlama



Geniş Operasyon
Sıcaklığı



Turbo Modu



Otomatik Tekrar
Başlama

3D

3 Boyutlu
Hava Üfleme



Uyku Modu

AIRFEL Teknolojisinin Yeni Adı Vibe Daima Senden Yana



5 Yıl Garanti



Online Controller



airfel
Daima senden yana

PANALI DAY. TÜK. MALL. SAN. VE TİC. A.Ş.
Airfel Marmara Bölge Distribütörü
Yenidoğan Mah. Abdi İpekçi Cad.
No: 159 Bayrampaşa / İstanbul
0555 963 14 49 / www.panali.com.tr



AIRFEL Hava Serinletici İle
Konforu İstedığınız Yere
Taşıyabilirsiniz



Su Sızdırmaz
Tasarım



Uzaktan
Kumanda



Güçlü Hava
Akışı



Nemlendirme
Fonksiyonu



10 LT
Su Tankı



3 Farklı
Fan Kademesi



3 Farklı
Çalışma Modu



7 Saat
Zamanlayıcı



airfel
Daima senden yana

PANALI DAY. TÜK. MALL. SAN. VE TİC. A.Ş.
Airfel Marmara Bölge Distribütörü
Yenidoğan Mah. Abdi İpekçi Cad.
No: 159 Bayrampaşa / İstanbul
0555 963 14 49 / www.panali.com.tr





LG, 2025 yılı ikinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı

Şirket, portföy dönüşümü ve operasyonel dayanıklılık yoluyla uzun vadeli nitelikli büyüme için güçlü temeller atıyor.



LG Electronics Inc. (LG), 2025 yılının ikinci çeyreği için 20,74 trilyon KRW konsolide gelir ve 639,4 milyar KRW işletme karı açıkladı. Gelir ve işletme karı, öncelikle küresel pazardaki zayıflığın devam etmesi, ABD ticaret politikasındaki değişikliklerin yol açtığı gümrük vergisi yükünün artması ve rekabetin yoğunlaşması nedeniyle geçen yıla göre düşüş gösterdi. Lojistik giderleri de dahil olmak üzere artan maliyetler de geçen yılın aynı dönemine kıyasla genel karlılığı olumsuz etkiledi. Bu zorluklara rağmen, Ev Aletleri Çözümleri (HS), Araç Çözümleri (VS) ve Eko Çözümler (ES) şirketleri güçlü bir performans sergiledi ve her biri hem gelir hem de işletme karında bir önceki yıla göre artış kaydetti. Üç şirket de ikinci çeyrekte şimdiye kadarki en yüksek sonuçlarını elde etti. Özellikle VS şirketi, tarihindeki en iyi çeyrek gelir ve işletme karını kaydetti. Bu arada, Media Entertainment Solution (MS) şirketi, esas olarak TV satışlarının düşmesi ve pazarlama harcamalarının artması nedeniyle faaliyet zararı bildirdi. Ancak, webOS platformu tabanlı reklam ve içerik iş kolu istikrarlı karlar elde etmeye devam etti ve şirketin genel performansına giderek daha fazla katkı sağladı.

Niteliksel büyüme için daha güçlü temeller

LG, araç bileşenleri ve HVAC sistemleri gibi B2B segmentlerine, abonelik hizmetleri ve webOS platformu gibi donanım dışı

işlere ve çevrimiçi platformu LG.COM aracılığıyla doğrudan tüketiciye (D2C) yönelik faaliyetlere odaklanarak iş temellerini güçlendirmeye devam ediyor. 2025 yılının ikinci çeyreğinde, araç, bileşen ve akıllı fabrika çözümleri ile HVAC dahil olmak üzere B2B gelirleri, bir önceki yıla göre yüzde 3 artışla 6,2 trilyon KRW'ye ulaştı. Ev aletleri abonelik işinden elde edilen gelir ise yüzde 18 artışla 630 milyar KRW'ye ulaştı. Bu segmentler, şirketin devam eden portföy dönüşümünün merkezinde yer almaya devam ediyor. B2B işi, talep dalgalanmalarından daha az etkileniyor ve çözüm odaklı müşteri ilişkileri sayesinde güçlü giriş engellerinden yararlanıyor. Donanım dışı işler, düzenli gelir ve yüksek karlılık sunarken, D2C kanalı karlılığı ve marka değerini artırıyor.

2025 2. çeyrek sonuçları ve şirketlere göre görünüm

LG Ev Aletleri Çözümleri (HS) Şirketi

HS Şirketi, ikinci çeyrekte 6,59 trilyon KRW gelir ve 439,9 milyar KRW işletme karı elde ederek, ikinci çeyrekteki en yüksek performansını gerçekleştirdi. Tüketici talebinin zayıf olması, gümrük vergisi baskısı ve artan nakliye maliyetlerine rağmen, şirket güçlü küresel rekabet gücünü korudu. Hem premium hem de kitle pazarı segmentlerini hedefleyen çift yönlü stratejisi, sağlam sonuçlar elde etmeye devam etti. Abonelik modeli işi hızlı

büyümesini sürdürdü. Operasyonel verimlilik ve üretim optimizasyonu, artan maliyetleri dengelemeye ve karlılığı desteklemeye yardımcı oldu.

İleriye bakıldığında, rekabetin artmasıyla birlikte pazarın toparlanmasının kademeli olarak devam etmesi bekleniyor. Şirket, abonelik ve D2C işlerini genişletmeye odaklanacak ve ABD gümrük vergilerinin etkilerini hafifletmek için ek maliyet iyileştirmeleri arayışında olacak. Lojistik maliyet baskılarının 2024 sonu ve 2025 başına kıyasla biraz hafifleyeceği öngörülse de, şirket geçen yılki işletme karı seviyesini korumak veya aşmak için pazarlama harcamalarını dikkatli bir şekilde yönetmeyi planlıyor.

LG Medya Eğlence Çözümleri (MS) Şirketi

MS Şirketi, ikinci çeyrekte 4,39 trilyon KRW gelir ve 191,7 milyar KRW işletme zararı açıkladı. Bu durum, talep düşüşü nedeniyle TV satışlarının azalması ve buna bağlı olarak pazarlama giderlerinin artmasından kaynaklandı. Şirket, bundan sonra tüm iş segmentlerinde operasyonel verimliliği artırmaya odaklanacak. Talebin nispeten güçlü olduğu Hindistan gibi Küresel Güney pazarlarında varlığını genişletmeyi planlıyor. Oyun ve dijital sanat gibi alanlarda yeni içerik teklifleriyle webOS platformu işinde de büyümenin devam etmesi bekleniyor.

KUMTEL®

MAGIC CAM ANKASTRE SET

LEKE TUTMAYA VE ÇİZİLMEMEYE
EKSTRA DAYANIKLI
MAT CAM



Konfor, estetik ve sanat bir arada: ARTCOOL Gallery

LG Electronics'in (LG) son teknolojiyle geliştirdiği yeni nesil ARTCOOL Gallery, bulunduğu ortama sadece fiziksel değil, görsel anlamda da yenilik katıyor. 27 inçlik Full HD ekranı, kullanıcıların diledikleri herhangi bir görseli ya da sanat eserini sergileyerek cihazı kişisel bir tabloya dönüştürüyor. LG ThinQ uygulaması sayesinde kullanıcılar, ister mevsime uygun atmosfer yaratabiliyor, ister telefonlarından en sevdikleri fotoğrafları cihaz ekranına göndererek kendilerine özel bir dijital galeri oluşturabiliyor. Üstelik, akıllı telefon yansıtma özelliği ile telefon ekranınızı klimate aktararak daha büyük ekranda içeriklerin keyfini çıkarmaları da mümkün oluyor.

Bu şık cihaz, DUAL Inverter Compressor™ ve 3 yönlü dolaylı hava akışı sayesinde de, hem enerji verimliliğini hem de konforu bir arada sunuyor.

Evin duvarında asılı sanat eseri: ARTCOOL Gallery

Zarif çerçevesiyle görenlerin bir tablo sandığı ileri teknolojiye sahip bir klima modeli olan ARTCOOL Gallery'nin parlak LCD ekranı sayesinde, kullanıcılar ister aile fotoğraflarını, ister LG'nin sunduğu statik ya da animasyonlu sanat görsellerini seçerek mekanlarına her gün farklı bir atmosfer kazandırabiliyor. LG ThinQ uygulaması ya da akıllı kumandasıyla cihazın kontrolü de oldukça pratik. Kullanıcılar diledikleri yerden cihazın durumunu izleyebiliyor, ayarlarını kolayca yönetebiliyorlar.

Yüksek verimlilik, düşük tüketim

Yeni ARTCOOL Gallery, LG'nin DUAL Inverter Compressor teknolojisi sayesinde geleneksel klimalara kıyasla yüzde 70'e varan enerji tasarrufu sağlıyor. 3 yönlü dolaylı hava akışı, mekâna göre en uygun serinlik dağılımını sağlarken, yalnızca 20 desibel seviyesindeki sessiz çalışma



modu, huzurlu bir uyku ortamı sunuyor. Uyku moduna geçildiğinde gizli alt kanat kapanarak gece boyunca maksimum konfor sağlanıyor.

Kullanımı kolay temizliği pratik

Yeni model, hijyen ve kullanıcı kolaylığını da ihmal etmiyor. AI Dry™ (Yapay Zekâ Destekli Kurutma) özelliği, çalıştırma süresi ve seçilen moda göre cihazın içindeki nemi otomatik olarak tahliye ediyor. Auto Clean+ fonksiyonu ise klima kapandıktan sonra ortamda nem algılandığında devreye giriyor ve 10 ila 60 dakika arasında hava üfleyerek içerideki nemi tamamen ortadan kaldırıyor. Ayrıca, kullanıcılar Freeze Cleaning modu sayesinde cihazın ulaşılması zor iç bölümlerinde biriken toz ve kirlenimleri, buz çözme yoluyla kolayca temizleyebiliyor. Bu sayede kötü kokuların ve zararlı bakterilerin önüne geçiliyor.

Arçelik ve Beko, TEGV'le Geleceğe İz Bırakıyor: Atıklar Eğitime Dönüşüyor

Sürdürülebilirlik yaklaşımını çevresel ve toplumsal faydayla bütünleştiren Arçelik, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile anlamlı bir iş birliğine imza attı. Arçelik'in sürdürülebilir dönüşüm vizyonunun somut bir yansıması olan "İz Bırak" projesi kapsamında Eskişehir İşletmesi'nde Back2Life Sürdürülebilir Sanat Atölyesi'nde geri dönüştürülmüş endüstriyel atıklardan ilk etapta 12 özel sanat eseri üretildi. Bu benzersiz eserlerden oluşan koleksiyon, Arçelik ve Beko'nun web sitelerinde satışa sunuldu. Eserlerden elde edilecek tüm gelir, bu yıl kuruluşunun 30'uncu yılını kutlayan TEGV'e bağışlanarak çocukların nitelikli eğitimine katkı sağlayacak. Back2Life Atölyesi'nin yaratıcı dönüşüm anlayışıyla hayata geçirilen bu özel koleksiyon, beyaz eşya üretim süreçlerinden kalan metal, plastik, bakır ve alüminyum gibi atık malzemelerin yeniden şekillendirilip; sanata dönüştürülmesi ile ortaya çıkıyor.

Çocukların eğitime destek olacak

"İz Bırak" projesi, Arçelik'in uzun vadeli sürdürülebilirlik hedeflerine paralel olarak, çalışanları ve genç yaratıcıları bir araya getiren kapsayıcı bir deneyim alanı sunuyor. Çamaşır makinesi kazanlarından buzdolabı parçalarına kadar uzanan geniş bir malzeme yelpazesi, sanatçılar, gönüllü çalışanlar ve güzel sanatlar öğrencilerinin iş birliğiyle sanat eserlerine dönüşüyor. Bu koleksiyon, hem çevresel sorumluluk bilinciyle hem de toplumsal etki odağında şekilleniyor. Sanatın dönüştürücü gücünü ortaya koyan eserler, Arçelik ve Beko web sitelerinde sanatseverlerle buluşuyor. Proje, yıl boyunca yeni eserlerle genişletilerek daha fazla çocuğa ulaşmayı hedefliyor.

Geri dönüşümü, sanat ve sosyal sorumlulukla birleştirdi

Eskişehir'deki işletme sahasında kurulan Back2Life Atölyesi, bugüne kadar düzenlediği 10 atölye çalışmasında onlarca katılımcıyı ağırlayarak hem endüstriyel dönüşüm hem de toplumsal iş birliğinin güçlü bir örneğini sundu. Sanatın dönüştürücü gücünü eğitimle buluşturan "İz Bırak" projesiyle Arçelik ve Beko, sürdürülebilir geleceğin yalnızca kaynak yönetimiyle değil; insan odaklı ve sosyal fayda yaratan çözümlerle mümkün olduğunu vurguluyor.



LG OLED_{evo} AI



2. Nesil α11 AI İşlemci'nin gücüyle
Her ışıktaki netlik
her karanlıkta detay

12 YILDIR
DÜNYANIN
1
NUMARALI
OLED TV'Sİ

Kaynak: Omdia. 2013-2024 yılları arasındaki satış adetleri baz alınmıştır.



Life's Good.

> Samsung, MediaMarkt'ın teknoloji deneyim mağazası Tech Arena'da butik mağaza açtı



Hulusi Acar
MediaMarkt Türkiye CEO'su

Jeff Jo
Samsung Electronics Türkiye CEO'su

Samsung Electronics Türkiye ve MediaMarkt Türkiye, mevcut iş birliklerini güçlendirerek, yeni mağaza açılışı ile kapsamını genişletti. Bu kapsamda, MediaMarkt'ın Türkiye'de bir ilk olarak, tamamen deneyim odaklı konsept mağazası Tech Arena'da Samsung butiği açıldı. İstanbul Marmara Park AVM'de 6500 m²'lik alanda "Markaların ve Teknolojinin Evi" olarak tanımlanan mağazada, butik bir alanda teknoloji devi Samsung'un tabletten akıllı telefona, beyaz eşyadan klimaya tüm ürünleri teknoloji severlerle buluşacak. Tech Arena'nın geniş ve konforlu ortamında teknoloji severlere yepyeni bir deneyim sunmaya hazırlanan butik mağaza, 27 Haziran Cuma günü Samsung Türkiye CEO'su Jeff Jo ve MediaMarkt Türkiye CEO'su Hulusi Acar'ın katılımıyla düzenlenen bir törenle açıldı.

Jeff Jo: "Tüketiciler en yeni teknolojilerimizi deneyimleyerek keşfedecek"

Samsung Electronics Türkiye CEO'su Jeff Jo, yaptığı açılış konuşmasında; "Tüketicilerimize ulaştığımız her noktayı çok önemsiyoruz. Bu vizyonla Türkiye'de online alışverişin yanı sıra deneyim odaklı perakende yatırımlarımıza da

hız kesmeden devam ediyoruz. MediaMarkt Türkiye'nin teknoloji odaklı konsept mağazasında açılışını gerçekleştirdiğimiz yeni butik mağazamız, özel deneyim alanlarıyla tüketicilere farklı ürün gruplarımızı ve yenilikçi teknolojilerimizi deneyimleme imkânı sunacak. Tüketiciler, AI teknolojilerinin evde ve mobil cihazlarda hayatı kolaylaştırma biçimlerini alanında uzman ekiplerimiz eşliğinde keşfedebilecek ve MediaMarkt'ın hizmet kalitesiyle konforlu bir alışveriş keyfi yaşayacaklar." dedi.

Hulusi Acar: "Samsung ile güçlenen Tech Arena gerçek bir teknoloji arenası olarak hizmet veriyor"

MediaMarkt Türkiye CEO'su Hulusi Acar ise "Deneyim Şampiyonluğu vizyonumuzla tüm fiziksel mağazalarımızı ve online alışveriş kanalımızı müşterilerimizin uçtan uca benzersiz bir alışveriş deneyimi yaşayabileceği şekilde kurguluyoruz. Bu anlayışla 2023 yılında Marmara Park mağazamızı müşteri deneyiminin merkezi olan gerçek bir teknoloji arenasına dönüştürdük. Yeni mağaza konseptimiz ile tüm teknoloji severlere eşsiz bir atmosferde, en yeni teknolojileri deneyimleyebilecekleri çok özel bir mağaza yarattık. 6500 m² mağazamızda yer alan marka butiklerimiz arasında artık Samsung'un da yer almasından büyük mutluluk duyuyoruz. Satış alanındaki mini deneyim alanları ile Samsung'un en yeni teknolojilerini ve inovatif ürünlerini ziyaretçilerimizle buluşturacak, dünyanın önde gelen teknoloji trendlerine dokunarak doğrudan deneyimleme imkânı sunacağız. Barista Club'tan GameZone alanlarına, birçok özel konsept deneyim alanıyla Tech Arena, Samsung butik mağazasıyla güçlenen ürün yelpazesiyle teknoloji severleri ağırlamaya devam edecek." dedi.

Yapay zekâ özellikli yeni Samsung ürünleri de Tech Arena'da tüketicilerle buluşacak

Tüketiciler MediaMarkt Tech Arena mağazasında Samsung'un son dönemde tanıttığı AI entegrasyonları ve güçlü bağlantı özellikleriyle öne çıkan 2025 TV ve Bespoke ürün serileriyle ve Galaxy S25 Serisi başta olmak üzere Samsung'un en yeni mobil teknolojileriyle tanışma olanağı elde edecek.



www.ufotr.com

➤ **Profilo'nun Habitat Derneği ile hayata geçirdiği “Kadın İşi Girişim” projesine girişimci kadınlardan yoğun ilgi**



Türkiye'nin dört bir yanındaki satış noktaları ile ülkemizin en geniş dağıtım ağına sahip markalarından olan Profilo'nun, kendi işini büyütmek isteyen girişimci kadınları desteklemek amacıyla Habitat Derneği ile birlikte yürüttüğü “Kadın İşi Girişim (KİG)” projesine girişimci kadınların ilgisi yoğun oldu. İki yıl sürecek projede katılımcılara iş modeli oluşturma, finansal okuryazarlık, dijital pazarlama ve grafik tasarım eğitimleri veriliyor. Bugüne kadar KİG projesine 1030 kişi başvurdu. 700 girişimci kadın eğitimlere katıldı.

30-40 yaş arası kadın girişimcilerin ilgisi yoğun

Başvurunun en yüksek olduğu iller İstanbul, Ankara, Gaziantep ve İzmir olurken, farklı yaş gruplarından ve farklı eğitim düzeylerinden kadınların ilgisinin yoğun olduğu görüldü. Eğitim alan kadın girişimci adaylarının eğitim düzeyi ilkokuldan, üniversiteye kadar değişkenlik gösterirken 50 yaş ve üzeri kadınların da verilen eğitimlere ilgisinin oldukça yüksek olduğu görülüyor. 30-40 yaş aralığı kadın girişimcilerin katılımı daha fazlayken, katılımcıların ortalama eğitim düzeyi lise mezuniyeti düzeyinde. Eğitimlere katılanlar genellikle kadın kooperatifleri bünyesinde el işi üreten kadın girişimciler olurken, bugüne kadar eğitim gören kadınlar en çok finansa erişim, networking, dijital mecralarda görünürlük gibi alanlarda desteğe ihtiyacı olduğunu belirtti. KİG projesinin eğitimlerine katılan kadın

girişimciler ve kadın girişimci adayları eğitimlere oldukça ilgili, eğitim sonunda ise öğrendikleri bilgilerin çok faydalı olduğunu belirttiler.

Proje, girişimciliğe ilgi duyan ve işini geliştirmek isteyen tüm kadınlara açık

Eğitimler, hem çevirim içi olarak Zoom platformu üzerinden hem de yüz yüze olarak gerçekleştiriliyor. Projenin ikinci yılında eğitimlerin yanı sıra deneyim paylaşım buluşmaları da gerçekleştirilecek. Bu buluşmalarda bir araya gelen kadınlar network oluşturabilecek. Ayrıca 20 girişimci kadın online mentorluk programı dahil olacak ve iş geliştirme desteği alacak. Girişimci kadınları desteklerken

aynı zamanda Profilo'nun aile ekonomisine destek olma misyonuna da katkı sunarak “Oh be” dedirtecek projeden iki yılın sonunda 1000'i aşkın kadının faydalanması hedefleniyordu. Ancak kadınların yoğun ilgi gösterdiği projede bu hedefe ilk dört ayda yaklaşıldı. Bu ilgiyle projeden faydalanan kadın sayısının giderek artması, iki yılın sonunda binlerce girişimci kadının projeden faydalanması hedefleniyor.

Kadın İşi Girişim, kadın girişimciliğini teşvik eden kapsayıcı bir yapı sunarak, 18 yaşını doldurmuş tüm girişimci adaylarına, kadın kooperatiflerine ve hali hazırda girişimi olan şirketleşme aşamasını tamamlamış girişimci kadınlara destek veriyor. Programa başvurmak için 18 yaş ve üzeri olmak, bir girişim fikrine sahip olmak veya mevcut bir girişimi yürütüyor olmak yeterli. Girişimciliğe ilgi duyan ve işini geliştirmek isteyen tüm kadınlara açık olan program, katılımcılarına iş dünyasında sağlam adımlar atma fırsatı sunuyor.



PHILIPS

OneBlade

Her uzunluktaki
sakalı **kısalt, şekillendir**
ve **tıraş et**





48 yıllık deneyimimiz ve modern tasarımlarımızla
ZUCHEX Fuarı'nda sizleri standımıza bekliyoruz.

11 - 14 Eylül 2025 Tüyap Fuar ve Sergi Merkezi
Büyükcçekmece / İstanbul | **Salon: 2 Stand 2D09**



Daha fazlası için ziyaret edin | simfer.com.tr



simfer



Klima şikayetleri son bir ayda yüzde 162 arttı



Temmuz sıcaklığında zirve yapan klima kullanımı, tüketicilerde şikayetlerini de beraberinde getirdi. Şikayetvar verilerine göre, 2025 yılının mayıs ve haziran ayları kıyaslandığında klima şikayetlerinde yüzde 162'lik bir artış yaşandı. Aşırı sıcakların etkisini daha da artırdığı temmuz ayında ise haftalık bazda artış dikkat çekici boyutlara ulaştı. Haziranın son haftasıyla temmuzun ilk haftası kıyaslandığında, şikayetlerde yüzde 120'nin üzerinde artış yaşandı. Bu veriler, yalnızca sıcaklığın değil, hizmet kalitesine dair memnuniyetsizliklerin de hızla tırmandığını ortaya koyuyor. Tüketiciler, satın alma sonrası süreçlerde karşılaştıkları gecikmeler, teknik aksaklıklar ve maliyetlerle ilgili sorunlarını platform üzerinden dile getiriyor.

Şikayetvar verilerine göre klimalarla ilgili en çok şikayet edilen konular şöyle sıralandı:

Servis hizmetlerinde gecikme ve yüksek maliyetler: Yetkili servislerin randevu vermemesi, geç ulaşması, yedek parça temininde yaşanan gecikmeler ve fahiş onarım ücretleri en sık dile getirilen sorunlar arasında yer alıyor.

Kurulum ve montaj sürecindeki aksaklıklar: Kurulum ekiplerinin gecikmesi, hatalı montaj uygulamaları ve sürpriz ücret talepleri şikayetlere yansıyor.

Yetersiz soğutma veya ısıtma: Cihaz çalışıyor görünse de ortamı istenilen sıcaklığa getirmemesi sıkça dile getiriliyor.

Yüksek enerji tüketimi: Enerji verimliliği yüksek gösterilen klimaların beklenenden fazla elektrik harcayarak faturaları kabartması kullanıcıların tepkisini çekiyor.

Garanti kapsamı dışı bırakma: Servislerin arızaları "kullanıcı hatası" gerekçesiyle garanti dışı bırakması ve ücret talep etmesi mağduriyet yaratıyor.

İade ve değişim süreçlerinde zorluk: Arızalı ya da beklentiye karşılamayan ürünlerin iadesinde ek belgeler, teknik servis raporları gibi zaman alıcı prosedürler tüketicileri zorluyor.

Gürültü şikayetleri: "Sessiz çalışma" vaadine rağmen cihazların özellikle gece uykusunu bölecek düzeyde ses çıkarması şikayet ediliyor.

Kötü koku ve hava kalitesi: Bazı klimalardan gelen kötü kokular ve alerjik reaksiyonlara yol açan düşük hava kalitesi dile getiriliyor.

Akıllı kontrol özelliklerinde sorunlar: Mobil uygulama ya da uzaktan kumanda sistemlerinde bağlantı problemleri, geç tepki verme gibi teknik aksaklıklar yaşanıyor.



Kärcher Türkiye, yangınlardan etkilenen "can dostlar" için seferberlik başlattı

Kärcher Türkiye, sosyal sorumluluk yaklaşımı doğrultusunda patili dostlarımızın yaşam koşullarını iyileştirmeye yönelik duyarlı adımlar atmaya devam ediyor. Güçlü marka son dönemde yaşanan orman yangınlarında zarar gören patili dostlarımız için yürütülen çalışmalarla katkı sunmak amacıyla hayata taşıdığı "Can Dostları Seferberliği" çerçevesinde önemli bir iş birliğine imza attı. Daha önce Yedikule Hayvan Barınağı'nda gerçekleştirilen temizlik seferberliğinden sonra, Kärcher Türkiye bu kez de Kurtaran Ev'in sahada faaliyet gösteren "Kurtaran Araç" isimli mobil kliniğinin temizliğini üstlendi. Özellikle en son Seferihisar'daki orman yangınlarında zor durumda kalan hayvanların kurtarılması ve tedavi edilmesinde aktif rol oynayan bu mobil klinik, yoğun kullanım koşulları nedeniyle düzenli ve kapsamlı temizlik ihtiyacı taşıyor. Proje kapsamında Kärcher'in yüksek performanslı buharlı temizlik makineleri ve basınçlı yıkama sistemleri, aracın hem iç hem de dış alanlarında detaylı temizlik uygulamaları için kullanıldı. Bu temizlik çalışmasıyla "Kurtaran Araç", hem hijyenik hem de daha sağlıklı bir çalışma alanına dönüştürüldü. Böylece, can dostlarımızın tedavi süreçlerinin sürdüğü bu önemli alan çok daha steril hale geldi.

Kärcher Türkiye, Kurtaran Ev Derneği'nin çalışmalarına destek olmak üzere, temizlik uygulamasının yanı sıra sahada ihtiyaç

duyulan ilaç ve test kitleri de başışladı. Yapılan bu katkılar sayesinde, çok sayıda hayvanın sağlık kontrolleri, parazit uygulamaları ve temel tedavilerinin karşılanabilmesi mümkün olacak. Sadece hijyen alanında değil, yaşamı doğrudan etkileyen konularda da sorumluluk üstlenen Kärcher Türkiye, her canlının temiz ve sağlıklı bir ortamda yaşama hakkına sahip olduğuna olan inancını bu çalışmalarıyla bir kez daha ortaya koydu.



GÜÇLÜ MARKA DENEYİMİ TESADÜF DEĞİLDİR!

*Eğitimli kadrolar, 81 ilde eş zamanlı uygulama gücü,
disiplinli süreç yönetimi ve anlık raporlama altyapısıyla
sahada güçlü bir marka dili oluşturuyoruz.*



Pozitera
Pozitera Perakende
Geliştirme Hizmetleri

pozitera

444 50 70



Versuni, Türkiye'deki Philips markalı dik süpürgelerde garanti süresini 5 yıla çıkardı

Ev aletleri sektöründe standartları yeniden belirleyen bir adımla Versuni, Türkiye'de satışa sunduğu Philips markalı tüm dik süpürge modelleri için garanti süresini 2 yıldan 5 yıla çıkardığını duyurdu. Bu yeni uygulama, markanın yenilikçi Philips Aqua 7000 ve Philips Aqua Plus 8000 serisi gibi üstün teknolojiye sahip ürünlerine olan güvenini pekiştiriyor.

Versuni tarafından yapılan bilgilendirmeye göre, 8 Temmuz 2025 itibarıyla Philips marka dikey süpürge alan tüm tüketiciler artık standart 2 yıl garantinin üzerine +3 yıl ek garanti hakkından faydalanabilecek. Toplamda 5 yıllık bu kapsamlı garantiden yararlanmak için kullanıcıların satın aldıkları ürünü "Kaydol Kazan" uygulaması üzerinden kaydetmeleri yeterli oluyor. Yapılan açıklamada, ek garantiye ilişkin tüm şartların uygulama üzerinden incelenebileceği belirtildi.

Bu stratejik hamle, Türkiye'nin bir numaralı küçük ev aletleri markası Philips'in, özellikle teknolojik özellikleriyle öne çıkan dik süpürge kategorisindeki iddiasını daha da güçlendiriyor. Süpürge kategorisinin lideri olarak Versuni, bu 5 yıllık garanti adımıyla hem tüketici nezdindeki güvenini perçinliyor hem de pazar liderliğini sağlamlaştırıyor. Markanın en çok dikkat çeken iki serisi olan Philips Aqua 7000 ve Philips Aqua Plus 8000, uzatılmış garanti süresiyle birlikte tüketicilere hem performans hem de uzun ömürlü kullanım vad ediyor.

Philips Aqua 7000 Serisi ile iki aşamalı temizlik

Philips Aqua 7000 serisi, pratik ve etkili temizlik çözümleri sunuyor. Cihazın arkasına takılan Aqua Modülü, kullanıcıların tek bir hareketle önce süpürme, ardından silme işlemi yapmasına olanak tanıyor. Zemin tipini otomatik olarak algılayarak emiş gücünü optimize eden LED Işıklı PrecisionPower Smart Başlık, sert zeminlerden halılara geçişlerde kesintisiz ve derinlemesine



bir temizlik sağlıyor. Ayrıca, LEDGuide teknolojisine sahip aksesuarlar, gözle görülmesi zor kirleri ve evcil hayvan tüylerini bile ortaya çıkararak kusursuz hijyen sunuyor. Seri, ECO modda 80 dakika, turbo modda ise 30 dakikaya varan çalışma süresiyle tek şarjda tüm evi temizleme imkânı veriyor.

Philips Aqua Plus 8000 Serisi ile eş zamanlı temizlik teknolojisi

Daha da entegre bir çözüm sunan Philips Aqua Plus 8000 serisi, özel Aqua Plus başlığı sayesinde süpürme ve silme işlemlerini aynı anda gerçekleştiriyor. Bu başlık, zemine sürekli temiz su akışı sağlarken kirli suyu anında emerek zaman kazandırıyor ve pratik bir kullanım sunuyor. 7000 serisinde olduğu gibi, bu seride de zemin türüne göre performansı ayarlayan LED Işıklı PrecisionPower Smart Başlık ve görünmeyen kirleri hedef alan LED Işıklı Aksesuarlar bulunuyor. 80 dakikaya varan ECO mod çalışma süresiyle bu seri de tek şarjla geniş alanlarda etkili temizlik sağlıyor.



Arzum'dan 59. yıla özel "Nesillerdir Seninle" Kampanyası

Yenilikçi ürünleriyle dört nesildir hayatlara dokunan Arzum, 59'uncu kuruluş yıl dönümünü özel bir kampanyayla kutluyor. "Nesillerdir Seninle" temasıyla hayata geçirilen kampanya kapsamında, markanın öne çıkan ürünlerinde cazip indirimler sunuluyor.

Saç bakımından kahve tutkunlarına, mutfak teknolojilerinden temizlik çözümlerine kadar uzanan kampanyada her ihtiyaca uygun ürünler dikkat çekiyor.

Arzum Revolution Saç Düzleştirici Fırça, profesyonel düzeyde saç şekillendirme performansı ile öne çıkarken, kahveseverler için geliştirilen Arzum OKKA Espresso Pro Tam Otomatik Espresso Makinesi, evde barista deneyimi yaşıyor.

Erkek bakımında şıklık ve işlevselliği bir araya getiren Arzum Trace Sakal Şekillendirme ve Tıraş Makinesi, kampanyanın dikkat çeken ürünlerinden biri. Öte yandan, çok yönlü pişirme kabiliyetine sahip Arzum Chefim Çok Amaçlı Basınçlı Pişirici, mutfakta zaman ve pratiklik kazandırıyor.



Daha sağlıklı yemekler için Arzum Airtasty Smart Airfryer Sıcak Hava Fritözü, az yağla pişirme imkânı sunarken; Magiclean Power Dikey Şarjlı Süpürge ise güçlü emiş gücüyle ev temizliğini zahmetsiz hale getiriyor.

Arzum'un 59 yıllık köklü geçmişine yakışır bu kampanya, farklı ihtiyaçlara hitap eden geniş ürün yelpazesıyla tüketicilerle buluşuyor.

Korkmaz, Isparta'daki yeni konsept mağazasıyla müşterilerine ulaşıyor



Beyaz eşya ve züccaciye sektöründe 20 yılı aşkın tecrübesiyle hizmet veren Davraz Ev Dünyası, Isparta'ya Korkmaz'ın en yeni konsept mağazasını kazandırdı. 2002 yılında babasının kurduğu mağazada büyüyen ve ticaret hayatına adım atan Ayşe Kormaz, sektörde genç yaşta yer almanın gururunu yaşıyor.

Ayşe Korkmaz, açılışa ilgili duygularını şu sözlerle ifade etti: "Çocukluğum babamın züccaciye ve beyaz eşya mağazasında geçti. Babam, meslekte en büyük idolüm oldu. Onun dürüst ve saygılı iş anlayışını sürdürmek benim için bir görev. Kendi soyadıyla bir mağaza açmak ise ayrıca gurur verici. Isparta'ya Korkmaz markasını en iyi şekilde temsil etmek için buradayız."

Ferah ve modern konsept

130 metrekarelik ferah alana sahip mağaza, uzun tasarımı sayesinde ürünlerin çift taraflı olarak rahatça incelenebilmesine olanak sağlıyor. Korkmaz'ın standart showroomlarından farklı ve konsept mağaza olarak tasarlanan bu yeni nokta hem ürün çeşitliliği hem de fiyat-performans dengesiyle müşteriler için cazip bir alışveriş deneyimi sunuyor.

Korkmaz'ın kalite anlayışı

Mağaza, Korkmaz'ın yıllardır benimsediği yüksek kalite standartlarını Isparta'ya

taşıyor. Korkmaz çelik tencere grubunda kullanılan 18/10 krom nikel, 304 kalite çelik alaşımı, uzun ömürlülüğü, parlaklığını koruması ve ince işçiliği ile dikkat çekiyor. İşletme sahibi Ayşe Korkmaz, Dağıtım Kanalı Dergisine özel olarak verdiği mesajda "Korkmaz ürünleri, zamana meydan okuyan kalitesiyle mutfaklarda güvenle tercih ediliyor." dedi

Yoğun katılımlı açılış

Yeni mağazanın açılış töreni, Isparta'nın iş ve siyaset dünyasından önemli isimlerin katılımıyla gerçekleşti. Törene, Isparta Belediye Başkanı Şükrü Başdeğirmen,

Korkmaz Bölge Distribütörü Fatih Kürkçü, Süsler Genel Müdürü Erdal Güvenç, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Metin Çelik, Akdeniz Bölgesi Pazarlamacıları Eray Doğukan Aydın ve Mert Attar başta olmak üzere çok sayıda davetli katıldı.

Davraz Ev Dünyası, yeni konsept Korkmaz mağazasıyla Isparta'daki varlığını güçlendirirken, tüketicilere yenilikçi bir alışveriş deneyimi sunmayı da hedefliyor.



TÜRKBESD 2025 yılı ilk yarı verilerini açıkladı: İhracattan sonra iç satışlar da düşüşte

Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD), sektörün 2025 yılı ilk yarı sonuçlarına dair değerlendirmelerini paylaştı. Arçelik, BSH, Dyson, Electrolux, Haier Europe, LG, Miele, Samsung, Versuni (Philips) ve Vestel gibi yerli, uluslararası, ithalatçı ve üretici firmaları bünyesinde barındıran TÜRKBESD'in paylaştığı bilgilere göre 6 ana ürün grubunda geçen yıla kıyasla ilk 6 ayda iç satışlarda %8 oranında düşüş gerçekleşti. Aynı dönemde ihracat %5 oranında azalırken toplam satışlar %6 düşüş, üretim ise %8 oranında azalma kaydetti.

Türkiye, %7'lik üretim hacmiyle Avrupa'nın birinci, dünyanın ise en büyük ikinci beyaz eşya üretim merkezi konumunda yer alıyor. 32 milyon adetlik üretim ve 22,5 milyon adetlik ihracat kapasitesiyle faaliyet gösteren beyaz eşya sektörü, 60 bin doğrudan, 600 bin dolaylı istihdam alanı sağlıyor. TÜRKBESD Başkanı Gökhan Sığın, Ar-Ge, dijital dönüşüm ve yeşil dönüşüm yatırımlarıyla dünya çapında rekabet ettiklerini vurgularken, 2025 yılının ilk yarısına dair değerlendirmelerde bulundu.

İhracat pazarlarındaki kazanımların korunması ana öncelik

Son üç yıldır ihracatta sürekli bir gerileme yaşandığına dikkat çeken Sığın, "Sanayimizin ihracat pazarlarında bugüne kadar büyük emeklerle elde ettiği konumunu korumayı, hatta ileri taşımayı arzu ediyoruz. Üretimimizin %70'ini ihraç eden bir sektör olarak dış pazarlarda elde ettiğimiz başarı bizi bugün dünyanın en büyük 2. üreticisi haline getirdi. İhracat pazarlarındaki daralma ve yüksek maliyet baskılarına karşılık; sektörün üretim kapasitesinin, rekabetçilik ve istihdam gücünün korunması için ihracatta rekabet gücünü geliştirecek politika ve uygulamalara her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyuluyor." diye konuştu.

Sığın, Dahilde İşleme Rejimi'nin (DİR) etkinliğinin korunmasının ihracat rekabetçiliğinde büyük rol oynadığına işaret ederken, devam eden ticaret politikası soruşturmalarının ise sanayiye aksi yönde etkilediğini belirtti. Bu başlıkların, Türkiye'nin önemli sanayicilerini doğrudan etkilediğini belirten Sığın, "Burada atılacak doğru adımlar ilgili özellikle kullanıcı ve ihracatçı sektörlerin rekabetçiliğine direkt bir katkı sunacaktır." dedi.

Enerji verimli ürünlerin teşviki ile milli servete katkı

2025 yılında yavaşlayan iç piyasa koşullarına da dikkat çeken Sığın, satış kanallarının canlılığı ve tüketicilerin alım gücünün desteklenmesine değindi. Sığın, yüksek kredi kartı komisyon oranlarının da satış kanallarına ve dolaylı olarak tüketiciye olumsuz yansıdığını; diğer tarafta tüketiciler üzerinde faizin getirdiği yükün azalması ve taksitlendirme imkanlarının artırılmasının iç talebin sürekliliği için önem taşıdığını vurguladı.



Sığın, iç satışların devamlılığı için enerji verimli ürünlerin üretiminin ve tüketiminin desteklenmesinin, sanayinin rekabetçiliğini artıracak önemli bir unsur olduğuna dikkat çekti. Bu ürünlerin kullanımının bireysel enerji tasarrufunun yanında ülke genelinde enerjide dışa bağımlılığın azaltılması ve çevresel etkilerin en aza indirilmesi açısından da kritik bir rol üstlendiğini belirten Sığın, "Enerji verimli ürünlerin piyasada yaygınlaşması sadece ülkemizin yıllık enerji tasarrufu miktarını artırarak kaynakların verimli kullanımını sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda sektörümüzde de üretime güç katarak ihracat için kaldıraç rolüne işaret ediyor. Bu bağlamda tüketicilerin enerji verimli ürünlere ulaşmasını kolaylaştıracak her türlü teşvikin milli servete katkı sağlayacağına eminiz." dedi.

İhracat rekabetçiliğini destekleyecek uygulamalara ihtiyaç duyuluyor

TÜRKBESD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Özkadı ise, Temmuz ayında yürürlüğe giren İklim Kanunu'nun, Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda atılmış çok önemli bir adım olduğuna değindi. Beyaz eşya sektörünün, enerji verimliliği yüksek ürünleriyle bu hedeflere katkı sunduğuna işaret eden Özkadı, "Sektör olarak gelişen teknolojiler ve inovasyonlarla her geçen gün daha fazla enerji tasarrufu sağlayan ürünler üretiyor ve piyasaya sunuyoruz. İklim Kanunu'nun çizdiği yeni çerçeve doğrultusunda, sürdürülebilir üretim ve tüketim anlayışının yaygınlaştırılmasında sektör olarak sorumluluk almaya devam edeceğiz." dedi.

Ticaret politikası soruşturmaları beyaz eşya sektörünü zorluyor

Beyaz eşya gibi kritik imalat sanayi sektörlerinde çeşitli çelik ürünlerinin temel girdi olarak kullanıldığını hatırlatan TÜRKBESD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mehmet Yavuz, farklı tipteki yassı çelik ürünlerinin toplam ürün maliyetlerinin yaklaşık

%17'sini oluşturduğunu aktardı. Yavuz, son dönemde bu alanda artan ticaret politikası soruşturmalarının beyaz eşya sektörü açısından zorlayıcı hale geldiğini ifade ederken "İlk olarak sıcak haddelenmiş yassı çelikte başlayan anti-damping soruşturmaları, zamanla paslanmaz çelik, galvanizli ve boyalı sac gibi diğer ürünleri de kapsayacak şekilde genişledi. Söz konusu soruşturmalar, sektörün girdi maliyetlerini artırmakta ve uluslararası pazarlardaki rekabetçiliğini de olumsuz etkilemektedir. Mevcut gümrük vergileri üzerine anti-damping soruşturmaları sonucu gelebilecek ek vergiler hem ihracat hem de iç satışlardaki daralmayı daha da derinleştirecek ve artan maliyetler nedeniyle enflasyonu tetikleyecektir. Ayrıca, bu ürünlerin bir bölümü, yerli üretimle karşılanamayacak teknik özellikler taşımakta ve sadece belirli kalite ve ölçülerde ithalat yoluyla temin edilebilmektedir. Bu nedenle, ticaret politikası uygulamalarının sektörün yapısal ihtiyaçları gözetilerek ve ülke ekonomisinin genel çıkarları doğrultusunda kurgulanması büyük önem arz etmektedir." dedi.

Yetkili servisler için markaların web siteleri tercih edilmeli

Beyaz eşya sanayi üretim, satış ve satış sonrası hizmetleri ile büyük bir ekosistem oluştururken sektörün önemli bir bölümünü Türkiye genelinde faaliyet gösteren 3.500'den fazla yetkili servis teşkil ediyor. Sektörün önemli sorunlarından birinin de yetkili servis olmadığı halde bu sıfatı kullanarak tüketicileri mağdur eden kişiler olduğunu belirten TÜRKBESD Yönetim Kurulu Üyesi Semir Kuseyri, yanıltıcı bu kişiler nedeniyle pek çok tüketicinin maddi kayıplara uğradığını ifade etti. Servis hizmetlerine erişim için arama motorları yerine markaların resmi web sitelerini ya da Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı servis.gov.tr adresinin kullanılmasını önemle tavsiye eden Kuseyri bu adımların güvenli ve sorunsuz bir hizmet alımı için büyük önem taşıdığını vurguladı.



LG ART COOL™

Daha Sıcak, Daha Serin,
DUAL ile Daha İyi.



10 Yıl Inverter
Kompresör Garanti

ThinQ™



MERS



+90.212.2381008
+27.68.020 4345



www.mersdtm.com

Küçük Piyale Mah. Fişekhane Deresi Cad No: 2/3 İstanbul / Türkiye

Connaught park A12 Beaconvale, Cape Town, South Africa

Eskiden işler çok daha farklıydı; “Söz senettir” anlayışı hakimdi

Muğla'nın Ortaca ilçesinde 1965 yılından bu yana faaliyet gösteren Çepkan Mobilya, sadece bir işletme değil, aynı zamanda bölgenin ekonomik ve sosyal belleğinde yer etmiş köklü bir aile geleneği. İkinci kuşak temsilcisi Neyran Çepkan, genç yaşta babasının yanında başladığı bu yolculukta hem kadın girişimci olarak karşılaştığı zorluklarla mücadele etmiş hem de işletmeyi büyütüp dönüştürerek bugünlere taşımış. Mobilya ve beyaz eşya sektörünün dinamiklerini iyi bilen Neyran Hanım ile geçmişten bugüne değişen müşteri alışkanlıklarını, ekonomik dalgalanmaların esnafa etkisini, aileyle iş yürütmenin getirdiği avantaj ve dezavantajları konuştuk.



Nuri & Neyran Çepkan
Çepkan Mobilya / Singer Bayi - Ortaca - Muğla

Çepkan Mobilya'nın kuruluş hikâyesi nedir?

İşletmemiz 1965 yılında “Güney Ticaret” adıyla kuruldu. 20 yıl sonra, 1985'te unvanımızı “Çepkan Mobilya Ltd. Şti.” olarak değiştirdik ve o günden bu yana faaliyetimizi bu şekilde sürdürüyoruz.

Siz nasıl başladınız?

1971 doğumluyum. Liseyi bitirdikten sonra 1989 yılında babamla birlikte bu iş yerinde çalışmaya başladım. O günden beri de işin başındayım.

Aile şirketinde çalışmanın avantajları ve dezavantajları neler?

Tabii ki avantajları var; yıllardır faaliyet gösterdiğimiz için oturmuş bir müşteri potansiyelimiz var ve birçok işi daha kolay yürütebiliyoruz. Ancak dezavantajları da yok değil. Babam çok tez canlı bir insan, aynı tempoyu benden de bekliyor. Bu konuda zaman zaman anlaşmakta zorlanıyoruz.

Sektörün zorluklarından bahseder misiniz?

Beyaz eşya işi, özellikle bir kadın için fiziksel olarak ağır bir iş. Girişimci kadınlara bu sektörü çok tavsiye etmiyorum. Ayrıca, bizim işimizde memurlar veya işçiler gibi belirli mesai saatleri yok. Mağazayı gün sonunda mutlaka kapatmak zorundasınız, bu da çalışma düzenini zorlaştırıyor. Yeni başlayacak olanlara belirli saat aralıkları belirlemelerini öneririm.

Mağazanız hangi alanlarda hizmet veriyor?

Mağazamız iki bölümden oluşuyor: beyaz eşya ve mobilya. Önceleri müşterilerimiz daha çok Ortaca'nın köylerinden ve kasabalarından oluşuyordu. Ancak artık göç alan bir bölge olduğumuz için müşteri kitemiz çok daha geniş.

Çalıştığınız markalar arasında öne çıkanlar var mı?

Uzun yıllardır Singer bayisiyiz. Sadece Ortaca'ya değil, Bodrum, Marmaris, Fethiye ve Köyceğiz'e de hizmet veriyoruz. Stoklu çalışmamız bu bölgelerde tercih edilmemizi sağlıyor. Singer'in satışlarında geçmiş yıllara göre bir düşüş var, bu nedenle satışları artırmak için etkinliklerin daha sık yapılması gerektiğine inanıyorum. Ayrıca, Uğur markasıyla da uzun yıllardır hem satış hem müşteri memnuniyeti açısından verimli bir iş birliğimiz var.

Ekonomik durum işinizi nasıl etkiliyor?

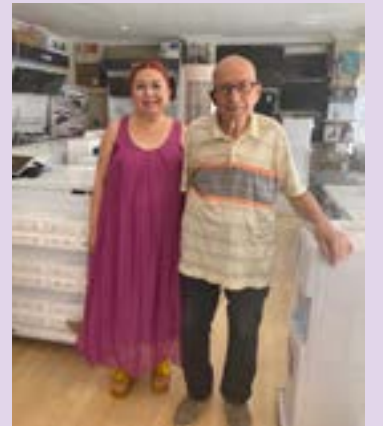
Son dönemde yaşanan ekonomik dalgalanmalar ve art arda gelen zamlar, ne yazık ki insanların alım gücünü ciddi şekilde zayıflattı. Bu durum yalnızca bireylerin günlük yaşamını değil, bizim gibi perakende sektöründe faaliyet gösteren işletmeleri de doğrudan etkiliyor. Eskiden işler çok daha farklıydı; müşterilerimizle aramızda güçlü bir güven bağı vardı. “Söz senettir” anlayışı hakimdi. Mahalle esnafı olarak tanıdığımız, bildiğimiz kişilere açık hesapla mal verebiliyor, ödemeyi haftalık ya da aylık olarak tahsil edebiliyorduk. Bu sistem yıllar boyunca sorunsuz bir şekilde işledi, çünkü karşılıklı anlayış ve dürüstlük ön plandaydı.

Ancak geleneksel noktada, artan maliyetler, belirsizlikler ve ödeme dengesizlikleri nedeniyle bu uygulamayı sürdürmemiz mümkün olmadı. Hem kendi ticari sürdürülebilirliğimizi koruyabilmek hem de mağazamızın ayakta kalmasını sağlayabilmek adına artık yalnızca nakit ya da kredi kartı ile satış yapabiliyoruz. Bu karar, hem bizim için hem de müşterilerimiz için kolay olmadı ama mevcut ekonomik koşullarda başka bir alternatifimiz de kalmadı. Bu yeni düzen, aslında ülke genelindeki ekonomik sıkıntıların küçük bir yansıması. Temennimiz, bir an önce ekonomik istikrarın sağlanması ve o eski güven ortamının yeniden tesis edilmesi.

İşletmenin geleceği için planlarınız neler?

Şahsen, uzun yıllardır büyük emek vererek sürdürdüğüm bu işi bir noktada bırakmayı ve dinlenmeyi düşünüyorum. Ancak bunu yaparken içim çok da rahat, çünkü gönlümden bu bayrağı devretmek istediğim bir isim var: oğlum. Eğer o da isterse, önümüzdeki 3 ila 5 yıl içinde, işlerimi yavaş yavaş ona devretmeyi arzuluyorum. Tabii bu süre zarfında hem işin inceliklerini birlikte paylaşıp öğretmeyi, hem de zamanla sorumluluğu tamamen ona bırakmayı planlıyorum.

Oğlumun genç yaşına rağmen vizyon sahibi, yeniliklere açık ve azimli bir birey olduğuna inanıyorum. Onun çağın gerekliliklerine hâkim olması, teknolojiyi yakından takip etmesi ve taze fikirler üretmesi, işimizi daha ileriye taşıyacak en büyük avantajlardan biri olacaktır. Ben yıllar boyunca edindiğim tecrübeyi bu işi bugünlere kadar getirdim; o ise genç bir beyin ve farklı bir bakış açısıyla daha da ileri götürebilir.



Dalyan'da Singer ile dikişin ve tasarımın renkli buluşması



2 Temmuz 2025 tarihinde Muğla Dalyan'da, "Bu Köyde Sanat Var" merkezi kurucusu ve tasarım-eğitim direktörü Gülen Turan iş birliğiyle ve Dalyan Eskiköy Muhtarlığı'nın desteğiyle, Dalyan Köyiçi Meydanı'nda Singer dikiş atölyesi (workshop) gerçekleştirildi.

Katılımcılar etkinlikte, Singer dikiş makineleri eşliğinde kendi çantalarını dikme fırsatı buldular. Rengarenk makinelerle yaratıcılıklarını ortaya koyan katılımcılar, hem el emeği göz nuru çantalar ürettiler hem de keyifli bir gün geçirdiler.

Katılımın yüksek olduğu atölye çalışması, bölge halkı ve tatilcilerden büyük ilgi gördü. Dikişin dönüştürücü ve birleştirici gücünü bir kez daha gözler önüne seren bu etkinlikte, katılımcılar hem yeni beceriler edindi hem de birlikte üretmenin mutluluğunu yaşadı.

Singer Türkiye, dikiş hayatın her alanına taşıma ve yaratıcılığı destekleme misyonunu sürdürüyor; bu tür ilham verici buluşmaları ülkenin dört bir yanında hayata geçirmeye devam ediyor.



Haier Washlens Plus Series 2 ile akıllı yıkama, maksimum konfor

Yeni nesil fırçasız Inverter Motor Teknolojisiyle donatılan Haier Washlens Plus Series 2 bulaşık makinesi, geniş iç hacmi, kişiselleştirilmiş program seçenekleri ve uzaktan yönetim özelliğiyle mutfağınıza üst düzey konfor getiriyor.

Washlens Plus Series 2, %10 daha geniş iç hacmiyle büyük mutfak ekipmanlarına kolay yerleştirme imkânı sağlarken, AquaStop sistemiyle güvenliği ön planda tutar. Yüksek enerji tasarrufu, sessiz çalışma ve estetik tasarımıyla Haier farkını her yıkamada hissedin.

Fırçasız Inverter Motor Teknolojisi

Dayanıklı, uzun ömürlü ve yüksek enerji tasarruflu motor yapısı sayesinde sessiz, güçlü ve sürdürülebilir performans sunar.

MAXI TUB – Geniş iç hacim

Haier Washlens Plus Series 2, standart bulaşık makinelerine göre %11 daha geniş iç hacmiyle öne çıkar. Fırın tepsisi, kesme tahtası, büyük salata kaseleri gibi büyük ekipmanlar için ekstra alan sunar.

10 Standart + hOn uygulaması ile ek programlar

10 farklı standart programın yanı sıra hOn akıllı bağlantı uygulaması ile çaydanlık, borcam, kristal cam gibi özel gereçler için ilave yıkama seçeneklerine kolayca ulaşabilirsiniz.

hOn uygulaması ile uzaktan kontrol

Bluetooth ve Wi-Fi bağlantısıyla hOn Uygulaması üzerinden makinenizi dilediğiniz yerden kontrol edebilir, program seçimi yapabilir ve kişisel yıkama ihtiyaçlarınıza göre yönetebilirsiniz.

AquaStop sistemi – Güvenlik önceliğimiz

Makinede meydana gelebilecek su sızıntılarına karşı geliştirilmiş AquaStop sistemi ile su akışı anında kesilir, güvenlik riski ortadan kalkar.

Akıllı tasarım detayları

Ayarlanabilir Üst Sepet; yüksekliği kolayca ayarlanabilir üst sepet, farklı boyutlardaki mutfak gereçlerine göre esnek kullanım sağlar.

Katlanabilir Raflar; 8 sıra katlanabilir raf ile alt sepette dilediğiniz gibi düzenleme yapabilirsiniz.

Otomatik Kapı Açma Fonksiyonu; yıkama sonunda otomatik olarak açılan kapı, doğal hava akışı sağlayarak etkili bir kurutma deneyimi sunar.

Sessiz Çalışma (47 dB); yalnızca güçlü değil, aynı zamanda son derece sessiz. 47 dB'lik düşük ses seviyesi sayesinde bulaşık makineniz çalışırken evdeki huzurlu ortam korunur.



Samsung QLED TV'lere TÜV Rheinland'dan 'Gerçek Quantum Dot Ekran' Sertifikası



Samsung Electronics'in yeni QLED TV serisi, Almanya merkezli uluslararası sertifikasyon kuruluşu TÜV Rheinland tarafından "Gerçek Quantum Dot Ekran" sertifikası aldı. Bu sertifika, Samsung QLED TV'lerinin Quantum Dot ekran yapısı açısından küresel standartlara uygunluğunu teyit ederek şirketin premium TV pazarındaki teknolojik liderliğini pekiştiriyor.

Sertifika, Samsung QLED TV'lerinin, standart QLED ekranlar için mavi ışık kaynaklarıyla birlikte kullanılan Quantum Dot (QD) ışık

dönüştürme biriminin uygulanmasını tanımlayan Uluslararası Elektroteknik Komisyonu (IEC) 62595-1-6 standardı ile uyumlu olduğunu onaylıyor. Sertifikasyon süreci kapsamında TÜV Rheinland, Samsung QLED TV'lerin ürettiği ışık spektrumunu analiz etti ve kırmızı, yeşil ve mavi renklerin net şekilde ayrıldığını doğruladı. Bu netlik, Quantum Dot teknolojisiyle mümkün olurken, alternatif malzemeler kullanılan ekranlarda renk karışması veya netlik kaybı

görülebiliyor. Sonuçlar, Samsung'un Quantum Dot kullanımının canlı ve hassas renk ifadeleri sunma konusundaki katkısını gözler önüne seriyor.

QLED TV'ler gerçek Quantum Dot ekran olarak onaylandı

Bu son sertifikayla birlikte Samsung'un QLED TV'leri artık resmi olarak gerçek Quantum Dot ekranlar olarak onaylandı. Bu durum, Samsung'un ürünlerini farklılaştırmasının yanı sıra premium TV teknolojilerinde

tüketici güvenini de güçlendiriyor. Samsung Electronics Görsel Ekran İş Birimi Kıdemli Başkan Yardımcısı Taeyong Son, "Bu sertifika, Samsung QLED TV'lerin uluslararası standartlara uygun gerçek Quantum Dot performansı sunduğunu doğruluyor. Premium TV pazarına liderlik ederken, inovasyonu sürdürmeye ve tüketici güvenini artırmaya devam edeceğiz" dedi. Sertifikayı alan seriler şunlar: Samsung Neo QLED 8K (QN990F, QN950F), Neo QLED 4K (QN90F, QN85F, QN80F, QN70F) ve QLED 4K (Q8F, Q7F, Q6F).

İnsana ve çevreye zararları bilinen Kadmium da içermiyor

Quantum Dot'lar, insan saçının on binlerce katı kadar küçük olan, ışığın dalga boyuna göre canlı ve doğru renkler üretebilme yeteneğiyle tanınan 3 nm ve 7 nm nanomalzemeler olarak tanımlanıyor. Quantum Dot'ların ekran panellerine entegre edilme yöntemi, günümüzde premium TV segmentindeki teknolojik ilerlemenin önemli bir göstergesi olarak değerlendiriliyor. Samsung'un Quantum Dot teknolojisi, küresel test kuruluşu Société Générale de Surveillance (SGS) tarafından da kadmium içermeyen çevre dostu tasarımı ile takdir edilmisti. İnsan sağlığına ve çevreye zararları bilinen bu toksik metalin kullanılmaması, sürdürülebilirlik açısından da önemli bir adım olarak nitelendiriliyor.

Akıllı temizlik çözümleri markası MOVA, yeni robot süpürgesini tanıttı

Yaz geldi diye, halıları kaldırma derdi artık geride kalıyor. Tasarım odaklı ve yüksek inovasyonla kusursuz deneyimler yaratma misyonuyla kurulan MOVA, estetik tutkuyu mühendislik yetkinliği ve kullanıcı odaklı yenilikle buluşturuyor. Paris, Münih ve Şanghay'daki ekiplerini bir araya getirerek, günlük yaşamı iyileştiren akıllı ürünler sunmaya devam ediyor.

Akıllı temizlik çözümleri markası, yeni robot süpürgesi P50 Pro Ultra ile etkili, fonksiyonel ve sorunsuz temizlik rutini hayallerini gerçeğe dönüştürüyor. MOVA P50 Pro Ultra, 19.000 Pa'lık emiş gücüyle birden fazla yüzeyde toz, saç ve döküntüleri zahmetsizce topluyor. Böylece özellikle kullanıcıların temizlikte en çok zorlandığı halı hijyenine yepyeni ve etkili bir boyut kazandırıyor.

“Sıcak yaz günlerinde temizliğe harcanan eforu en aza indiriyoruz”

Yeni elektrikli robot süpürgeleri P50 Pro Ultra ile kullanıcıların temizlik süreçlerindeki tüm detaylı ve ince iş yükünü üstlendiklerini belirten MOVA Türkiye Bölge Müdürü Toni Xia, ürünlerine dair “Yaz sıcaklarında, ev temizliği çoğu zaman bunaltıcı bir rutin haline gelebiliyor. Öte yandan halihazırdaki teknolojinin bile yetersiz kaldığı, kullanıcıların temizliğe vakit ve emek ayırması gereken



detaylar da cabası. Tam da bu noktada devreye girerek geliştirdiğimiz yeni robot süpürgeyle sıcak yaz günlerinde temizliğin çitasını daha da yükseğe taşıyoruz. P50 Pro Ultra ile kullanıcı eforunu en aza indirerek, onlara bu yaz daha serin, kaliteli ve keyifli zaman kazandırıyoruz” diyerek sözlerine sunları ekledi:

“Yeni nesil elektrikli robot süpürgemiz P50 Pro Ultra, püskürtmeli yıkama sistemi ile paspasları güçlü bir şekilde temizliyor. Halıları

algıladığında CleanLift sistemi ile yan fırçasını ve paspasları kaldırarak halıların daima kuru kalmasını sağlıyor. Kuru ve ıslak döküntülerin birbirine karışmasını önüyor, otomatik paspas çıkarma ve yeniden takma özelliğiyle de her zemine uyum sağlıyor. Zemindeki kir seviyesini algılayarak temizleme yöntemini ayarlıyor. Yan fırça, ana fırça ve paspas kaldırma özellikleriyle robot süpürge, halılardan zeminlere geçerken döküntüleri ve kırıntıların yüzeye bulaşmasını önüyor. Temizlik yöntemini de farklı halı türlerine göre ayarlıyor.”

TCL'nin taze hava teknolojisine sahip FreshIN 3.0 klimaları satışa çıktı



TCL'nin şimdiye kadarki en gelişmiş klima sistemi olan FreshIN 3.0, geleneksel soğutmanın ötesine geçerek taze hava girişi, akıllı iklim kontrolü ve gelişmiş filtrelemeyi bir araya getiriyor. Bu sayede sağlıklı yaşamı önceliklendiren bireyler, çocuklar ve yaşlılar için daha konforlu bir ev ortamı sunuyor.

Havayı temizleyen, oksijen ve nem oranını dengeleyen klima: FreshIN 3.0

TCL'nin FreshIN+ adı verilen patentli taze hava teknolojisine sahip klimaları, özellikle iç mekân hava kalitesi, sessiz çalışma ve hassas sıcaklık kontrolü gibi kullanıcı önceliklerine çözüm sunuyor.

FreshIN 3.0 klimalar, yalnızca iç havayı sirküle eden geleneksel klimaların aksine, dışarıdan temiz hava alıp içerideki bayat havayı dışarı atabilen çift yönlü hava akış sistemine sahip. Saatte 30 metreküplük taze hava kapasitesiyle çalışan cihaz, 2 saatlik bir sürede 20 metrekarelik bir odanın tüm havasını tazeleyebiliyor. Uzun süre kapalı alanda kalanlar için oksijen ve nem seviyelerini artırarak daha sağlıklı bir yaşam alanı sağlıyor. Bu sayede, normal klimalarda %40'ın altına düşen nem seviyesi, FreshIN 3.0 ile %45'in üzerine çıkıyor.

Cihazın üzerindeki TVOC sensörü sayesinde ortamdaki hava kalitesi klima üzerindeki göstergeden takip edilebiliyor. Hava kalitesi düşük olduğunda klima üzerindeki gösterge paneli turuncu renk ile uyarı veriyor. Ortam havası ideal seviyedeysse gösterge mavi renkte yanıyor. Kullanıcı ihtiyaç halinde bu özelliği etkinleştirerek Taze Hava özelliğini devreye alabiliyor.

Yüksek yoğunluklu filtre, gümüş iyon filtresi, aktif karbon filtresi ve iyonizer olmak üzere dört katmandan oluşan gelişmiş QuadruPuri Filtreleme Sistemi sayesinde PM 2.5 boyutundaki toz, kötü koku, alerjenler ve zararlı gazları etkin şekilde filtreleyen FreshIN 3.0, solunum hassasiyeti olanlar için güvenli ve konforlu bir ortam sunuyor.

Ultra sessiz performans ve geniş alan etkisi

FreshIN 3.0, yalnızca 16 dB ses seviyesiyle çalışarak uyku sırasında ya da sessizlik gerektiren ortamlarda neredeyse fark edilmeden iklimlendirme sunuyor. Ayrıca 10 metreye kadar ulaşan uzun menzilli hava akışı sayesinde tüm odayı eşit şekilde soğutabiliyor. Yumuşak Esinti (Gentle Breeze) modu, 1222 mikro delikli kanat yapısı sayesinde hava akımını doğrudan kullanıcıya yönlendirmeden homojen ve hafif bir serinlik sağlıyor. Bu sayede klima çarpması gibi şikayetlerin önüne geçiliyor.



En iyi Münir Özkul filmleri

Münir Özkul usta yaşasaydı 15 Ağustos 2025'te 100 yaşını bitirmiş olacaktı. Bunun şerefine usta aktörün oynadığı en iyi filmleri yazdım.



1. HABABAM SINIFI - ERTEM EĞİLMEZ - 1975

Rifat Ilgaz üstadın ölümsüz eserinden unutulmaz Ertem Eğilmez başyapıtı. Senaryo Umur Bugay'a ait. Münir Özkul'un eşsiz orkestra şefliği yönetiminde nefis oyunculuklar.

Gülmekten yerlere yatırır ama bazı küçük anlarda da gözünüzden birkaç damla yaş getirir.

Sonradan hepsi efsaneleşecek kadrosuyla bu "anlatılmaz / yaşanır" komedi klasiğini 5 kereden az izlemiş olan bizden değildir.

İkinci film vizyona çıkana kadar (28 hafta) vizyonda kalmış.



2. BİR MİLLET UYANIYOR - ERTEM EĞİLMEZ - 1966

1932'de Muhsin Ertuğrul tarafından çekilmişti. Ertem Eğilmez'in elinde daha iyi bir filme, seksenler çocuklarının her Cumhuriyet Bayramı'nda izlediği bir başyapıtı dönüşmüş.

Her rol mükemmel oynamışken, Münir Özkul usta bir nebze daha parlamış. Her Türk'ün seyretmesi gereken klasik.



3. NEŞELİ GÜNLER - ORHAN AKSOY - 1978

Münir Özkul'un en iyi partneri Adile Naşit'le verdiği en iyi performans.

Turşu suyunun limon ile mi sirke ile mi daha iyi yapılacağından ortaya çıkmış trajikomik durumların yürek burkan nefis komedisi

Şener Şen'in de rol aldığı komedi klasiklerimizden.



4. HABABAM SINIFI SINIFTA KALDI - ERTEM EĞİLMEZ - 1976

Rifat Ilgaz'ın eserinden uyarlanan ama romandan giderek uzaklaşan serinin ikinci filmi aynı zamanda da en iyi ikinci filmi. Eğilmez, ilk dört filmde olduğu gibi kaptan köşkünde. Senaryo Sadık Şendil'in.

Münir Özkul'un yine formunun zirvesinde olmasının yanı sıra, 1976-1981 arası toplam 9 filmde beraber oynayan Kemal Sunal - Şener Şen ikilisinin beraber çevirdikleri ilk film olmasıyla da önemli. Tam 30 hafta vizyonda kalmış.



5. BİZİM AİLE - ERGİN ORBEY - 1975

Ertem Eğilmez'in "Arzu Film"'i yapımı. Ergin Orbey'in (H. Sınıfı'nın müfettişi) yönetmeni; Sadık Şendil'in senaristi olduğu efsanevi film.

Yaşar Usta (Münir Özkul):

"Dokunma aileme, dokunma çocuklarıma." Nokta!



6. YA YA YA ŞA ŞA ŞA - ÜMİT EFEKAN - 1985

Komedi filmlerine dozunda bir dramı başarıyla eklemek gibi zor bir iş başarılmış. 3. Ligden Fenerbahçe'ye uzanacak yetenekte bir kapıcı çocuğunun trajikomik hikayesi.

Paranın ve şöhretin ezici gücü olanca gerçekçiliğiyle resmediliyor. Futbolun sosyo-ekonomik yönü hakkında zamansız bir mesajı var.

Filmin diğer güçlü yanı da İlyas Salman - Münir Özkul ikilisinin müthiş oyunculukları.



AĞUSTOS 2025 • SAYI: 314

İmtiyaz Sahibi
Dağıtım Kanalı Reklam Ajansı
Yıldırım SÖYLEMEZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Yıldırım SÖYLEMEZ
yildirim.soylemez@dagitimkanali.com.tr
+90 542 215 31 37

Yayı 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.



Yeni
LG ART COOL™ Gallery
Klima ile tanışın



LG ART COOL™ Gallery

2025 Model Samsung TV'ler Gürses Kurumsal stoklarında yerini aldı.

Karşınızda Samsung Vision AI ✨

