

TÜRKİYE'NİN LİDER OTO EKSPERTİZ FİRMASI DYNOBİL!



DYNOBİL
MÜŞTERİ
İLETİŞİM
MERKEZİ

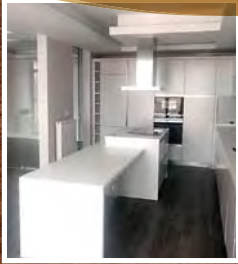
DYNOBİL®
OTO EKSPERTİZ ÇÖZÜMLERİ
"Bizim fikrimiz, sizin güveniniz"



www.dynobil.com
f t i y /dynobil

*Hayatın her anında
zarafet ve şıklık sizinle...*

**2014 - 2020
35 Proje
3758 Konut**



Yıldız Atasayanlar
240 Konut



Seçkin Atasayanlar
114 Konut



ASM Grup Platin Komutları
180 Konut



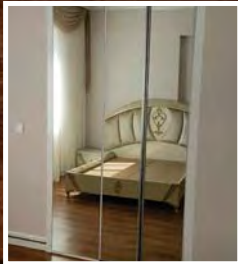
Ser Grup Erenova
52 Konut



ASM Grup Burç 2
240 Konut



Nil Grup Safir Elvan Evler
72 Konut



Saray Evleri
78 Konut



Göl Villa Mogan
46 Villa



Aden Konutları
92 Konut



Zirve Bağlıca Konutları
34 Konut



info@nahar.com.tr



www.nahar.com.tr



NAHAR MUTFAK-BANYO



naharmutfak



NaharMutfak



ONURYAPI



NAHAR
Mutfak&Banyo



Başımpa Twin Towers
132 Konut



Alpak Arkadya Göksu Bosphorus Ankara Konutları
258 Konut



180 Konut



Vela Konutları
120 Konut



Pasaj Eryaman
100 Konut



Rada Life Konutları
120 Konut



Şule Konutları
102 Konut



Zirve Loft
105 Konut



Zümrüt Park Sitesi
144 Konut



Rena Park Beytepe
100 Konut

Demirhenderek Caddesi No:6/2 Siteler Ankara
0312 349 66 88

66.Yıl

Geçmişin izinde Geleceğin sözünde

Bizi biz yapanların her şartta yardımına koşmaya, sadece yılları değil değerleri de biriktirmeye, ne zaman ihtiyaç duysanız yanınızdaki güç olmaya söz verimiz. Yeni yaşımızda ve sonsuza kadar...

VakıfBank, Yanınızdaki Güç.



444 0 724 | vakifbank.com.tr



VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

[Instagram](#) [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#) /vakifbank

AYI
OTOMATI

Hedefimiz; bulunduğumuz sektörde doğru adımlarla kaliteli ürün ve satış sonrası teknik destekle siz değerli müşterilerimize hizmet sunmaktır.



aydinliotomatikkapi

UMRAN'DA EKSPERTİZ YAPTIRANA YOL YARDIM HEDİYE



UMRAN YOL YARDIM HİZMETLERİ

Araza Anında Araç Yardım	Kapsam
Araç arıza anında çekilmesi veya yerinde onarım	En yakın yetkili servise çekim 450 TL veya yerinde onarım 50 km / 1 saat işçilik maks. 2 kez
Araç kullanılmayıp nedeni ile konaklama	150 TL maks. 2 gün
Daimi ikametgaha dönüş veya yolculuğa devam seyahati	Sınırsız
Seyahate devam etmek için Rent-a car	Maks. 2 gün / Yılda 2 kez (B grubu araç)
Oto kapı kilit hizmeti	İşçilik sınırsız (diğer masraflar hak sahibine ait)
Lastik değiştirilmesi hizmeti	İşçilik sınırsız (malzeme hak sahibine ait)
Yakıt bitmesi durumunda araç çekilmesi	En yakın yetkili servise çekim 450 TL maks. 2 kez
Araç teslim alınması için seyahat	Sınırsız
Araç emnet ve muhafazası	150 TL
Ferdi Yardım	Kapsam
Yaralanma veya ani hastalık durumunda nakil veya daimi ikametgaha geri dönüş seyahati	2000 TL / yılda 1 defa

Araç plakası : 34 UMR 84
Şase No : *****
Marka : *****
Model : *****
Rapor No : *****

Sertifika başlangıç tarihi : 06 / 11 / 2019
Sertifika bitiş tarihi : 06 / 11 / 2020

Kaşe :
İmza :



Araza durumunda yapılacaklar:

Araçta yaratabileceği hasarın daha da ağırlaşmasını önlemek için (belirtiler ne olursa olsun) aracınızı derhal durdurun ve çekim hizmeti almak için bizimle 0 850 221 50 25'ten irtibata geçip 7 gün / 24 saat arayabilirsiniz.

YOL YARDIM DESTEK HATTI: 0850 221 50 25

Yol Yardım hizmetleri Tur Assist Yardım ve Servis LTD. ŞTİ. tarafından sağlanmaktadır.



RENT A CAR



AKÜ TAKVİYESİ



SEYAHATE DEVAM



KONAKLAMA



OTO ÇİLİNGİR



YOL YARDIM



ÇAĞRI MERKEZİ



ÇEKİCİ HİZMETİ



YERİNDE ONARIM



LASTİK DEĞİŞİMİ

OTONOMİ ŞAŞMAZ OSTİM

ŞUBELERİMİZLE
HİZMETİNİZDEYİZ

8:30 - 19:00
7 Gün açığız

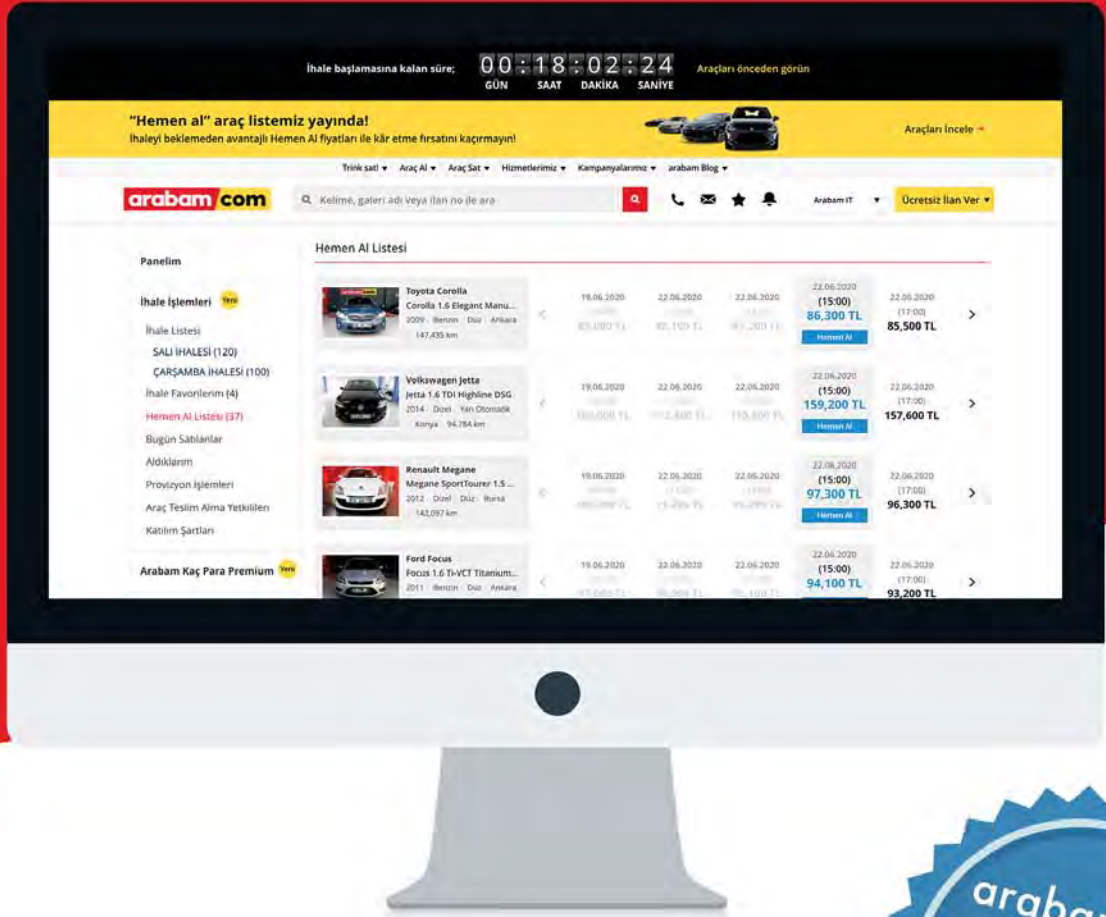


TÜRKİYE'NİN
EN BÜYÜK
EKSPERTİZ
MERKEZLERİ



Yepyeni Araç Alım Sistemi: Hemen Al

Belirli saatlerde fiyatı düşen son kullanıcı araçlarını
Hemen Al listesinden size en uygun fiyattan alın, kâr edin.



Bilgi almak için :
0850 759 90 00





Kıymetli Okurlar,

Tüm dünyayı derinden sarsan ve 11 Mart itibariyle ülkemizde de ilk vakanın görüldüğü Covid-19 yaşantımızı derinden etkiledi. Çok şükür hükümetimizin, Bakanlıklarımızın aldığı tedbirler ile bu sürecin olumsuz etkileri en aza indirgendir. Bu dönem sağlığımız ve yaşam alışkanlıklarımızla birlikte ekonomimizi de derinden etkiledi. Bu vesileyle kontrollü sosyal hayata geçiş yaptığımız bu günlerde sosyal mesafe ve maske kullanımı ile hijyen konusunu göz ardı etmeyelim, maksimum özen gösterelim ki bu zorlu süreci de inşallah en kısa zamanda arkamızda bırakalım...

FETÖ'nün alçakça gerçekleştirdiği hain darbe girişimi sonrası milletimizin destansı bir kahramanlık sergilediği 15 Temmuz'un yıl dönümüne girmiş bulunmaktayız.

15 Temmuz 2016 tarihinde ülkemizin birlik, bütünlük ve beraberliğini ortadan kaldırmayı amaçlayan alçak FETÖ tarafından gerçekleştirilen hain darbe girişimi sonrası milletimizin önüne çıkabilecek her türlü engel ve zorluk karşısında dimdik durarak, canıyla, kanıyla kazandığı şanlı kahramanlık zaferiyle adını Türkiye tarihine altın harflerle kazandı. 2020 yılı itibariyle 4. yılını büyük bir gurur ve coşkuyla yaşadığımız bu günü, 15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü kutluyor, Türkiye Cumhuriyeti'ne kast edenlerin hain planına canını siper ederek karşı koyan şehitlerimizi rahmetle ve dualarla anıyoruz. Milletimiz için canını veren 250 şehidimiz ve yüzlerce gazimiz hep yüreklerimizde olacak. Allah bize bir daha 15 Temmuz gibi bir ihanet yaşatmasın. Ama hainler de şunu unutmasın; millet bu alçaklara her zaman gerekli dersi verecektir.

Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan tarafından onaylanan ve 9 Haziran 2020 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan "İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" yürürlüğe girdi. Uzun zamandır gündemde olan bu yönetmelik sayesinde sektörümüz önemli ölçüde düzene girecek, firmalarımız ticaretlerini daha çağdaş normlarda, daha nitelikli alanlarda yapacaklar. Şehir içerisinde apartman altlarında oto galeri açılmayacağı için vatandaşlarımızın şikayetleri de sona erecek. Sektörümüzün düzene girmesi ve mesleğin daha nitelikli hale gelmesi için uzun zamandır büyük mücadele verdiğimiz konuda bu kararı alan Sayın Cumhurbaşkanımıza ve yasal bir düzenleme olarak somutlaştıran İçişleri Bakanlığı'na,



Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na ve Ticaret Bakanlığı'na şükranlarımızı sunuyoruz.

Bu arada Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nda bekleyen ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanarak hayata geçecek olan yetki belgesi alma zorunluluğu Ağustos ayına kadar uzatılmıştı. Bu sürenin tekrar uzatılmaması sektöre çeki düzen getirirken, kayıt dışılığın da önemli ölçüde kalkmasını sağlayacaktır. İlgili Bakanlıklarımızdan bu sürenin tekrar uzatılmamasını talep ediyoruz. Bu yönetmelik çıktıktan sonra Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü İl Ticaret Müdürlükleri tarafından verilen otomobil satıcısı Yetki Belgesi olmadan satış yapılamayacak; Yetki Belgesi olmadan yapılan satışlar bu sayede cezai işleme tabi olacak. Yapılan bu çalışmaların akabinde sürekli şikayet ettiğimiz kayıt dışılığın da önüne geçilmesi sağlanacak; mesleki yeterlilik belgesi olmayanlar araç alım satımı yapamayacağı için mesleğimiz ehil kişilerce yapılabilecek. Ayrıca Adalet Bakanlığı vasıtası ve Türkiye Noterler Birliği'nin görüşleri ile Ticaret Bakanlığı'nın sistemlerinin birbirlerine entegre olmaları kayıt dışılığın önüne geçilmesinde büyük bir önem arz etmektedir. Ayrıca bu sayede tüketici mağduriyetleri de azalacak, tüketici güvenli bir şekilde, gönül rahatlığı ile ticaretini yapabilecek, ticari anlaşmazlık durumunda adli yük ortadan kalkacaktır. Bu hususu da tekrar dile getirdikten sonra size veda ederken yeni sayımızda pandemi dönemini de ardımızda bırakmış olmayı umuyor ve sağlıklı günlerde buluşmayı diliyorum.



**TÜV SÜD D-Expert
Garanti**



DYNO Test



OBD (Diagnoz) Test



Yanal Kayma Test



Tramer Sorgulama



Fren Testi



**Kaporta - Boya
Kontrolü**

D-Expert



UZMAN BAKIŞ, KESİN SONUÇ!

Uluslararası tecrübesi ile bağımsız, tarafsız ve profesyonel ikinci el araç ekspertiz hizmeti veren TÜV SÜD D-Expert, alanındaki en iyi uzmanları kadrosunda bulunduruyor. Son teknolojiye sahip ekipmanlar kullanılarak hazırlanan "TÜV SÜD D-Expert İkinci El Araç Ekspertiz Raporu" ile kurumsal firmalara ve son tüketicilere araç durumu ile ilgili güven tesis edip, ilişkiye değer katıyor. İkinci el araç alım satımında, TÜV SÜD D-Expert uzmanlığıyla her iki taraf da objektif ve güvenilir bilgilendirme sayesinde rahat ediyor.

- Adana Şakirpaşa • Ankara Şaşmaz • Antalya Kepez • Bursa Nilüfer • Bursa Osmangazi • Denizli Merkezefendi
- Diyarbakır Gözeli • İstanbul Ataşehir • İstanbul Maslak • İstanbul Sancaktepe • İstanbul Starcity • İzmir Gaziemir
- Kocaeli İzmit • Konya Karatay • Şanlıurfa Haliliye • Trabzon Değirmendere

0850 223 56 00

www.d-expert.com.tr

TÜV SÜD DOĞUŞ EKSPERTİZ VE DANIŞMANLIK HİZMETLERİ LTD. ŞTİ.

TÜV®



OTONOMİ

MASFED Adına İmtiyaz Sahibi: Aydın Erkoç

Genel Yayın Yönetmeni: Dilek Kesici

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Mahmut Ulucan

Haber Merkezi: Yeşim Çelikten

Dilek Kesici

Gökberk Bozdemir

Ahmet Bülent

Hanife Melek

Ekin Bakır

Görsel Yönetmen: Arda Cem Yılmaz

Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü: Sevim Dilan Boran

E-mail: sdilanboran@gmail.com

Hukuk Danışmanı: Av. Hüseyin Çakmak

Yayın-Tasarım: Next Medya

Basım Yeri: Desen Ofset A.Ş. Birlik Mah. 448. cad.

476. Sk. No: 2 Çankaya/Ankara

Tel: 0312 496 43 43

Baskı Tarihi: 15.07.2020

Yönetim Merkezi Saracalar Mah. Turgut Özal Blv. No.: 351

Akyurt / Ankara

www.otonomidergisi.com

İletişim: 0554 595 58 95

Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

ISSN: 2459-0088

2 ayda bir yayınlanır. Temmuz- Ağustos 2020

Dergimizde yayınlanan yazılardan kaynak belirtmeksizin tamamen veya kısmen alıntı yapılamaz.

Yayımcı: Next Medya ve İletişim H. Dilek Kesici

Dergimiz Basın-Yayın ilkelerine uymayı taahhüt eder. Dergimizde yayınlanan reklam ve yazıların doğruluğu, sorumluluğu reklam veren ve yazarlarına aittir.

Bu yayının prodüksiyonu, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) tarafından Next Medya'ya hazırlanmıştır.



Değerli Okurlar,

Yaşanan pandeminin burukluğu olsa da yeniden buluşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Hepimizi derinden sarsan, tüm yaşantımızı değiştiren Covid-19 nedeniyle uzun zamandır kısıtlamalara riayet ederek evlerde kapalı bir şekilde yaşam sürdürdük. Haziran ayı itibariyle yavaş yavaş normalleşme döneminin başlamasıyla kontrollü sosyal yaşama geçiş yaptık. Bu süre zarfında insanların çalışmadığı, dijital kanallarla işlerini yürütmeye çalıştığı ve salgının ekonomik sıkıntılarını yaşamak yanında sevdikleri ile bir araya gelemediği, sağlık endişeleriyle geçen zorlu bir süreç yaşandı. Elbette ki hala bu süreç geride kalmış değil; normalleşme ile birlikte kontrollü sosyal hayat diye bir kavramla tanıştık ki bu da uzmanların açıklamalarına göre kısa bir sürede geçecek gibi görünmüyor... Lütfen, maksimum özeni göstermeye devam edelim, kendimizi, yakınlarımızı, sevdiklerimizi korumak için özellikle hijyen, sosyal mesafe, maske kurallarına uyalım; tedbiri elden bırakmayalım...

Böylesine zor bir dönemde okuyucularımızı hem bilgilendirmek, hem de biraz da olsa başka yerlere götürebilmek ve biraz nefes aldırabilmek için yine dolu dolu sayfalar hazırlamaya çalıştık. Tabii önceliğimiz pandemi oldu... Covid-19'un ekonomiye etkileri, yeni yaşam alışkanlıkları, tüketici davranışlarındaki değişimler gibi konuları ele aldık; toplumsal sağlığı ve ekonomiyi korumak nasıl mümkün olur sorularına cevap aradık. Yapılan araştırmaları sizinle paylaşmaya çalıştık...

Önemli bilgiler aldığımız özel konuklarımızla keyifle okuyacağınız söyleşilerimize yer verdik. Ekonomi alanında önemli tavsiyeler veren Prof. Dr. Mehmet Günel, arabam.com Trink Sat ve arabam İhale Direktörü Halil Ali Şenay, Platinum Garage Kurucusu Buğra Kandemir konuklarımızdan bazıları...

Otomotiv sektöründe neler oluyor, en yeni modeller, otomobil tutkunlarının merakla beklediği araçlar ve sizin için seçtiklerimiz, yine sayfalarımızda...

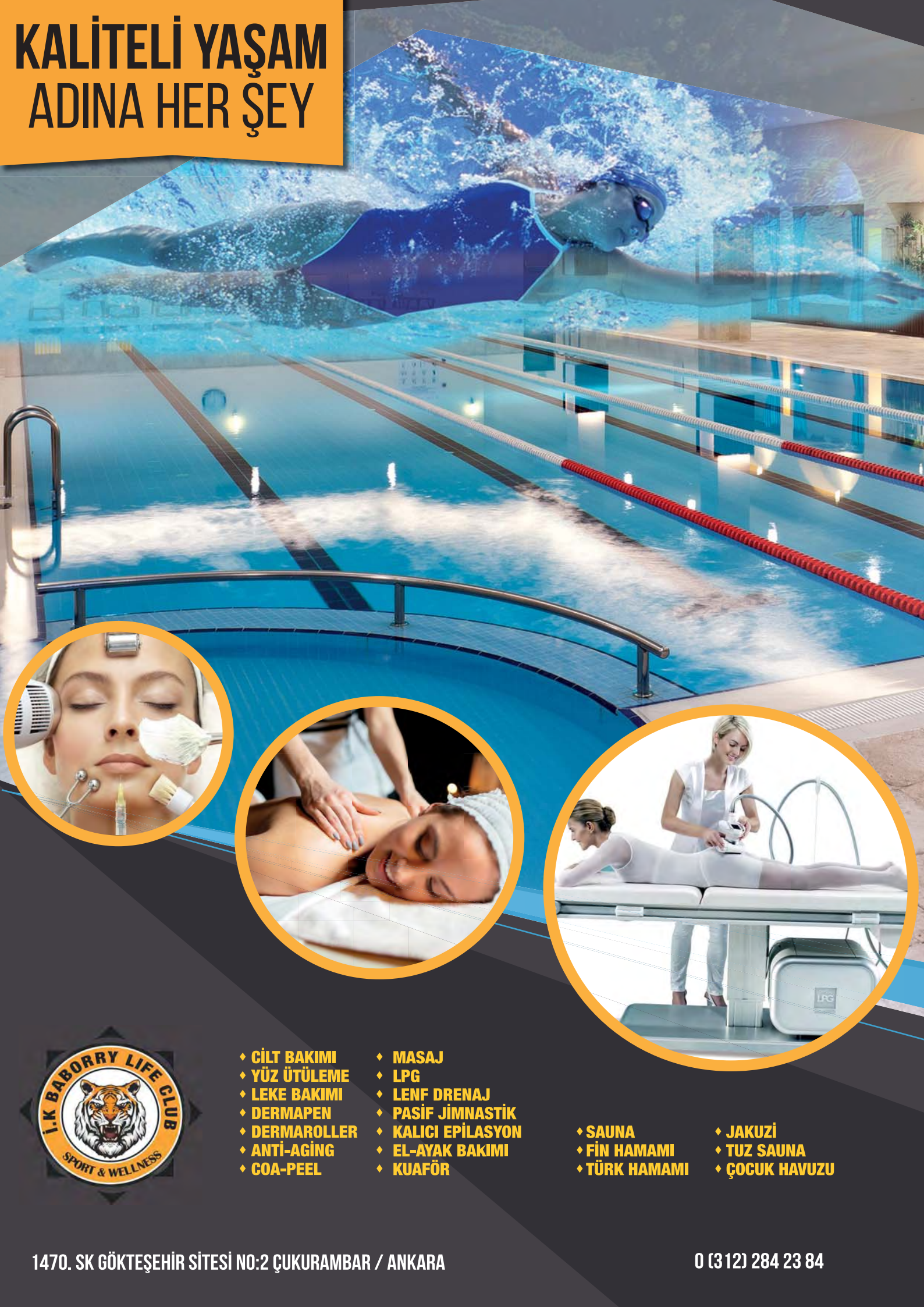
Dergimizi yakından takip edenler bilir; ekonomi, iş dünyası, sektörel konular yanında hayata dair farklı alanlara da yer vermeye çalışıyor; köşe yazılarımız yanında sağlıktan seyahate, sanata kadar hemen her konuya değinmeye çalışıyoruz. Bu sayımızda hayvan dostları için özellikle pandemide nelere dikkat edilmeli diyerek Veteriner Hekim Akife Kaya'ya ağırladık; kendisinden önemli bilgiler aldık.

Kısa kısa satırbaşlarına yer vermeye çalıştığımız içeriğimiz bu sayıda da oldukça zengin. Gerisi sayfalarımızda...

Sağlıklı günler...

Dilek Kesici

KALİTELİ YAŞAM ADINA HER ŞEY



- ♦ CİLT BAKIMI
- ♦ YÜZ ÜTÜLEME
- ♦ LEKE BAKIMI
- ♦ DERMAPEN
- ♦ DERMAROLLER
- ♦ ANTI-AGING
- ♦ COA-PEEL

- ♦ MASAJ
- ♦ LPG
- ♦ LENF DRENAJ
- ♦ PASİF JİMNASTİK
- ♦ KALICI EPİLASYON
- ♦ EL-AYAK BAKIMI
- ♦ KUAFÖR

- ♦ SAUNA
- ♦ FİN HAMAMI
- ♦ TÜRK HAMAMI

- ♦ JAKUZİ
- ♦ TUZ SAUNA
- ♦ ÇOCUK HAVUZU

İ.K BABORRY LIFE CLUB SAĞLIKLI YAŞAM MERKEZİ



- ♦ YOGA
- ♦ SPINING
- ♦ FITNESS
- ♦ REFORMAR
- ♦ ZUMBA
- ♦ PİLATES
- ♦ CRUNCH
- ♦ ORYANTAL
- ♦ KICK BOKS
- ♦ ÇOCUK CİMNASTİK



baborclub



baborclub

www.baborclub.com

15 TEMMUZ DEMOKRASİ VE MİLLİ BİRLİK GÜNÜ



“ Bir taraftan terörle mücadele ederken, diğer taraftan bütün terör örgütlerinin ortağı durumunda olan Fetullahçı Terör Örgütü’nün darbe girişimini püskürttük. Bunu işte o akşam çağrımıza uyan milletimizle beraber yaptık. Bu millet alnı öpülesi bir millettir. Hani şair diyor ya, “Yürüyeceksin, millet yürüyecek arkandan” diye; elhamdülillah millet arkamızdan yürüdü ve bizi yalnız bırakmadı. Bir anda hepsi meydanlara, hava limanlarına doldu, doluştu. Ama bir farkı vardı. Neydi? Bizim milletimiz tankların altına yattı, F-16’lardan F-14’lerden kaçmadı, helikopterlerin o mermilerine karşı göğsünü siper etti. Şairin “Siper et gövdeni, dursun bu hayâsızca akın” dediği gibi; benim milletim göğsünü siper etti ve bu hayâsızca akını püskürttü. Çünkü onun istiklalinin de istikbalinin de sigortası imanıydı, bunu yaptı.”

4 Ağustos 2016

Recep Tayyip Erdoğan

FETÖ'nün sinsice devletin tüm kılcal damarlarına sızarak, devletin silahlarını millete doğrulttuğu, demokratik yönetimi rafa kaldırmayı hedeflediği hain darbe girişiminin üzerinden 4 yıl geçti.

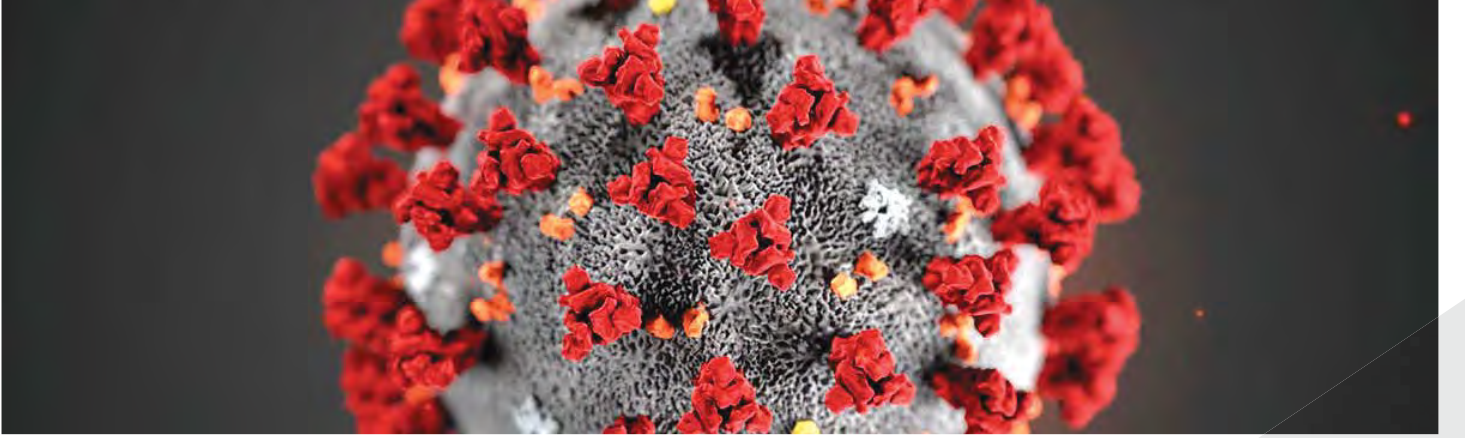
Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısı üzerine Ankara ve İstanbul başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir tarafında demokrasiye sahip çıkmak için meydanlara inen vatandaşlar, canlarını hiçe sayarak tankların üzerine çıktı, namlunun önüne durdu ve hain darbe girişimini bertaraf etti. 250 vatan evladı şehit düştü, 2 bin 196 kişi gazi oldu.



15 Temmuz Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nün 4. Yıldönümünde kahraman şehitlerimizi rahmet ve minnetle anıyor, gazilerimize şükranlarımızı sunuyoruz.

COVID-19 SÜRECİNDE TOPLUMSAL SAĞLIĞI VE EKONOMİYİ AYNI ANDA KORUMAK MÜMKÜN...

Salgında ekonomik iyileşmeyi sağlamak için, salgın dönemine uygun yeni yaşam alışkanlıkları yaratacak uygulamalar geliştirmek önemli. Bu uygulamalar toplumun tamamı tarafından sıkı bir şekilde uygulandığında, salgının kontrol altına alınması ve aynı zamanda ekonomik hareketlilik sağlanarak işsizlik ve ekonomik krizlerin önüne geçilmesi mümkün olabilecektir.



McKinsey&Company, COVID-19 sürecinde belirsizlikleri bertaraf edecek ve hızlı aksiyonlar alınmasını sağlayacak stratejiler belirlenmesinin kritik önem taşıdığını belirtiyor. Şirketin yapmış olduğu araştırmalar, COVID-19'un son 35 yılda yaşanan en yüksek belirsizlik seviyesini yarattığını ve bunun toplumsal güvenin ve ekonomik iyileşmenin sağlanmasının önündeki en büyük engel olduğunu gösteriyor. Şimdiye dek alınan önlemler sayesinde koronavirüsün yayılımı dünyanın büyük bir bölümünde sınırlandı. Aynı zamanda hükümetlerin ve merkez bankalarının müdahaleleri sayesinde küresel salgının ekonomik etkileri yumuşatıldı. Ancak tüm bunlara rağmen ekonomik daralmalar tüm dünyada hissediliyor. McKinsey araştırmalarına göre, yılın ikinci çeyreğinde, gelişmiş ülkelerin GSYİH'sinde yüzde 8-13 arasında düşüş yaşanabilir. Sağlık ve kamu otoritelerinin görüşlerine dayanarak 9 farklı senaryo hazırlayan McKinsey, en ılımlı senaryoda dahi küresel GSYİH'de 2019 yılına göre 4-5 trilyon Dolar düşüş gerçekleşebileceğini öngörüyor.

COVID-19 küresel salgınının toplum sağlığı ile birlikte tehdit ettiği ekonomi ve istihdamı güçlendirmek ise belirsizlikleri hızlıca ortadan kaldıracak stratejik aksiyonlara bağlı.

COVID-19 küresel salgınının toplum sağlığı ile birlikte tehdit ettiği ekonomi ve istihdamı güçlendirmek ise belirsizlikleri hızlıca ortadan kaldıracak stratejik aksiyonlara bağlı. Bu kapsamda McKinsey, ülkelerin şimdiye dek izledikleri 3 temel yolu analiz etti.

Hareketliliği dengelemek: Bu yolu benimseyen liderler, sokağa çıkma kısıtlamalarını kademeli olarak kaldırarak

sağlık sistemlerinin kapasitesi ölçüsünde COVID-19 vakalarını kontrol altında tutmayı hedefliyor. Ancak bu yöntem, virüsün nüksetmesi durumuna karşı tam bir koruma sağlamıyor. Örneğin, Almanya'da sokağa çıkma kısıtlamalarının yumuşatılmasıyla birlikte bulaşıcılık oranları yükseldi ve ülkede ikinci dalga salgın yaşanma riskinden bahsediliyor. Bu yöntemin oluşturduğu bir diğer risk ise toplum genelinde güvenin tesis edilememesi. Virüsün nüksetme olasılığı ve belirsizlikler bu güveni sarsarken ekonomik iyileşme de ihtiyaç duyulan hızda gerçekleşmiyor. Bu yolu benimseyen ülkelerde güveni oluşturabilecek temel faktör, virüse karşı bir aşının bulunması ancak bunun ne zaman gerçekleşeceği ise en büyük belirsizliklerden biri.

Sıfıra-yakın virüs: Bu yöntemi tercih eden ülkeler geniş çaplı sokağa çıkma yasakları yerine önlem paketleri ile virüs yayılımını engellemeyi amaçlıyor. Önlemler yerel ihtiyaçlara göre farklılık göstermekle birlikte temelde geniş katılımlı etkinliklerin yasaklanması, maske kullanımı, test ve vaka takibi, enfeksiyon durumlarında karantina, fiziksel izolasyon, ülke sınırlarının kontrolü, iş yerlerinde ve toplu taşımada yeni protokollerin uygulanmasını kapsıyor. Bu uygulamaların ve ekonomik iyileşme paketlerinin net bir şekilde kamu ile paylaşılması, sürece dair belirsizliklerin çok daha hızlı bir şekilde ortadan kaldırılmasını sağlıyor. Tüketiciler ve iş dünyası liderleri nezdinde oluşturulan güven ortamı sayesinde iyileşme süreci hızlandırılmış oluyor. Virüsün yayılımının durduğu bölgelerde ise yavaş yavaş önlem paketleri uygulamadan kaldırılıyor.

Geçiş aksiyonları: Bu yolu tercih eden ülkeler, 'sıfıra-yakın virüs' yolu için hazırlık aşamaları. Gerekli önlem

paketlerini ve uygulamaları hayata geçirebilmek için zamana ve finansal kaynaklara ihtiyaç duyuyorlar. Bunun başlıca nedenleri yeterli test ya da maske gibi kişisel ekipman kapasiteleri olmaması ya da sınırlarında yeterli kontrolü henüz oluşturamamış olmaları.

Yeni davranış alışkanlıkları, toplum sağlığı ve refahını güvence altına alabilir

McKinsey'nin yapmış olduğu analizler, toplumsal güveni ve ekonomik iyileşmeyi en hızlı şekilde sağlayacak yöntemin 'sıfıra-yakın virüs' uygulaması olduğunu ortaya koyuyor. Bu kapsamda şirket danışmanları, COVID-19 sürecinde bütüncül bir iyileşme için fiziksel izolasyonu sağlayacak, aynı zamanda ekonomik hareketliliği mümkün kılacak uygulamalar geliştirilmesi gerektiğini vurguluyor.

Her bir ülkenin kültürü ve sosyal normları doğrultusunda yeni davranış politikalarının geliştirilmesi mümkün. Bu politikalar, küresel salgın şartlarında fiziksel izolasyon ve aynı zamanda ekonomik hareketliliğin ne şekilde sağlanabileceğine dair birer rehber vazifesi görecek.

Her bir ülkenin kültürü ve sosyal normları doğrultusunda yeni davranış politikalarının geliştirilmesi mümkün. Bu politikalar, küresel salgın şartlarında fiziksel izolasyon ve aynı zamanda ekonomik hareketliliğin ne şekilde sağlanabileceğine dair birer rehber vazifesi görecek. Halihazırda belirli alanlarda uygulanmaya başlanan ve başarısı kanıtlanan yöntemler farklı alanlara taşınarak sağlığı riske etmeden işlerin devamlılığı sağlanacak. Örneğin; sağlık personelinin aldığı sıkı önlemler ve uyduğu kurallar süpermarket çalışanları için de geçerli olabilir. Öte yandan bugün Çin'de yüksek teknolojiye sahip fabrikalarda her bir çalışan koronavirüs testinden geçiyor, aynı yöntem bir havalimanında tüm personel ve yolcular için uygulanabilir ve böylece güvenli bir şekilde hava yolculukları yeniden yapılabilir.

Bu politikalar aynı zamanda fiziksel izolasyonun genel bir uygulama yerine lokasyon, yaş, sağlık durumu gibi koşullara göre uyarlandığı, gerçek zamanlı verilere göre değişen, canlı bir yapıya kavuşmasını da sağlayabilir. Modern teknolojiler ve veri analitiği kullanılarak şekillendirilecek fiziksel izolasyon, belirli lokasyonlarda ve nüfusun belirli bölümlerinde sosyal ve ekonomik hareketliliği sağlayabilir. Örneğin; Hong Kong hükümeti, ülkeye yeni giriş yapan ve semptom göstermeyen vatandaşlarına evlerinde karantinaya alınmalarını zorunlu kılıyor ve bu grubun hareketliliğini dijital bir kol bandı ile takip ediyor. Kişisel korunma ekipmanları ve testlerin yaygınlaştırılması ile birlikte bir yandan salgının kontrol



Hong Kong hükümeti, ülkeye yeni giriş yapan ve semptom göstermeyen vatandaşlarına evlerinde karantinaya alınmalarını zorunlu kılıyor ve bu grubun hareketliliğini dijital bir kol bandı ile takip ediyor.

altına alınması bir yandan da insanların belirli bir düzeyde hareketlilik kazanması mümkün oluyor.

Ancak bu politikalar, toplumun tüm kesimleri tarafından sıkı bir şekilde uygulanmasıyla yarar sağlayabilir. Bu da nüfusun bir kısmının toplumun sağlığı ve refahı için kişisel özgürlüklerini kısıtlamaya gönüllü olmaları anlamını taşıyor. Bu noktada McKinsey uzmanları, her bir ülkenin toplum tarafından kabul görececek kuralları tasarlaması gerektiğini belirtiyor. Bu kurallar ise herkesin aynı anda ve aynı şekilde fiziksel izolasyon uygulamasının getirdiği toplumsal ve ekonomik yük göz önüne alınarak, daha etkin bir izolasyonun nasıl yapılabileceği sorusu çerçevesinde geliştirilmeli. Aynı zamanda modern teknolojilerin gücünden yararlanılmalı ve bu kuralların hayati öneminin bilincinde olunarak sıkı bir şekilde uygulanmalı.

COVID-19 SALGINININ TÜKETİCİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ NE OLDU?

‘Covid-19 Tüketicinin Nabzı’ araştırmasıyla, koronavirüs salgınının tüketici üzerindeki etkisini incelendi. Araştırmaya göre salgından en çok etkilenenler Y kuşağı oldu.



KPMG'nin ABD'de bin tüketici ile yaptığı "Covid-19 Tüketicinin Nabzı" araştırması çarpıcı sonuçlar ortaya çıkardı. Katılımcıların neredeyse yarısı (yüzde 44) pandemi nedeniyle gelirlerinin düştüğünü söylüyor.

Salgının Y kuşağının gelir durumu üzerindeki etkilerine bakıldığında ise milenyum kuşağından katılımcıların yüzde 52'si gelirlerinin olumsuz etkilendiğini belirtti. Bu gruba gelir düzeylerindeki düşüş sorulduğunda ise Y kuşağından tüketiciler gelirlerinde yüzde 47.7'lik azalma yaşadıklarını ifade etti. Katılımcıların yüzde 11'i Covid-19 salgını nedeniyle artık çalışmadıklarını kaydetti.

Karantina boyunca tüketicilerin büyük çoğunluğunun zorunlu olmayan harcamalardan uzaklaştığı görülüyor. Y kuşağının sektörlere göre harcamalarına bakıldığında ise ana ürün ve hizmetlerde harcama yapanların sayısının yüzde 62 arttığı gözleniyor.

Salgın sonrası toparlanma sürecinin nasıl ve ne zaman olacağı ile ilgili çok farklı görüşler var. Ekonominin düzelmesi ve harcama alışkanlıklarının normale dönmesiyle ilgili tahminler birbirinden hayli uzak. Ankete katılanların çoğunluğu hızlı ekonomik toparlanmanın olacağı konusunda umutlu değil. Çoğunluk toparlanmanın 6 ay ve 2 yıldan fazla bir süre arasında gerçekleşeceğini öngörüyor.

Salgının tüketici grupları üzerindeki küresel etkilerinden biri de yeme-içme alışkanlıklarındaki benzerlik. Anketin uygulandığı tüm gruplarda yeme-içme alışkanlıklarının 'evde yemek yapma' temasına döndüğü anlaşıyor. Tüm gruplarda evde spor yapanların sayısının da arttığı görülüyor.

KPMG Türkiye Tüketici Ürünleri ve Perakende Sektör Lider Emrah Akın, "2008 krizini de yaşayan milenyum

kuşağı pandemi sırasında ekonominin durması nedeniyle en çok etkilenen sektörlerde çalışıyor. Sosyoekonomik çöküşün etkilerini gelirlerinde hissediyorlar. Yaşam tarzları, harcama alışkanlıkları değişiyor. Bu, 20 yıl içinde yaşadıkları ikinci büyük kriz. Onlar Amerikan tarihinde muhtemelen ebeveynlerinden daha yoksul ilk nesil olarak tarihe geçtiler. Borçlu ve düşük ücretli Y kuşağı, salgının etkilerini uzun süre yaşayacak gibi görünüyor" dedi.



Dört yeni tüketici modeli

Araştırmaya göre salgın dört yeni tüketici grubu ortaya çıkardı. Bunlar şöyle sıralanıyor:

Salgından derinden etkilenenler (yüzde 23):

Gelir kesintileri veya iş kaybı yaşayan grup. Salgından önce de ekonomik anlamda zor durumda olan tüketiciler.

Ortalama gelirleri yıllık 45 bin dolar, yaş ortalaması 51.

Perakende kategorileri arası harcamaları düşük.

Geleceğe umutlu/iyimser bakmıyorlar.

Dikkatli ilerleyenler (yüzde 45):

İş kaybından daha az etkilenen harcamalarını dramatik bir şekilde değiştirmeyen tüketiciler.

Ortalama gelirleri yıllık 60 bin dolar, yaş ortalaması 44.

Salgından ilk kategori kadar yüksek etkilenmediler.

Salgından önce de salgın dönemindeki miktarda harcama yapıyorlardı.

Gelecekle ilgili en şüpheli grup.

Evlerine sığınıp tasarrufa devam edenler (yüzde 27):

Görece varlıklı ve ekonomi ile en ilgili olan tüketici grubu.

Daha fazla tasarruf ediyorlar ve zorunlu olmayan harcama kategorilerinde az harcama yapıyorlar.

Ortalama gelirleri yıllık 110 bin dolar, yaş ortalaması 53.

Ekonomik olarak pandemi ile baş edebiliyorlar.

Gelecekle ilgili en karamsar grup.

Harcamaya hazır (yüzde 5): En genç grup, ekonomi ile daha az ilgili olmalarına rağmen kategoriler arası çok rahat harcama yapan tüketiciler.

Ortalama gelirleri yıllık 65 bin dolar, yaş ortalaması 33.

Salgından doğrudan ve yüksek oranda etkilenmediler.

Geleceğe en olumlu bakan grup. Sosyal aktivitelere katılmaya hevesli ama yine sosyal mesafe kuralına duyarlı.

YALIKAVAK MARİNA SEZONUN İLK MEGA YATLARINI AĞIRLIYOR

“Dünyanın En İyi Süper Yat Marinası” ödüllü Yalıkavak Marina’ya deniz hudut kapıları açılır açılmaz mega yatlar gelmeye başladı.



Aynı anda 620 yatı ağırlayabilen Yalıkavak Marina hem yat sahiplerine hem de ziyaretçilere dinamik bir yaşam stili ve eşsiz ayrıcalıklar sunuyor.

2018-2019 döneminde Dünyanın En İyi Süper Yat Marinası seçilen Yalıkavak Marina, uluslararası deniz hudut kapılarının açılmasıyla özellikle yabancı mega yatlardan yoğun ilgi görmeye ve rezervasyon taleplerini almaya başladı.

Deniz hudut kapıları açılır açılmaz dev yatlar soluğu Yalıkavak Marina’da almaya başladı. Türkiye’ye Yalıkavak Marina’ya ilk demir atan yatlardan biri de 60 metre uzunluğundaki Kaiser oldu. Sezonun ilk mega yatı muhteşem Kaiser, adına yaraşır bir görkeme sahip. Yalıkavak Marina’da yaklaşan tekne trafiği ile ciddi bir hareketlilik de başladı. Kaiser’in ardından 50 metre uzunluğundaki White ve 40 metre uzunluğundaki Ares de Yalıkavak Marina’ya yanaştılar.

Yalıkavak Marina Direktörü Deniz Akaltan, “Dünya yatçılık sektörünün en prestijli The British Yacht Harbour Association (TYHA) tarafından “Dünyanın En İyi Süper Yat Marinası” oylamasında birinci seçilen ilk ve tek Türk marinası Yalıkavak Marina olarak tüm fonksiyonlarımız ile çalışmalarımıza hızla devam etmekteyiz. Misafirlerimize ayrıcalıklı bir deneyim sunabilmek için tüm COVID-19 tedbirlerimizi aldık ve sezona güçlü bir şekilde başladık. Bağlama ve çekek operasyonlarımız eksiksiz devam ettiği gibi servis ve hizmetlerimizde de her şey yolunda gidiyor.

Uluslararası deniz hudut kapılarının açılması ile hemen hemen her gün bir mega yat Yalıkavak Marina’ya demir atmaya devam ediyor. Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ülkelerinden; İngiltere ve Rusya’dan özellikle büyük bir ilgi oldu.

Göz alıcı güzelliği ve çekici mekanlarının yanı sıra Yalıkavak Marina, marina operasyonlarını kusursuz yöneten iyi eğitilmiş ve tecrübeli çalışanları ve tüm yıl boyunca marinanın güvenliğini sağlayan etkili güvenlik ekibi ile göz dolduruyor.



Ülkemizde bu yaz yat turizminin yükselişe geçeceğini ve hızlı bir trafiğin başladığını şimdiden söyleyebiliriz. Gelen rezervasyon talepleri de bu sezonun deniz turizmi açısından pozitif geçeceğini göstermektedir.” diye konuştu.

Aynı anda 620 yatı ağırlayabilen Yalıkavak Marina hem yat sahiplerine hem de ziyaretçilere dinamik bir yaşam stili ve eşsiz ayrıcalıklar sunuyor. Dünyanın önde gelen 100’den farklı markasına ev sahipliği yapan Yalıkavak Marina, Türk ve dünya mutfaklarından örnekler sunan gurme restoranları, butik otelleri ve Avrupa Birliği (“AB”) normlarındaki Mavi Bayraklı plajıyla deniz tutkusunu lüks resort anlayışıyla harmanlayarak kişiye özel eşsiz bir marina deneyimi sunuyor.

Göz alıcı güzelliği ve çekici mekanlarının yanı sıra Yalıkavak Marina, marina operasyonlarını kusursuz yöneten iyi eğitilmiş ve tecrübeli çalışanları ve tüm yıl boyunca marinanın güvenliğini sağlayan etkili güvenlik ekibi ile de göz dolduruyor. Yalıkavak Marina ayrıca 1000 amper – 380 volt kıyı elektriği, 7/24 palamar hizmeti, dalgıç hizmeti, 7/24 aktif güvenlik elektronik kontrollü girişler, her bağlama noktasında yüksek hızlı WiFi bağlantısı, yakıt istasyonu, gümrüksüz yakıt imkanı ve helikopter pisti olanaklarının yanı sıra gümrük kapısı olarak da işlev görüyor. Yalıkavak Marina dünyaca ünlü markaların ve seçkin yaşam alanlarının dahil olduğu bölgenin en büyük lüks AVM’sine ve ödüllü Beach ve Boutique otellere de ev sahipliği yapıyor.



TÜRKİYE’NİN KALİTELİ VE ÇÖZÜM ODAKLI LİDER PLATFORMU: arabam.com

Sürekli kendini geliştiren yapısı ve sektörden yetişen insanlarla zenginleştirdiği kadrosu ile otomotiv sektöründe Türkiye’nin lider online platformu olan arabam.com, kullanıcılarına birçok yeni avantaj sunuyor.



Trink sat ve arabam/ihale Direktörü Halil Ali Şenay ile arabam.com’un faaliyet alanlarından, müşterilerine sağladığı yenilikçi hizmetlere kadar dolu dolu bir sohbet gerçekleştirdik. Keyifle okumanız dileğiyle...

■ Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Küçük yaşlardan beri ilgilendiğim otomotiv sektörüne profesyonel olarak 2008 yılında araç kiralama sektörü ile giriş yaptım. Daha sonra lüks araç satışı, ithalatı ve distribütörlük görüşmelerinde aktif rol oynadım. 2013 yılından itibaren online araç ihaleleri dünyasına adım attım. Son 1.5 senedir de arabam.com ile Trink sat! kapsamında bireysel kullanıcılara yönelik araç satın alımı ve kurumsal üyelerimize ihale yolu ile tedarik sağlanması projelerini yürütüyorum.

■ arabam.com sektörde önemli bir boşluğu doldurdu, faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Türkiye’nin otomobil dikeyinde lider online pazar yeri olan arabam.com, 2000 yılında kuruldu ve 2016 yılında iLab

Holding ailesine katıldı. İnternette araç almayı ve satmayı çok daha güvenilir, çok daha kolay ve konforlu kılmak üzere tüm sistemini mükemmelleştirme misyonuyla çalışan arabam.com ekibi, gün geçtikçe yeni fonksiyonlarla kullanıcılarının deneyimini iyileştirmeyi amaçlıyor.

■ arabam.com ‘un ciddi bir değişim süreci yaşadığını biliyoruz. Bu süreçle ilgili neler söylersiniz?

Son yıllarda arabam.com kadrosunu sektörden yetişen insanlarla zenginleştirerek sektörün ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetlere yoğunlaştı. Son kullanıcı tarafında “Trink sat!” ve “Arabam Kaç Para” servisleri ile farklılaşırken kurumsal tarafta ise “arabam/ihale” ve “hemen al” platformları ile araç tedariki anlamında önemli bir kaynak haline geldi.

■ Sektörde fark yaratan hizmetlere imza attınız. Bunlardan Arabam kaç para, arabam/ihale ve Hemen Al gibi hizmetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

“Arabam Kaç Para” ile son kullanıcıların; araçlarının dinamik piyasa koşulları doğrultusunda yaklaşık ne kadar satılacağı ya da ilgilendikleri aracın yaklaşık ne kadar alınabileceğine ilişkin fikir sahibi olmaları sağlanıyor.

“arabam/ihale” ve “Hemen Al” hizmetleri ise tamamen kurumsal üyelerimize yönelik tedarik hizmetlerimiz... Trink Sat ile son kullanıcılardan kaporta ve motor/mekanik dahil olmak üzere bütün kontrolleri yapılarak satın alınan araçları, arabam/ihale ve hemen al platformlarımızı satış kanalı olarak kullanarak arabam.com kurumsal üyelerine sunmaktayız.

■ Sektörde birçok ihale platformu mevcut, arabam/ihalelerini diğerlerinden ayıran özellikleri nelerdir?

arabam.com ‘un ihalelerinin 5 ana noktada farklılaşıyor. İlki, son kullanıcılardan temin edilen farklı marka ve modelde birçok araca ulaşmanın mümkün olması. Böylelikle filo araçlarında olduğu gibi belli marka ve modellerle sınırlı kalmıyor. İkincisi, arabam/ihale araçlarının tamamı kesin satışı olduğu için, en yüksek teklifi verip de aracı alamamak gibi bir durum da söz konusu olmuyor. Böylelikle alıcılarımız en yüksek teklifi verdiği araçlarda rezerv fiyata ulaşamadıkları için

aracı alamamak gibi bir hayal kırıklığı yaşamıyorlar. Üçüncü farklılık, araçların sırayla teklife açılması ve şeffaf bir şekilde teklif süreçlerinin yönetilmesi. Alıcılar açısından, aynı anda süresi biten araçlardan ötürü bir kaos ortamı oluşmuyor.

En önemli farklardan biri, araçlarımızın tamamının motor/mechanik de dahil olmak üzere detaylı ekspertiz raporları ve tramer bilgileri ile yayınlanıyor olması... Bu şekilde alıcılar sonradan farklı sürprizlerle karşılaşmıyorlar. Ve son olarak, araçlar arabam.com'un üzerine kayıtlı olduğu için, araç devir işlem süreleri de oldukça kısa ve alıcılar ödemelerine istinaden ortalama 1 günde araçlarını teslim alabiliyorlar.

■ arabam/ihaleleri hangi sıklıkta yapıyorsunuz?

Yakın bir döneme kadar haftada 2 gün olarak düzenlediğimiz ihalelerimiz artık haftanın 3 günü Salı – Çarşamba – Perşembe gerçekleşiyor.

■ arabam/ihale ile nasıl araç alınabiliyor?

arabam/ihale'den araç almak oldukça kolay. Tek ön şartımız arabam.com kurumsal üyeliği. Kurumsal üyelerimiz İhale ve Hemen Al platformlarına erişim için bir hizmet sözleşmesi imzalayarak katılım sağlayabilirler. Böylelikle hem Kesin Satışlı hem de motor/mechanik dahil detay ekspertiz bilgileri yer alan araçları en yüksek teklifi vererek almaya hak kazanıyorlar.

■ Hemen Al sisteminin ihale sisteminden farklılıklarını belirtebilir misiniz?

Hemen Al sistemi ile sunulan araçlar yayına girer girmez satın alınabilecek durumdadır. Eğer alıcılar listelenen fiyatları yüksek bulurlarsa biraz beklemeleri yeterli. Zira Hemen Al listesinde araçlar satılmadığı takdirde, son yayın gününde araçların fiyatları saat 11:00 – 13:00 – 15:00 ve 17:00'de düşerek daha da hesaplı seviyelere inmektedir. Böylelikle alıcılara, sadece hangi seviyede almak istediklerine karar vermek kalıyor. Tabi her zaman bir başkasının da o aracı alabileceği ihtimalini unutmadan.

■ 2. el sektörünün pandemi süreciyle birlikte şu an içinde bulunduğu durumu değerlendirir misiniz?

Normalleşme süreci doğrultusunda yasakların kalkmaya başlaması ile insanların toplu taşıma araçları yerine özel araçlara yönelmesinin, özellikle 100 bin TL ve altındaki araçlarda çok ciddi bir hareket yaşanmasına neden olduğunu gözlemledik. Aynı zamanda kredi faiz oranlarının uygunluğu da sektörün hareketlenmesine önemli katkı sağladı. Bunlarla birlikte sıfır araç tarafındaki tedarik sorunu 2. el araçlara olan talebi artırdığı gibi fiyatların da beklenenden çok daha hızlı bir şekilde yükselmesine sebep oldu. Önümüzdeki dönemde tekrar olağan üstü önlemler alınmasını gerektirecek süreçler yaşanmazsa, yılın son çeyreğinde hem sıfır araç tedarikindeki sorunların ortadan kalkacağını hem de 2. el piyasasında fiyatların daha dengeli seyredeceğini düşünüyorum.

■ Türkiye 'de 2. El otomobil pazarı nereye gidiyor?

Her geçen yıl daha da gelişen 2. El otomobil pazarı, ülkemizde otomobilin aynı zamanda yatırım aracı gibi görülmesinden dolayı her sektörden insanın ilgisini çekiyor. Özellikle son yıllarda fiyatların hızlı yükselmesi ile sektör dışından insanlar her zamankinden daha fazla 2. El araçları ticari olarak değerlendirme eğilimine girdiler. Bu sebeple; ikinci el motorlu kara taşıtlarının ticareti hakkındaki yönetmeliğin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu yönetmelik ile sektördeki hizmet kalitesinin minimum standartları belirlenirken aynı zamanda sektörün sadece bu işin profesyonelleri tarafından yapılmasının da yolunun açılmasını umuyorum.

■ Yeni yönetmelikle yetki belgesi olmayanlar 2. El satışı yapamayacak. Bu konuda neler söylersiniz?

Yönetmeliğin getirdiği standartlar ticaretin en doğru şekilde yapılmasını ve her türlü mağduriyetin de önüne geçilmesini sağlayacaktır. Bundan sonra insanlar 2. El araç alırken bilinçli hareket ederek yetki belgesi olmayan bireysel tüccarlardan uzak durdukları takdirde geçmişte yaşanan birçok sıkıntının son bulacağını düşünüyorum.

■ Pandemi sonrası özel otomobilini kullanmak isteyen ve araç almak isteyenlerin sayısı arttı; peki en çok tercih edilen otomobiller hangileri oldu?

Özellikle alım gücü nispeten düşük insanların da toplu taşıma kullanmak istememesi sebebiyle en hızlı satış 100 bin ve altı araçlarda görüldü. Ayrıca VW Passat, Renault Megane, Renault Clio, Fiat Egea, Honda Civic, Toyota Corolla ve Ford Focus gibi araçlar da ikinci elde en çok tercih edilen modeller olarak göze çarptı.

■ Sektörün geleceğine dair öngörüleriniz nelerdir?

Sektörün geleceğinin ne yöne gideceği konusunda sıfır tedarik adetleri ve açıklanacak liste fiyatlarının çok büyük etkisi olacağını düşünüyorum. Sıfır tedariki sınırlı kaldığı takdirde 2. el olan talep aynı şekilde devam edecek ve fiyatlar da yüksek seyredecektir. Arzı karşılayacak seviyede tedarik sağlanması durumunda, araçlarını yenileyecek insanların takas ya da nakit yoluyla satacakları araçlar ile 2. Elde yine hareket olacak ancak fiyatlar daha dengeli olacaktır.

■ Eklemek istedikleriniz?

Türkiye'de 2. El otomobil pazarının önümüzdeki yıllarda herhangi bir daralma yaşamadan hareketliliğini koruyacağını düşünüyorum. Biz de arabam.com olarak mevcut ve yeni projelerimiz ile 2. El tarafında kurumsal üyelerimize katkı sağlamaya devam edeceğiz. Listeleme tarafında da rekabetin önümüzdeki dönemde artarak galeriler açısından daha kaliteli ve çözüm odaklı standartlara ulaşacağını düşünüyorum.

YENİ MERCEDES-BENZ GLB TÜRKİYE'DE

Mercedes-Benz'in Premium kompakt sınıfta yedi kişiye kadar genişletilebilen bir iç mekân sunan ilk SUV modeli yeni GLB'nin Türkiye lansmanı dijital olarak gerçekleştirildi.



Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan: “Yeni GLB ile özellikle kalabalık ailelere yepyeni bir alternatif sunuyoruz. Premium kompakt sınıfta, sunduğumuz çeşitliliği daha da genişleterek liderliği hedefliyoruz.”

Mercedes-Benz, Premium kompakt SUV sınıfında yedi kişilik oturma kapasitesine sahip ilk modeli GLB'yi Türkiye'de satışa sundu. Markanın Türkiye'de düzenlediği ilk dijital basın lansmanında, Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, Mercedes-Benz Kurumsal İletişim Müdürü Miray Kutlu Demirel ve Mercedes-Benz Otomotiv Otomobil Ürün Yönetimi Birim Müdürü İhsan Büyükdag, canlı yayında yeni modelin özelliklerini aktardılar.

163 HP'lik turbo benzinli motor ve 7G-DCT otomatik şanzımanın standart olarak sunulduğu yeni Mercedes-Benz GLB 200, 406.000 TL'den başlayan Progressive donanım paketine ve 446.600 TL'den başlayan AMG donanım paketine sahip. Yükseltilmiş tavan rayları, alt ve yan koruma detayları ile off-road genlerini vurgulayan tasarımı, güçlü oranları ve fonksiyonel özellikleriyle yeni bir SUV olan Mercedes-Benz GLB, çok yönlü ve pratik

bir kullanım sunuyor. Bunun yanı sıra aynı zamanda geniş hacimli bir aile otomobili olma özelliğine de sahip. Yüksek verimliliğe sahip sıralı dört silindirli güçlü motoru, en güncel elektronik sürüş yardım sistemleri, benzersiz bir kullanıcı deneyimi sunan bilgi-eğlence sistemi MBUX (Mercedes-Benz Kullanıcı Deneyimi) ve KEYLESS-GO Konfor Paketi gibi özelliklerle yeni GLB, Mercedes-Benz markasının güncel kompakt nesil modellerinin tüm güçlü yönlerini taşıyor.

Şükrü Bekdikhan: “Hedefimiz Premium kompakt sınıfta liderlik”

Mercedes-Benz'in Türkiye'de dijital ortamda düzenlediği ilk basın lansmanında tanıtılan yeni GLB ile ilgili Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan şu bilgileri verdi:

“Premium kompakt sınıfta sunduğumuz çeşitliliği yeni GLB



Yeni Mercedes-Benz GLB 200, Haziran ayı itibarıyla 406.000 TL'den başlayan fiyatlarla Türkiye'de satışa sunuldu.

ile daha da genişletiyoruz. A-Serisi Hatchback ile başlattığımız yeni model atağımızı, Yeni B-Serisi, CLA ve A-Serisi Sedan ile farklı alternatiflerle çeşitlendirdik. Gerçekleştirdiğimiz Yeni GLB'nin dijital lansmanıya bu seriye bir Premium kompakt SUV daha ekleyerek, özellikle kalabalık ailelere uygun bir alternatif sunuyoruz. Model atağımızdaki bir sonraki aşamamız diğer kompakt SUV modelimiz Yeni GLA olacak. Tüm modellerimizin tamamlanmasıyla birlikte Türkiye'deki hedefimiz, Premium kompakt sınıfta en fazla alternatifi sunarak liderliği sağlamak.”

Kompakt boyutlar, geniş iç mekân

Uzunluğu 4.634 mm, genişliği 1.834 mm ve yüksekliği 1.658 mm (tavan rayları ile 1.701 mm) olan yeni Mercedes-Benz GLB, 2.829 mm ile diğer kompakt Mercedes-Benz modellerinden tam 10 cm daha fazla aks mesafesine sahip. Ön koltuklardaki baş mesafesi 1.035 mm ile bu sınıftaki en yüksek değeri sunarken, 967 mm arka koltuk diz mesafesi ile üst seviye bir oturma konforu sunuyor.

Yedi yolcuya kadar oturma imkânı

Yeni GLB, Mercedes-Benz markasının yedi koltuklu oturma düzeni sunan ilk kompakt sınıf modeli olarak öne çıkıyor. Diğer yedi koltuklu modellerde olduğu gibi üçüncü koltuk sırasında iki adet bağımsız koltuk kullanıma sunuluyor. EASY-ENTRY kolay giriş sistemi sayesinde arka kapılardan üçüncü koltuk sırasına rahatlıkla erişim sağlanıyor.

Off-road genlerine vurgu yapan tasarım

GLB'nin güçlü gövde oranları off-road odaklı dış tasarım yaklaşımını yansıtıyor. Markanın güncel “Duygusal Sadelik” tasarım felsefesine uygun olarak minimal çizgiler ile daha sade ve net, yüzey tabanlı bir tasarım sunuluyor. Karakteristik bir aydınlatma grubuna sahip dikleştirilmiş ön bölüm de, krom kaplamalı alt koruma ile off-road genlerine vurgu yapıyor.



	GLB 200
Şanzıman	7G-DCT
Hacim (cc)	1.332
Maksimum güç (PS/kW)	163/120
Devir/dakika	5.500
Maksimum tork (Nm)	250
Devir/dakika	1.620 - 4.000
Karma Koşullarda Yakıt tüketimi (l/100 km)	6,2-5,9
Karma Koşullarda CO ₂ -Emisyon salım değeri (gr/km)	141-134
Hızlanma 0-100 km/s (sn)	9,1
Maksimum hız (km/s)	207

GÜNAL: “ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇ PEK ÇOK YENİ YAKLAŞIMI GEREKLİ KILIYOR”

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi’nin kıymetli akademisyenlerinden Prof. Dr. Mehmet Günal ile samimi bir sohbet gerçekleştirdik. Pandemi sürecinin küresel ekonomiye etkilerinden, bu süreçten sonra öne çıkacak sektörler kadar pek çok konu başlığımız oldu. Keyifle okumanız dileğiyle...



■ Öncelikle okuyucularımız için kendinizden bahseder misiniz?

Ankara Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü mezunuyum. Merkez Bankası bursuyla ABD’de iktisat yüksek lisansı yaptım. Ankara Üniversitesi’nde de doktora yaptım. 2002 yılında Makroiktisat alanında Doçent oldum. 1988 yılında girdiğim Merkez Bankası’nda büyük bir kısmı Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü ve Banka Meclisi danışmanlığı olmak üzere değişik birimlerde çalıştım. 2002 yılında Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşar Yardımcılığına atandım. Ağustos 2003’te Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümünde Doçent kadrosuna atandım. Gazi Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Araştırma Merkezi Müdürlüğü görevinde bulundum. 23, 24, 25 ve 26. Dönem Antalya Milletvekili olarak TBMM’de görev yaptım. Ağustos 2018’de Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi,

İİBF İktisat Bölümünde öğretim üyeliğine geri döndüm ve Temmuz 2019’da profesör oldum. Halen tam zamanlı olarak bu üniversitede ve yarı zamanlı olarak Antalya Bilim Üniversitesi’nde ders vermekteyim. 1999 yılından itibaren Atılım Üniversitesi, Bilkent Üniversitesi, Ankara Üniversitesi ve Antalya Bilim Üniversitesinde yarı zamanlı öğretim görevlisi olarak, Gazi Üniversitesi ve Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi’nde ise tam zamanlı olarak; para, banka ve finans; para teorisi; para politikası; makro iktisat; finansal piyasalar ve kurumlar; uluslararası finans konularında dersler verdim. Bankacılık, finans, merkez bankacılığı ve para politikası gibi makroekonomik konularda yayınlanmış makalelerim ve çevirilerimin yanı sıra dokuz adet yayınlanmış kitabım bulunmaktadır.

■ Başarılarla dolu bir geçmişiniz var, şimdi de akademisyen kimliğinizin yanı sıra bir de danışmanlık firması kurdunuz. Bu süreçten biraz bahseder misiniz, ne tür hizmetler veriyorsunuz?

20. yüzyılın son çeyreği ve 21. yüzyılın ilk yıllarında yaşanan küresel gelişmeler, teknolojinin yanı sıra ekonomi ve finans alanlarında da önemli yeniliklere yol açmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, artık yeni yaklaşımlar, yeni stratejiler ve yeni yönetim anlayışlarını gerekli kılmaktadır. Kamu ve özel sektör kuruluşlarının bu kapsamdaki ihtiyaçlarını karşılamak ve bu konularda danışmanlık ve araştırma hizmeti sunmak amacıyla 1 Şubat 2010 tarihinde ortağı olduğum Yeni Binyıl Danışmanlık Araştırma Eğitim ve Yayıncılık Limited Şirketi kurulmuştur. “Yeni Binyıl”da Yeni Yaklaşımlar, Yeni Yöntemler... mottosuyla kurduğumuz şirketin ana faaliyet konuları; finansal ve ekonomik danışmanlık, kurumsal yönetim ve şirket yeniden yapılandırması, her türlü araştırma hizmetleri, kamuoyu araştırmaları ve anketler, uluslararası eğitim danışmanlığı, uluslararası öğrenci değişim programları, AB eğitim ve proje danışmanlığı, her türlü ulusal ve uluslararası toplantı organizasyonu, özel eğitim ve sertifika programları, radyo ve televizyon yayıncılığı, kitap ve dergi yayıncılığıdır. Ancak, pandemi sürecinin yaşandığı son dönemde daha çok finansal ve ekonomik danışmanlık, kurumsal yönetim ve şirket yeniden yapılandırması konularına yoğunlaşmış bulunuyoruz.

■ **Salgın sürecinden küresel ekonomi nasıl etkilendi? Tüm dünyada yavaş yavaş normalleşmenin başladığını da göz önünde bulundurursak bundan sonraki süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Salgın gelişmiş ve gelişmekte olan tüm dünya ülkelerini olumsuz etkiledi. Zaten 2008 krizinden sonra yaşanan gelişmeler, daha sonra da ABD-Çin eksenli ticaret ve kur savaşları birçok ülkeyi olumsuz etkilemişti. Ancak dünya çapında hızla yayılan ve hiç beklenmeyen bu salgın bütün ekonomileri altüst etti. Özellikle başta ABD, Avrupa ülkeleri ve Japonya olmak üzere birçok ülkeye hammadde ve ara malı üreten Çin'den başlayan bu kriz birçok sektörde üretimin durmasına ve kapanmalara yol açtı. Bazı ülkeler kademeli olarak normalleşme programları açıklasa da salgın kontrol altına alınabilmiş değil ve hala ikinci bir dalga ihtimali uzmanlar tarafından dillendiriliyor. Aşı ve ilaç üretim çalışmaları da henüz istenilen düzeyde değil ve ne zaman sonuçlanacağı da belli değil.

■ **Pandeminin henüz ne zaman biteceği belli değil... Alınan önemleri de değerlendirirsek, ekonomide bir toparlanma sürecine girdik mi?**

Türkiye pandemi sürecine hazırlıklı girdiği için hem bulaşma hızı hem de ölüm oranları açısından benzer ülkelere göre çok daha az etkilendi. Süreci de iyi yöneten ülkemizde hem sağlık alanında hem de ekonomik ve finansal alanda önlemler hızla alınarak bu süreçten en az zararla çıkılmasına zemin hazırlanmış oldu. Her ne kadar tam olarak toparlanma olmasa da belli sektörlerde olumlu bir gelişme gözleniyor. Bu olumlu gidiş tüketicilerin ve yatırımcıların beklentilerine de yansımış durumda. TÜİK geçtiğimiz günlerde ekonomik güven endeksinin, yeni tip korona virüs salgını tedbirleri kapsamında yeni normalleşme dönemine geçilen hazırlarda aylık bazda yüzde 19,1 artarak 73,5 değerine yükseldiğini açıkladı. Bazı öncü göstergeler de yavaş da olsa bir toparlanmanın olacağını gösteriyor. Özellikle ABD'nin baskısıyla Çin'den çıkacak olan firmaların ürettiği bazı ürünleri üretebilme potansiyeline ve konumuna sahip olan ülkemiz doğru politikalar uyguladığı takdirde bu sürecin sonunda pozitif olarak ayrışabilecek ve hızlı bir büyüme gerçekleştirebilecektir.

■ **Sizce bu süreçten sonra öne çıkan sektörler hangileri olacaktır?**

Öncelikle kredi faizlerinin kamu bankalarının öncülüğünde düşürülmesi ve yeni kampanyaların başlaması konut ve otomotiv satışlarında bir canlanma başlattı. Ancak önümüzdeki süreçte sadece Türkiye'de değil tüm dünyada; sağlık, gıda, kişisel bakım ürünleri, dijital iletişim ve haberleşme gibi sektörlerin daha ön plana çıkacağı öngörülüyor. Ayrıca lojistik sektörü de önem kazanacak.

■ **Özellikle pandemi döneminde büyük ölçekli ve küçük ölçekli firmalar küçülmeye gidiyor. Bu dönemde firmalara maliyetleri düşürüp verimliliği artıracak ne gibi önerilerde bulunursunuz?**

Üretim birçok sektörde durdu veya çok düşük düzeylere geriledi.



“20. yüzyılın son çeyreği ve 21. yüzyılın ilk yıllarında yaşanan küresel gelişmeler, teknolojinin yanı sıra ekonomi ve finans alanlarında da önemli yeniliklere yol açmıştır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, artık yeni yaklaşımlar, yeni stratejiler ve yeni yönetim anlayışlarını gerekli kalmaktadır.”

Bu süreçte işsizlik arttı. Hükümet işten çıkarmaları önlemeye ve işsiz kalanları desteklemeye yönelik bazı tedbirler alarak, hem çalışanları hem de işletmeleri korumaya çalıştı. Ancak sürecin uzaması birçok küçük işletmenin sıkıntı yaşamasına ve hatta kapanmasına yol açtı. Maliyet deyince de işletmeler öncelikle işçi çıkarma ve küçülme yöntemine başvuruyor. Sürecin uzama ihtimalini de dikkate alarak, firmaların evden çalışma, kısmi çalışma gibi yöntemleri kullanmaları ve dijital teknolojilerden faydalanmaları maliyetleri düşürecektir. Belirsizliğin yol açtığı kur artışlarından etkilenmemek için de aşırı kur riski üstlenmemeleri doğru bir tercih olacaktır.

■ **Öğrencilerinize verdiğiniz ilk ders, ekonomi konusunda ilk öğretileriniz ne oluyor?**

İktisat bilimi varsayımlara dayalıdır. Biz öğrencilerin ekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi anlamaları için basitleştirmeler yaparız. Ancak gerçek hayatta bu varsayımların çoğu zamana ve şartlara bağlı olarak geçerli olmayabilir. Kitaplarda yazan teorilerin yanı sıra gerçek hayatta yaşananları ve ekonominin gerçeklerini anlatmaya çalışıyorum. Olayların arka planını düşünmelerini ve sorgulamalarını söylüyorum. Bu çerçevede bürokrasi, siyaset, sivil toplum kuruluşları ve akademik ortamdaki tecrübelerimi onlara aktarmaya çalışıyorum. Bir taraftan dünyadaki gelişmeleri onlara aktarırken, diğer taraftan Türkiye'nin gücünü ve potansiyelinin farkına varmalarını ve kendilerini en iyi şekilde yetiştirmelerini sağlayacak tavsiyelerde bulunuyorum.

TOYOTA ŞİMDİDEN 2050 YILINA HAZIRLANIYOR

Pandemi sürecinde alınan önlemlerin çevre üzerindeki olumlu etkisi net bir şekilde ortaya çıkarken, Toyota otomobillerin doğaya zararını sıfıra indirmek için 6 ana başlıktan oluşan stratejik “2050 Çevre Hedefi” ile konuya verdiği önemi bir kez daha gözler önüne serdi.



Çevreci kimliği ile otomotiv sektörünün öncü markası olan Toyota, doğa dostu özellikler taşıyan teknolojileri hayata geçirmek için 50 yıla yakın süredir çalışmalar yapıyor ve çözümler sunuyor. Toyota, yapmış olduğu bu çalışmalar ile; yakıt verimliliğini arttırmak ve CO2 emisyonunu düşürmek, hava kalitesini arttırmak için egzoz gazı salımını azaltmak ve azalan petrol rezervlerine karşı alternatif enerji türleri bulmak hedeflerine odaklanmış durumda.

Otomobillerde “0” emisyon hedefiyle yola çıkan Toyota, 2050 yılında, emisyon oranını 2010’a göre yüzde 90 düşürmeyi amaçlıyor. 1997 yılından bu yana çevre dostu olan yaklaşık 15.5 milyon adet hibrit otomobil satışı gerçekleştiren Toyota, bu araçların kullanılmasıyla birlikte, eşdeğer fosil yakıtlı araçların kullanımına göre 93 milyon ton daha az CO2 emisyon salımının gerçekleşmesinin de önünü açtı.

Salgınla birlikte çevre bilinci arttı

Tüm dünyayı saran COVID-19 süreciyle birlikte çevreye verilen önemin artması otomobil sektöründe gözleri hibrit teknolojisine çevirdi. Türkiye nüfusunun yaklaşık yüzde 80’inin büyük şehirlerde yaşamasıyla birlikte, ulaşım ve enerji sektöründe büyük oranda fosil yakıtlar kullanılması hava kirliliğinin en önemli sorun olarak ortaya çıkmasına neden oluyor. Hibrit ve elektrikli araçların tercih edilmesiyle, belli bir oranda bu kirlilik azaltılabiliyor.

Dünya Sağlık Örgütü tarafından yapılan çeşitli araştırmalarda ise, dizel araçların egzozlarından çıkan azot oksit ve partiküller gibi salımların neden olduğu hava kirliliği, kanserin ana sebebi olarak değerlendiriliyor. Hava kirliliğinden korunmak için daha temiz yakıtlı sistemler ve ulaşım yöntemlerini geliştirmek için başta Toyota olmak üzere çok sayıda marka çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.



Otomobillerde “0” emisyon hedefiyle yola çıkan Toyota, 2050 yılında, emisyon oranını 2010’a göre yüzde 90 düşürmeyi amaçlıyor.

**TOYOTA
ENVIRONMENTAL
CHALLENGE 2050**



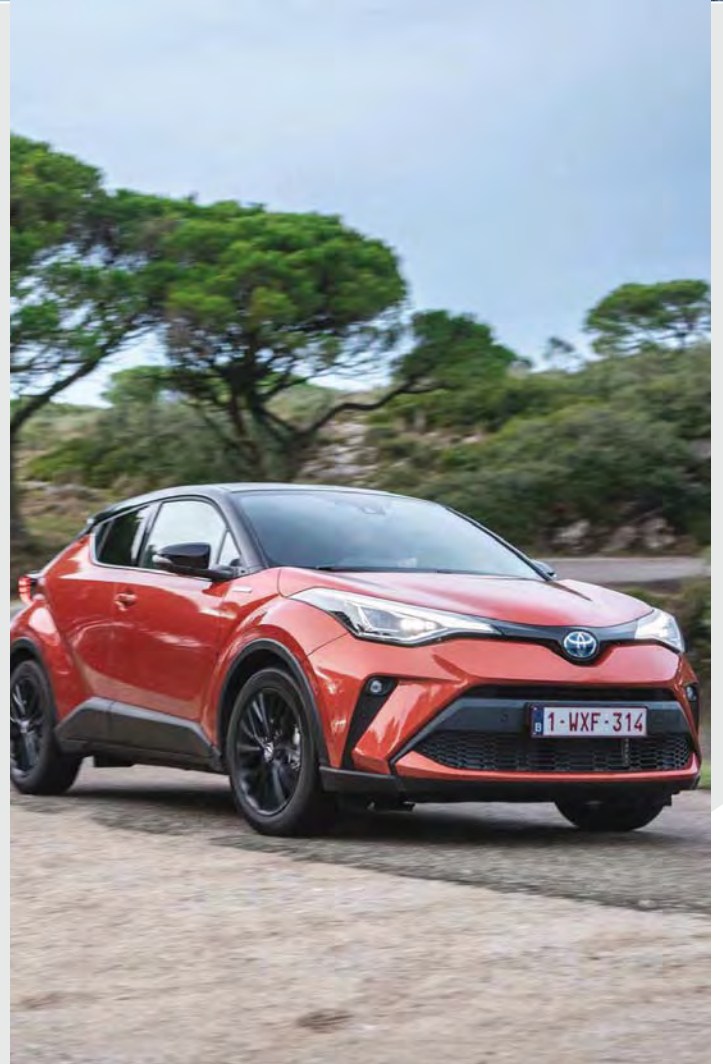
“Avrupa hibrite yöneliyor”

Bugün dünyada üretilen araçların yüzde 98’i konvansiyonel içten yanmalı motorlardan oluşuyor. Sadece elektrikle çalışan araçların sisteme entegrasyonun zor olduğu günümüzde Avrupa başta olmak üzere refah seviyesi yüksek ülkeler konvansiyonel motor ve elektrik motorunun birlikte kullanıldığı hibrit araçlara yöneliyor. İki motorlu olan bu araçlarda şehir içi kullanım süresinin yüzde 50’sini elektrik enerjisiyle karşılayarak önemli ölçüde akaryakıt tasarrufu sağlarken çevreyi de çok daha az kirletmiş oluyor.

Salgın sürecinde Toyota’nın kendi kendini şarj eden hibrit teknolojisine sahip araçları benzin ve dizel araçlara göre, daha çok talep edilmeye başladı. Toyota’nın yıllık olarak ürettiği 10 milyon adetlik aracın yüzde 50’sinden fazlası 2025 yılında hibrit motorlar veya sıfır emisyonlu teknolojilerden oluşacak.

“Gelecek hidrojen”

Hibrit teknolojisindeki öncü kimliği gibi sadece su buharı salımı yapan hidrojen teknolojisini de otomotiv sektörüne sunan Toyota, hidrojeni 2050’li yılların enerjisi olarak görüyor. Toyota hidrojenden elektrik elde eden yakıt hücresel sistemlerin yüksek maliyetlerini aşağı çekerek, bu teknolojinin de yaygınlaşmasını amaçlıyor. Avrupa’da birçok yerel yönetim yüksek maliyetleri olmasına rağmen şehir içi toplu taşıma çözümlerinde hidrojenle çalışan taşıtları tercih ediyor.



PLATINUM GARAGE HIZLI BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR

Buğra Kandemir: “2.El araç kredileri ve finansal danışmanlık konusunda VIP hizmet veriyor, A’dan Z’ye tüm süreçleri yönetiyor; hızlı, kaliteli hizmet anlayışı ile müşterilerimize konforu yaşıyoruz.”



Kısa zamanda hızlı bir yükseliş gösteren, farklı bir yaklaşımla faaliyetlerini sürdüren ikinci el araç kredileri ve finansal aracılık hizmetleri sunan Platinum Garage Kurucusu Ankaralı İşadamı Buğra Kandemir, bu sayıda konuğumuz oldu. Kandemir, hızla yükselen başarı grafiğini, fark yaratan VIP hizmetlerini Otonomi okuyucuları için anlattı...

■ **Buğra Bey öncelikle sizi tanıyabilir miyiz, bu sektöre girişiniz nasıl oldu?** Ankara Polatlı’da 1984 yılında doğdum. 2007 yılında Citibank’ta başlayan profesyonel meslek hayatım Philips Morris ve Finans Bank ile devam etti. Finansbank’ta en alt kademedен başlayarak eğitim birimi, pazarlama biriminde yöneticilik, şube bankacılığı ve şube müdür yardımcılığı yaptım.

2016’nın Ağustos ayında bankacılık kariyerimi sonlandırarak özel sektöre geçiş yaptım. Aslında benim için zorluklarla dolu bir dönem oldu. İsteklerimi, hedeflerimi gerçekleştirmek konusunda oldukça zorlandığım bir yıld. 2017 yılında ufak bir galeride krediler üzerine çalışmaya başladım. Yaklaşık 10 ay orada çalıştıktan sonra kendi işimi kurmaya karar verdim. “Kötü ev sahibi



“Müşterilerimize VIP hizmet sunuyoruz; eğer Ankara dışından geliyorsa özel araçla karşılıyor, bankalara lojistiğini sağlayarak, gerekli evrakları da aldıktan sonra imza süreçlerinin tamamlanmasına destek oluyoruz. Erken saatlerde geldiyse kahvaltı hizmeti, öğlen saatlerine sarktıysa yemek ve gerekiyorsa konaklama imkanı sunuyoruz; tüm işlemler hallediliyor, satıcıyı sadece notere çağırıyoruz.”

kiracıyı ev sahibi yaparmış” derler, kötü patron da beni şirket sahibi yaptı. Otonomi’de kendi şirketimi kurarak Platinum Garage olarak faaliyetlerime başladım. Otonomi’nin bende özel bir yeri var; orada başlayıp bugün ülkenin dört bir yanında süren çalışmalarımın temelinde her zaman bana güvenen ve inanan Otonomi esnafı büyük rol oynadı. Bu vesileyle onlara da teşekkürlerimi sunmak isterim.

■ Otonomi’de başlayan serüveninizden bu güne büyük bir başarı hikayesine imza attınız; bu süreçten bahsederken faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Platinum Garage olarak Otonomi’de başladığım ticaret hayatım çok verimli çalışmalar, kalıcı ilişkilerle devam etti. Özellikle iş alanımızın genişlemesi ile Ankara dışından da talepler arttı. Şimdi faaliyetlerimize Maidan İş ve Yaşam Merkezi’nde devam ediyoruz. Platinum Garage olarak otomobil sektöründe çalışan firmaların müşterilerine kredi hizmetleri sunuyoruz. Bu konuda yüzde 80 bankalar, yüzde 20 bayi kanalları ile çalışıyoruz. Burada müşterilerin gerekli bilgileri ve evrakları tarafımıza iletdikten ve onayı alındıktan sonra kredi işlemlerine başlıyoruz; hızlı, güvenilir ve kaliteli hizmet veriyoruz.

Müşterilerimize VIP hizmet sunuyoruz; eğer Ankara dışından geliyorsa özel araçla karşılıyor, bankalara lojistiğini

sağlayarak, gerekli evrakları da aldıktan sonra imza süreçlerinin tamamlanmasına destek oluyoruz. Erken saatlerde geldiyse kahvaltı hizmeti, öğlen saatlerine sarktıysa yemek ve gerekiyorsa konaklama imkanı sunuyoruz; tüm işlemler hallediliyor, satıcıyı sadece notere çağırıyoruz. Bunun dışında kalan tüm süreçle firma olarak biz ilgileniyoruz.

■ Finansal danışmanlık dendiği zaman sadece Ankara’da değil Türkiye genelinde de en çok tercih edilen firmalardan biri olduğunuzu biliyoruz. Bunu neye borçlusunuz? Sizi diğer firmalardan ayıran özellikler nelerdir?

Verdiğimiz hizmetler göz önüne alınırsa bu sektörde Türkiye genelinde tek olduğumuzu söyleyebilirim. Bu noktada profesyonel anlamda bu işi yapan birkaç firma var fakat bu firmalar yüzde 80 oranında araç satışı yapan firmalar... Genel olarak motorlu araç satıcısı olan esnaflar kendi satacakları araçları kredilendirerek bu işi yapıyorlar. Bu noktada tamamen ayrılıyor. Çünkü benim işimin yüzde 80’i kredi... Sadece bir rakibimiz var diyebilirim, onunla da birçok konuda omuz omuza, iş ortaklığı şeklinde çalıştığımız için aramızda bir rekabet de söz konusu değil...

Finansal danışmanlık hizmeti sunan firmalar arasında yapılan işin montanı, hizmet kalitesi anlamında Ankara’da tek firmayız.

Sadece Ankara içerisinde sabit 200-250 civarında müşterim var, Türkiye genelini düşündüğünüz zaman bu rakam 500'leri buluyor. Firma olarak hiçbir tanıtım faaliyeti yapmadığımız halde şimdiden bu noktalara gelebildik. Sadece müşteriye sunulan hizmet kalitesine odaklanarak, güvenilir hizmet vererek bugünlere geldik. Bu doğrultuda tamamen referanslı çalışıyoruz. Önümüzdeki süreçte ağıımızı genişleterek daha geniş yelpazede hizmet vermeye devam edeceğiz... Her zaman öncelikli amacımız müşterilerimizi, iş ortaklarımızı memnun etmek olmuştur. Çünkü biliyorum ki, iş doğru yapıldığı sürece işin sürekliliği de sağlanmış oluyor. Şu an piyasada en uygun oranlarla hizmet veriyoruz. Bu durumdan müşterilerimiz de memnun kalıyor. Her zaman önceliğimiz kaliteli hizmet vererek müşteri memnuniyeti sağlamak olmuştur.

■ Türkiye’de finansal danışmanlık sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz, önü açık bir sektör mü?

Finansal danışmanlığın geleceğini parlak görüyorum. Çünkü bizim yaptığımız iş sadece taşıt kredileri ile sınırlı değil. Bankacılık yıllarımdan da gelen tecrübelerimle şu anda Avrupa Birliği hibe ve teşvik kredileri, büyük ticari krediler, Kredi Garanti Fonu (KGF), KOSGEB, İŞ-KUR anlaşmaları, konut

kredileri ve tüketici kredileri olarak hizmet veriyoruz. Bu geniş yelpaze de her geçen gün büyümemize, gücümüze güç katmamıza olanak sağlıyor. İnşallah ilerleyen dönemlerde iş kollarımızı daha da geliştirerek hizmetlerimize devam edeceğiz. Danışmanlık sektörü hiçbir zaman bitmeyecek, hatta ilerleyen dönemlerde daha da önemli hale gelecek, insanlar danışmanlara daha çok ihtiyaç duyacak. Öncelikle müşterilerimiz zamandan tasarruf ediyorlar. Bunun yanı sıra insanlar kredi süreçlerinin işleyiş süreçlerine çok hâkim olmadığı için müşterilerimizle bankalar arasında köprü kurmaya çalışıyoruz. Bu noktada kurumsal ve profesyonel bir firma olmanın da avantajını yaşıyoruz. Bizim bu işteki ana görevimiz insanların zamandan tasarruf etmesini sağlayıp banka süreçlerini üstlenmek, müşterilerimize en kaliteli hizmeti vererek ticarete hız kazandırmak...

■ Önümüzdeki dönem hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Hayatımda her zaman kendime belli hedefler koymuş, bu doğrultuda hareket etmeye özen göstermişimdir. Şu an için yakın vadeli hedeflerimden biri de Platinum Garage olarak şubeleşmek... İlerleyen günlerde Otonomi başta olmak üzere belli noktalara şube aşmayı düşünüyorum.



“Bankacılık yıllarımdan da gelen tecrübelerimle şu anda Avrupa Birliği hibe ve teşvik kredileri, büyük ticari krediler, Kredi Garanti Fonu (KGF), KOSGEB, İŞ-KUR anlaşmaları, konut kredileri ve tüketici kredileri olarak hizmet veriyoruz. Bu geniş yelpaze de her geçen gün büyümemize, gücümüze güç katmamıza olanak sağlıyor.”

Grafik
Tasarım

Facebook
reklamları
ile neler elde
edebiliriz?



Instagram
IGTV,
Youtube'a
rakip mi
geliyor?



Twitter'a
story
özellği mi
geliyor?



papirus
reklamevi

Sosyal
medya
Yönetimi

Web
Tasarım

Markanızı
Konuşturun

papirusreklam.com

Markanız neden
Linkedin'de
yer almalı?



Medya
Satın Alma

WhatsApp
mesajları
kendi
kendine mi
silenecek?



Indoor &
Outdoor
Reklamları

GELİŞMİŞ TEKNOLOJİLERLE DONATILAN YENİ JAGUAR XE TÜRKİYE'DE



Borusan Otomotiv'in Türkiye distribütörü olduğu Jaguar'ın sedan modeli Jaguar XE, yenilenen dış ve iç tasarımı, geliştirilen güvenlik teknolojileriyle Jaguar Online Rezervasyon Platformu'nda ve seçili Borusan Otomotiv Jaguar Yetkili Satıcıları'nda yerini aldı.



Yeni Jaguar XE, yenilenen dış tasarımıyla daha iddialı bir görünüme kavuşurken, markanın spor modeli F-TYPE'dan esinlenen tasarım dokunuşlarıyla sportif görünümünü de kuvvetlendirdi. Yeni Jaguar XE aerodinamiği kuvvetlendirmek için daha geniş bir ön panjura sahip olurken, yatay 'J' harfi şeklindeki LED gündüz farlarıyla geniş ve kaslı bir duruş sergiliyor. Arka tarafta ise yeni tampon ve yeni LED stoplar dikkat çekiyor. Yeni Jaguar XE'yi daha da sportif bir karaktere büründüren R-Dynamic tasarım paketinde ise uçak kanatlarından esinlenerek özel olarak işlenmiş yüzeyler, siyah renkli arka difüzör ve yeni jant seçenekleri sunuluyor. İç kısımda, özel dikişli spor koltuklar, Satin Chrome vites değiştirme kulakçıkları ve R-Dynamic sırt amblemleri ile sportif his tam anlamıyla yaşatılıyor.

Teknoloji ve Kalitenin Buluşması

Sürücülere iç mekanda pek çok değişiklik sunan Yeni Jaguar XE'de, Jaguar'ın iki kişilik spor otomobili F-TYPE'da kullanılan SportShift'in yanı sıra, JaguarDrive Control butonu sunulan özellikler arasında yer alıyor. Yeni direksiyon simidi ve gösterge panelinde Jaguar'ın ilk tamamen elektrikli modeli I-PACE'den izler taşıyan Yeni Jaguar XE, aynı zamanda en akıllı bağlantı sistemlerini de bünyesinde barındırıyor. Ayrıca, Touch Pro Duo bilgi-eğlence sistemi ve kablosuz şarj teknolojisi de Yeni Jaguar XE'de standart olarak sunuluyor. Segmentinde ilk defa sunulan ClearSight dikiz aynası, sürücünün arkadaki yolu engelsiz bir şekilde görmesini sağlarken, güvenliği ve konforu daha yüksek bir seviyeye taşıyor. Yeni Jaguar XE'nin arkasında yer alan geniş açılı kamera ile görüntü tek bir hareketle dikiz aynası içinde yer alan yüksek çözünürlüklü ekrana yansıtılabilir.



Alüminyumdan Gelen Performans

Yeni Jaguar XE'nin hafif alüminyum gövde yapısı otomobilin çevik yol tutuşu, güvenliği ve verimliliğinde önemli bir rol oynamaya devam ediyor. Alüminyum, gövdenin yüzde 75'ini oluşturuyor ve dinamik yol tutuş ile performansı birleştiriyor. Tüm Yeni Jaguar XE modellerinde standart olan Dinamik Mod, daha hızlı vites değiştirme, daha keskin gaz tepkisi ve artırılmış direksiyon ağırlığı ile otomobilin sportif karakterini güçlendiriyor. Sürücüler, isteğe bağlı Configurable Dynamics sistemi sayesinde sürüş deneyimini daha kolay şekillendirebiliyor. Bu özellik, aracın motor, şanzıman ve direksiyon tepkilerinin Konfor veya Dinamik ayar seçimi yapılarak kişiselleştirilebilmesini sağlıyor.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNE DÜZEN GETİRECEK YÖNETMELİK YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

Oto galerilerin apartman altlarında ve belirlenen koşullar oluşturulmadan faaliyet gösteremeyeceği yeni yönetmelikle kesinlik kazandı.



“Uzun zamandır gündemde olan bu yönetmelik sayesinde sektörümüz önemli ölçüde düzene girecek, firmalarımız ticaretlerini daha çağdaş normlarda, daha nitelikli alanlarda yapacaklar. Şehir içerisinde apartman altlarında oto galeri açılmayacağı için vatandaşlarımızın şikayetleri de sona erecek.”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından onaylanan ve 9 Haziran 2020 tarihinde Resmi Gazete’de yer alarak yürürlüğe giren “İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik” ile kesinlik kazanan apartman altı galerilerin önünü kapatan yönetmelik, hem sektör hem de vatandaşlarda memnuniyet yarattı. Uzun zamandır beklenen yönetmeliğin ikinci el otomobil ticaretine düzen getireceği, apartman altı ve kaldırım işgalleri ile vatandaşların mağduriyetinin son bulacağı belirtiliyor.

Konuya dair açıklama yapan Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) Genel Başkanı Aydın Erkoç, “Uzun zamandır gündemde olan bu yönetmelik sayesinde sektörümüz önemli ölçüde düzene girecek, firmalarımız ticaretlerini daha çağdaş normlarda, daha nitelikli alanlarda yapacaklar. Şehir içerisinde apartman altlarında oto galeri açılmayacağı için vatandaşlarımızın şikayetleri de sona erecek” diye konuştu. Sektörün düzene girmesi ve mesleğin daha nitelikli hale gelmesi için uzun zamandır büyük mücadele verdiklerini



anlatan Erkoç, “Bu kararı alan Sayın Cumhurbaşkanımıza ve yasal bir düzenleme olarak somutlaştıran İçişleri Bakanlığı’na, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’na ve Ticaret Bakanlığı’na şükranlarımızı sunuyoruz. Ülke genelinde faaliyet gösteren meslektaşlarımızla birlikte bu işi hakkıyla yapmak için büyük bir özveriyle çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

Apartman Altlarına Oto Galeri Açılamayacak

Türkiye’nin hemen her ilinde, şehir içerisinde apartman altlarına oto galeri açıldığını, bunun da mahalle sakinlerini rahatsız ettiğini belirten Erkoç, “İçişleri Bakanlığı’nın oto galerilerinin şehir dışına taşınmasına yönelik yayınladığı genelgeye rağmen oto galeriler kent içinde faaliyetlerine devam ediyordu. Yürürlüğe giren yönetmelik ile beraber bunun da önüne geçilmiş olacak. Oto galeriler öncelikle toplu iş yerlerinde açılabilir. Tapuda konut olarak görünen yerlerde oto galeri olmayacak. Böylece trafiğin yoğun olduğu semtlerde kümelenmiş oto galerilerin ellerinde bulunan LPG’li araçlar nedeniyle patlama ve yangın riski ortadan kalkacak, oto galeriler satılık araçlarıyla kaldırım ve yolları işgal etmemiş olacak. Herkes rahat bir nefes alacak” diye konuştu.

“Sektör olarak İkinci El’de Yetki Belgesi Yönetmeliği’ni bekliyoruz”

Türkiye’de araç ticaretinin önemli ölçüde ayaküstü alım satım yapanlar tarafından gerçekleştiğini, bunun da hem vergi kaybına hem de tüketici mağduriyetlerine sebep olduğunu hatırlatan Erkoç, “Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nda bekleyen ve Ticaret Bakanlığı tarafından onaylanarak hayata geçecek olan yetki belgesi alma zorunluluğu Ağustos ayına kadar uzatılmıştı. Bu sürenin tekrar uzatılmaması sektöre çeki düzen getirirken, kayıt dışılığın da önemli ölçüde kalkmasını sağlayacaktır. İlgili Bakanlıklarımızdan bu sürenin tekrar uzatılmamasını talep ediyoruz. Bu yönetmelik çıktıktan sonra Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü İl Ticaret Müdürlükleri tarafından verilen otomobil satıcısı Yetki Belgesi olmadan satış yapılamayacak; Yetki Belgesi olmadan yapılan satışlar bu sayede cezai işleme tabi olacaktır. Yapılan bu çalışmaların akabinde sürekli şikayet ettiğimiz kayıt dışılığın da önüne geçilmesi sağlanacak; mesleki yeterlilik belgesi olmayanlar araç alım satımı yapamayacağı için mesleğimiz ehil kişilerce yapılabilecektir. Ayrıca Adalet Bakanlığı vasıtası ve Türkiye Noterler Birliği’nin görüşleri ile Ticaret Bakanlığı’nın sistemlerinin birbirlerine entegre olmaları kayıt dışılığın önüne geçilmesinde büyük bir önem arz etmektedir” diye konuştu.

MASERATI GIBLI HYBRID EKİM'DE TÜRKİYE'DE!

İtalyan lüks otomobil üreticisi Maserati, Avv. Giovanni Agnelli Fabrikası'nda 100 bin adetten fazla ürettiği efsane modeli Ghibli'nin hibrit versiyonunu hayata geçirmeye hazırlanıyor





Gerçekleştirdiği modernizasyon yatırımlarıyla üretim hatlarını yenileyen ve geleceğin teknolojilerini tecrübesiyle buluşturan marka, böylelikle Ghibli Hybrid ile tarihinin ilk hibrit motorlu aracını da ortaya çıkarmış olacak. Maserati Ghibli Hybrid'in ülkemizde Ekim ayında satışa sunulması planlanıyor.

Tarihinde 105 yılı geride bırakan Maserati, otomobil tutkunlarının hafızalarında damga vuran Ghibli modelini yeni bir seviyeye taşımaya hazırlanıyor. Maserati, bu kapsamda bugüne kadar Avv. Giovanni Agnelli

Fabrikası'nda 100 bin adetten fazla ürettiği efsane Ghibli modelinin hibrit versiyonunu, sürdürülebilir bir gelecek için dünya pazarlarına sunacak.

Estetik ve güçlü otomobil üretim geleneğini yeni dönem vizyonu ile buluşturan Maserati'nin modernizasyon yatırımının meyvelerinden olan çevreci Ghibli, aynı zamanda markanın ürettiği ilk hibrit motorlu otomobil olmasıyla da önem taşıyor. Ghibli Hybrid, Maserati'nin Türkiye'deki tek temsilcisi olan Fer-Mas aracılığıyla Ekim ayında Maserati tutkunlarıyla buluşacak.



HİJYENİK YİYECEK İHTİYACI, SEFER TASINI BAŞ TACI YAPTI

Salgın sosyal, ekonomik yaşamın yanında gıda tüketimi ve gıda satın alma tercihlerini de değiştirdi. Sağlıklı gıda tüketme arzusu eski dönem alışkanlıklarını günümüze taşıdı.



Osmanlı'da askerlerin sefere çıkarken yiyeceklerini saklamak amacıyla yanlarına aldıkları, geçmişin orta direğinin vazgeçilmezi sefer tasları, nostaljik bir eşya olmaya yüz tutmuşken yaşanan pandemiyle birlikte yeniden hayatlarımıza girip, kendini hatırlattı.

Salata ve sandviç vazgeçilmez

Korona sebebiyle önem kazanan hijyen ve sağlıklı gıda kavramının kişileri artık eski alışkanlıklarına yönelttiğine dikkat çeken İstanbul Bilgi Üniversitesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Dilistan Shipman, "Pandemi bize sağlıklı ve sağlığa uygun gıda tüketme arzusunu öğretti. Bunlardan en nostaljik olanı ise sefer tası konseptinin geri gelmesi oldu çünkü kişi, evde pişirilen ve hijyen açısından güvendiği yiyecekleri iş yerine götürmek istiyor. Günümüzde yiyecekleri ortalama dört saat sıcak ya da soğuk tutan sefer tasları işleri daha

kolaylaştırıyor. Önümüz yaz ve sıcak günler bizleri bekliyor. O nedenle hem içinizi ferahlatacak hem de yapılması pratik tarifleri tercih etmek önemli " dedi. Satış fiyatları 50 ile 400 TL arasında değişen sefer taslarının birden fazla bölümünün olması yemek çeşitliliğini de sağlıyor. Dr. Öğr. Üyesi Shipman, bu dönemde sefer tasına konulması için besin değeri yüksek ama aynı zamanda yapımı kolay karabuğday salatası, kuskuslu avakoda salatası, bezelyeli salata, kurutulmuş domatesli makarna salatası ve nohut salatalı sandviç gibi yemekleri öneriyor ve ekliyor: "Sabah sefer tasına koyacağınız salatalar koku yapmaz. Ancak içine

koyacağınız sosu yanınıza başka bir şişede almalısınız böylece hem koku yapmasını önler hem de malzemelerin besin değerini koruması sağlarsınız. Hatta tuz ve karabiber gibi tatlandırıcılar da ayrı taşınmalı. Hazırladığınız bu tip bir salatayı en geç öğlen vakti tüketmelisiniz. Salatanızın üzerine bir kağıt havlu koyarsanız malzemeler daha uzun süre taze kalır.”

Sefer tasında C vitamini ve probiyotik besinleri eksik etmeyin

Sefer taşı kullanırken bu dönemde özellikle bağışıklık güçlendirici yiyeceklerin tercih edilmesinin altını çizen Dr. Öğr. Üyesi Shipman, şöyle devam ediyor: “Salataya C vitamini içeren meyveler ilave edilmeli. Fazla yağlı ve tuzlu yiyecekler tüketilmemeli. Bağışıklık sistemi için probiyotik kullanımına da dikkat edilmeli. Probiyotikler bağırsaklarındaki ‘iyi’ bakteriler olarak kabul edilir. Bu faydalı canlı mikroorganizmalar, yediğiniz her şey için ilk savunma hattıdır ve herhangi bir şey sisteminizde dolaşmaya başlamadan önce vücudunuzdaki diğer tüm organları korur. Probiyotik açısından zengin gıdalar arasında yoğurt, kefir ve turşular bulunuyor. Yağsız et ve bitki bazlı (nohut, fasulye, mercimek ve bezelye gibi) protein alımı, sağlıklı bir bağışıklık sistemini destekleyen dokuların oluşturulmasına ve onarılmasına yardımcı oluyor. Fındık gibi bitki bazlı protein kaynaklar antioksidanları sağlarken, et, kabuklu deniz ürünleri ve baklagiller bağışıklık hücrelerini korumaya ve yaraları iyileştirmeye yardımcı olan mineral çinko özelliği taşıyor.



“Salataya C vitamini içeren meyveler ilave edilmeli. Fazla yağlı ve tuzlu yiyecekler tüketilmemeli.”



VIP TRANSFERE TALEP ARTTI



Araçlar, güvenli ve temiz olmasıyla birlikte konforlu da. Tüm araçlarda klima, TV, DVD, buzdolabının yanı sıra internet bağlantısı var. Koltukların istenildiği takdirde yatağa dönüştürüldüğü araçlarda ayrıca yolculuk süresince çeşitli ikramlar da yapılarak yolculara ev konforu sağlanıyor.



Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi süreci yaşam alışkanlıkları ile birlikte tercihleri de değiştirdi. Covid-19 salgınından kendilerini korumaya çalışan bireyler seyahatlerinde VIP transfer araçlarını kullanarak daha güvenli yolculuk yapmayı tercih ediyor.

Otobüs fiyatına VIP transfer

Şehirlerarası yolculuk kısıtlamalarının kalkmasıyla vatandaşlar, otobüsler ve özel araçlarıyla şehirlerarası seyahat edebiliyor. 65 yaş ve üstü vatandaşlar ve yanlarındaki refakatçilerine izin verilmesiyle bu sayı yükselirken 1 Haziran'da seyahat yasaklarının tamamen kaldırılmasıyla artık herkes rahatça seyahat edebilecek. Bu izinlere rağmen toplu taşımayı kullanmak istemeyen, özel aracı olmayan, araba kullanmayı bilmeyen ya da uzun yolda kendisine güvenmeyenlerin imdadına ise VIP transfer araçları yetişti. Üstelik VIP transferler, sağlık açısından daha güvenli olmasının yanı sıra ekonomik ve hızlı.

‘Talep arttı’

Amerika’da 32 yıl boyunca havalimanı ve ulaşım transfer hizmeti veren 2015’ten bu yana da Türkiye’de yolcularını ağırlayan GM Global Turizm’in Genel Müdürü Gülruh Gülten, özellikle 65 yaş ve üzeri vatandaşlara seyahat izni çıkmasıyla talebin arttığını belirterek “Çünkü insanlar seyahat etmek istese de otobüslerin kalabalığı, uzun yol tehlikesi, özel aracının bulunmaması gibi nedenlerle VIP transfere yöneliyor. Son günlerde adeta telefonlarımız kilitlendi” dedi.

Ya köye ya da yazlığa

Evlerinde çok sıkılan insanların havaların da ısınmasını fırsat bilerek yola çıkmak istediklerini aktaran Gülruh Gülten, “Müşterilerimiz en çok köylerindeki, yaylalarındaki evlerine gitmek istiyorlar. Ayrıca yazlıklarına gitmek isteyenler de çok. Türkiye’nin her yerine yoğunluk var ama özellikle çay dönemi olduğu için Karadeniz’e ilgi büyük. Yine Antalya, Bodrum, Çeşme gibi tatil bölgeleri de revaçta” diye konuştu.

Hem güvenli hem ucuz

Şehirler arası ulaşım için transfer araçlarının hem hesaplı hem de güvenli olduğuna dikkat çeken Gülruh Gülten, “Özellikle 3-5 kişilik aileler için ayrı ayrı bilet parası vermektense bu şekilde bir transfer aracı kiralamak daha uygun. Getirdiği güven hissi ise paha biçilemez” dedi. Gülten sağladığı fiyat avantajı ile ilgili şu örneği verdi: “Otobüsle İstanbul’dan İzmir’ gitmek isteyen 4 kişilik bir aile kişi başı 180 TL’den toplam 720 TL verecek. Otopara ulaşım, yoldaki harcamalar gibi masraflarla bu 850 TL-1000 TL’ye çıkıyor. Ancak VIP transferden evden alınıp eve bırakılıyorsunuz ve 9 kişilik araçta sosyal mesafe kuralı gereği şoförle birlikte 5 kişi seyahat ediyorsunuz. Bunun da toplam ücreti 1200 TL oluyor. Otobüsten çok az bir farkla güvenli, hızlı ve lüks bir ulaşım yapıyorsunuz.”

Daha hızlı

VIP transferin tek avantajı güvenli ve ucuz olması da değil. Aynı zamanda otobüslere göre daha hızlı. Trabzon’a otobüsle 16 saatte giderken transferle 12 saatte, İzmir’e otobüsle 8-10 saatte giderken transferle 3,5 saatte, Bodrum’a 13 saatte giderken transferle 6 saatte, Antalya’ya ise 16 saat yerine 8 saatte ulaşılabilir.



Dezenfekte ediliyor

Gülruh Gülten, araçlardaki önlemleri ise şöyle sıraladı: “Tüm kurallara uygun bir şekilde hizmet veriyoruz. Araçlar, düzenli şekilde dezenfekte ediliyor. Sürücülerimiz bu konuda eğitilmiş. Ayrıca gerekli sağlık taramaları da yapılıyor.”

Ev konforunda

Araçlar, güvenli ve temiz olmasıyla birlikte konforlu da. Tüm araçlarda klima, TV, DVD, buzdolabının yanı sıra internet bağlantısı var. Koltukların istenildiği takdirde yatağa dönüştürüldüğü araçlarda ayrıca yolculuk süresince çeşitli ikramlar da yapılarak yolculara ev konforu sağlanıyor.



TÜRKİYE’NİN EN BÜYÜK NIKE MAĞAZASI BAŞKENT’TE AÇILDI

Türkiye’nin en büyük Nike mağazası, ANKA mall Alışveriş Merkezi’nde kapılarını açtı.

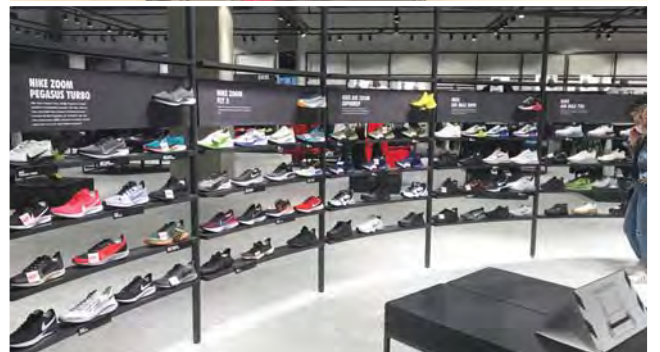


ECE Türkiye tarafından yönetilen ve dünyanın en seçkin markalarıyla birlikte 330’u aşkın mağazasıyla alışveriş tutkunlarının uğrak noktası olan ANKA mall, bu kez de Türkiye’nin en büyük Nike mağazasına ev sahipliği yapıyor.

Dünya genelinde önde gelen spor giyim markalarından olan Nike, insanları spora teşvik etmek ve sporseverlere ilham vermek için Türkiye’de yapılanmasına devam ediyor. 1000 metrekare alan üzerinde konumlanan ve Anadolu genelinde diğer mağazalarda bulunmayan en yenilikçi modelleriyle müşterilerini karşılayan ANKA mall Nike, Jordan özel koleksiyonunu da ilk kez bu mağazasında ziyaretçilerin beğenisine sunuyor.

Geniş alanlar ve üst düzey hijyen

Misafirlerini geniş alanlarda temiz hava ve rahatlıkla sosyal mesafe kurallarına uygun şekilde ağırlayabilen ANKA mall’da hijyen çalışmaları da aralıksız devam ediyor. Büyük mağaza alanları, geniş ve konforlu ortak kullanım alanları da pandemi döneminde alışveriş merkezi için büyük avantaj sağlıyor; çalışan ve ziyaretçilerin sağlığı ve güvenliğini en üst düzeyde koruyor.



PİLGER: YERLİ VE MİLLİ BANKAMIZ VAKIFBANK HER ZAMANDA DİNAMO GÖREVİ GÖRMÜŞTÜR

Otonomi yerleşkesinde 4 yıldır faaliyet gösteren Vakıfbank Otonomi Şubesi Müdürü İhsan Pilger, bankacılık yolculuğunu ve şube çalışmalarını OTONOMİ okuyucuları için anlattı...



“Otonomi ve Vakıfbank Otonomi Şubesi olarak yaklaşık 4 yıl önce tesis edilmiş kader birliği ve yol arkadaşlığında, her geçen gün olumlu mesafeler kat etmekte ve beraber büyümekteyiz.”

4 yıl önce Avrupa ve Ortadoğu’nun en büyük ticaret ve yaşam merkezi OTONOMİ’nin hayata geçmesinin ardından Vakıfbank Şubesi de faaliyetine başladı ve sadece OTONOMİ değil tüm bölgede önemli bir rol üstlendi. Vakıfbank Şube Müdürü İhsan Pilger, başarılı çalışmaları hakkında bilgi verdi...

Vakıfbank çatısı altında 23 yıldır hizmet veren Pilger, 1 Temmuz 2019 tarihi itibarıyla hizmetini OTONOMİ Şubesinde sürdürüyor. Oldukça verimli bir çalışma yürüttüklerini ve böyle bir yapıda hizmet vermektan ötürü mutlu olduklarını belirten Pilger, “ Göreve başladığımda ilk icraatım Otonomi’deki komşularımızı tek tek gezmek ve onlarla tanışmak oldu. Bu kadar büyük bir yerleşkede yorucu bir ziyaret maratonu olsa da, istisnasız tüm komşularımızın ve yönetimin bizlere göstermiş olduğu yakınlık bizlere olumlu bir motivasyon sağladı, bu gayretle geçen bir yılda çalışmalarımız hedeflerimizin üzerinde verimli geçti.

Otonomi ve Vakıfbank olarak yaklaşık 4 yıl önce tesis edilmiş kader birliği ve yol arkadaşlığında, her geçen gün olumlu mesafeler kat etmekte ve beraber büyümekteyiz” dedi. Son dönemde yapılan faiz indirimlerine de değinen Pilger,

“Devletimizin yürüttüğü olumlu ekonomi ve faiz politikasında, yerli ve milli bankamız olan Vakıfbank, dinamo görevi görmüş ve aynı inançla görmeye devam edecektir. Bu bağlamda oto kredi faiz oranlarındaki düşüş de otomobil piyasasında bir hareketlenme sağlamış durumda. Özellikle yıl sonuna doğru sıfır araçlara talep artışı, ikinci el piyasasında arzı arttıracak ve müşteriler taleplerinde alternatifi bol bir piyasa imkanı görecektir” diye konuştu.

Vakıfbank’ın vakıf kültürü ile kurulmuş bir kurum olduğunu hatırlatan Pilger, “Vakıf kültürü ile kurulmuş Vakıfbank olarak bugüne kadar, faiz ve masrafta bankacılık ortalamasının altında, hizmet ve kalite de ortalama üstünde bir hizmet politikamız olmuş ve olmaya da devam edecektir” dedi.

Pilger, açıklamasında OTONOMİ’deki çalışmaları hakkında da şu bilgileri verdi: “Türkiye’nin her yerinden bir saatlik ulaşım imkanı, proje ve inşaatı ile ülke ekonomisine katma değer katacak nitelikte bir merkez olan Otonomi, piyasasında önder olacak bir potansiyele sahip durumdadır. Vakıfbank Otonomi Şubesi olarak kader birliği yaptığımız bu dev projede, bu güne kadar olduğu gibi, bundan sonra da yoğun çalışmalarımız devam edecektir.”

NEXT LEVEL AVM'DE HİJYEN TİMLERİ İŞ BAŞINDA

Next Level Alışveriş Merkezi "hijyen timleri" ile ziyaretçilerine güvenli ve konforlu alışveriş ortamı sunuyor...



JLL Türkiye'nin yönettiği Ankara'nın hijyen ve güvenlik açısından örnek gösterilen alışveriş merkezi Next Level Alışveriş Merkezi'nde yeni normalleşme sürecine hazırlıklar çok önceden başlatılarak tüm tedbirlerin en üst seviyede alınması sağlandı. Yüzde yüz temiz hava uygulaması yanında güvenli alışveriş için hijyen timleri de aralıksız görev yapıyor.

Tüm dünyada yaşanan pandemi ile hizmetlerini sınırlayan alışveriş merkezi, yeni normalleşme sürecinin başlaması ile birlikte çok sayıda mağaza ve markalarıyla ziyaretçilerinin ihtiyaçlarını güvenli ve konforlu bir ortamda karşılıyor.

Tedbirler üst düzeyde

Alışveriş merkezi yönetimince verilen bilgiye göre çalışan ve ziyaretçilerin hijyen güvenliği ve rahatça alışveriş yapabilecekleri konfora ulaştırmak için hazırlanan yol haritası çerçevesinde şu tedbirlere öncelik verildi:

"1 Haziran itibariyle ülkemizde yeni normal hayata geçildi. Bu süreçte ziyaretçilerimizi evlerinde oldukları kadar temiz ve güvenli bir şekilde ağırlamak için sağlık dostu ürünlerle merkezimizi dezenfekte ediyoruz. Bu dönemi de en iyi şekilde geçirmek ve hem çalışanlarımız hem de ziyaretçilerimiz için sağlıklı, güvenli ve konforlu bir ortam



24 saat çalışan havalandırmalar ile yüzde yüz temiz hava sağlanan alışveriş merkezinde içeri girişler vücut ısı kontrolü sonrası gerçekleştirilerek maskesiz giriş yapılamıyor, içeride de maske takma zorunluluğu bulunuyor.

hazırlayabilmek için tüm tedbirlerimizi en üst seviyede almış bulunuyoruz. Bu tedbirler kapsamında ziyaretçi girişleri, personel girişleri, mal kabul girişlerine yönelik uygulamalarla maksimum önlem sağlanmıştır. Ortak alanlarda sosyal mesafe kuralı ile hijyen ve dezenfeksiyon çalışmaları aralıksız devam etmekle birlikte dinlenme alanlarında da sosyal mesafe uyarıları ve hijyen önlemleri en üst düzeyde sürdürülmektedir.”

En küçük noktalar dahi temizleniyor

24 saat çalışan havalandırmalar ile yüzde yüz temiz hava sağlanan alışveriş merkezinde içeri girişler vücut ısı kontrolü sonrası gerçekleştirilerek maskesiz giriş yapılamıyor, içeride de maske takma zorunluluğu bulunuyor. Artırılan genel hijyen çalışmaları kapsamında genel alanlar, asansör, yürüyen merdivenler, metal eşya sehpaları, X-ray cihazları aralıksız olarak dezenfekte edilerek en küçük noktalar dahi temizleniyor. Tuvaletler çok sık aralıklarla dezenfekte edilmesi yanında temassız kullanım için düzenleme yapılarak, sensörlü uygulamalar ile tek kullanımlık havlu kullanımı ile maksimum hijyen sağlanıyor.

Çok sayıda marka yeniden kapılarını açtı

2 metre sosyal mesafe kuralını uygulayan ve hijyen timlerinin sürekli görev yaptığı Next Level alışveriş merkezinde çok sayıda marka ve mağaza ziyaretçilerin ihtiyaçlarını rahat ve güvenli bir ortamda karşılamaya başladı. Bunlardan bazıları ise Big Chef's, Timboo, Godiva, Gürgeçler, Sport Works, B&GStore, Sele, Özsüt,

Ramsey, Watsons, Toyzz Shop, Notebook, D&R, Societa, Sunglass Hut, LCW, Under Armour, Intimissimi, İpekyol, Penti, Starbucks, Yargıcı, YvesRoshier, Paris Kuaför, Utopian, Vetrina, BorisDiamond, Piedra, Locitane, Uğurlu, Bej, Pandora, Sevil, Network, Deriden, Diesel, Nautica, Lacoste, Victoria'sSecret, Simit Sarayı, Rolex, Rue, Guess, Samsung, Dila Sima, Göz Grup, MudoConcept, ADL, GloriaJenas, Ekstrem Mini PartyStore, Macro Center, Tobacco Shop, Eczane, Setur, Lostra, Ada Terzi, Kuru Temizleme, GSM Park, Mecass Çiçekçilik, Hacıbaşa Kuruyemiş, Ziraat Sanat, Burger King...



“BU MESLEĞİ İCRA ETMEK İÇİN SADECE HAYVANLARI SEVMEK YETMEZ”

Pandemi döneminde sevimli dostlarımızı da unutmadık ve çok özel birini sayfalarımızda konuk ettik. Referans Veteriner'in kurucusu Veteriner Hekim Dr. Akife Kaya bu sayımızda sıcacık bir söyleşi ile sizinle buluşuyor... Mesleğine aşık olduğunu ve bu mesleği yaptığı için kendisiyle gurur duyduğunu ifade eden Kaya ile pandemi sürecinde minik dostlarımızın bakımından, hayvanlara karşı toplumsal duyarlılığa kadar birçok konuyu ele aldık. Keyifle okumanız dileğiyle...



■ Öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1997 yılında Ankara Üniversitesi Veteriner Fakültesi'nden mezun oldum. Uzmanlık ve doktoramı yine aynı üniversitede tamamladım. Klinisyenlik hayatım büyük bir keyifle devam ederken evimde de 2 kızım ile birlikte 3 kedim bir köpeğim var.

■ Veteriner hekimlik keyifli olduğu kadar zor bir meslek... Bu mesleğin sizi en çok zorlayan yanları nelerdir?

Öncelikle bu mesleği yaptığım için gurur duyduğumu söylemek isterim. Gecesi gündüzü olmayan bu meslekte sevgi, vicdan, hoşgörü, empati kurabilmek, yeterli birikim, sürekli kendini geliştirme, ve yeniliklere açık olmak olmazsa olmazlarımız. Sadece hayvanları sevmek bu mesleği icra etmeye yeterli değil... Çoklu düşünebilmek, çözüm odaklı olabilmek, soğukkanlı ve pratik

davranabilmek, sevgi dolu ve vicdan sahibi olmak gerekir.

Mesleğimizin zorlu bir eğitim süreci ve sonrasında zorlu bir çalışma temposu var. Bizler hastamızı iyileştirmeye çalışırken bir taraftan da hasta sahibinin psikolojisini anlamaya, onlarla empati kurmaya çalışırız. Tüm zorluklarına rağmen bu mesleği yaparken en çok keyif aldığım nokta, konuşamayan canlıların iyileştiğini ve minnet dolu bakışlarını görmek. Daha ne olsun...

■ Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de sıkıntılı bir süreç yaşıyoruz. Bu süreçten hayvanlar nasıl etkilendi?

Aylardır tüm dünya Koronavirüs'ü konuşuyor, virüsü tanımaya çalışıyor. Bu virüsün tüm ülkelerde insanlar ve hayvanlar üzerindeki etkilerini çözmeye dair her gün yeni araştırmalar yapıldığını da biliyoruz. Koronavirüs, ilk defa 1968

yılında elektronmikroskopik incelemede karakteristik bir virion morfolojisine sahip etken olarak bildirilmiş; 1973 yılında virüs olarak tanımlanmıştır. Aslında Koronavirüs birçok canlı türünü enfekte etmektedir. Bizler Koronavirüslerin hayvanlarda yapmış olduğu hastalıklara dair bilgi sahibiyiz. Örneğin sığır Korona Virüsleri (Bovinecoronavirus) sadece sığırlarda, kedi Korona Virüsleri (FelineCoronavirus-FIP), köpek Korona Virüsleri (Canine coronavirus), tavuklarda coronavirus enfeksiyonları mevcut olup sadece belirtilen bu canlılarda hastalık yapmaktadır. Hayvanlarda bulunan Korona virüsü, COVID-19'dan farklı ve insanlardaki gibi solunum güçlüğü, ateş, burun akıntısı gibi belirtilere neden olmuyor. Bu süreç tabii ki bir korku ve endişe yaratarak sanki hastalığın hayvanlardan insanlara geçerek hasta



Çocukluk dönemlerinden itibaren hayvan sevgisi kazandırmak, bunun için de çocukların hayvanlarla iletişim kurmasına sağlamak, ev şartları izin veriyorsa, evde bir evcil hayvan sahiplenmek, eğer ki bu mümkün değilse sokakta yaşayan kedi, köpek ve kuşlar için yemek-su bırakmasını görev edindirmek gibihem sevgiyi öğretmek, hem de sorumluluk duygusunu aşlamak insanları yaşamı boyunca vicdan ve merhamet sahibi bir birey yapacaktır.

ettiği algısına sebep olsa da bu doğru değildir. Artık biliyoruz ki Covid-19 yalnızca insandan insana bulaşabilen virütik bir hastalıktır. Hatta insanlardan evcil hayvanımıza geçtiğine dair bazı vakalar da mevcuttur. Bu süreçte evcil hayvanı olan aileler bir müddet olayı anlamaya çalıştıktan sonra anlaşıldı ki evcil hayvan sahibi olan bireylerde vücudumuzda salınan bir takım hormonların da etkisiyle, bağışıklık güçlerinin daha güçlü olduğu yönündedir.

■ Pandemi sürecinde evcil hayvan bakımı nasıl olmalıdır; hayvan severlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Aslında bu süreçte panik olmak yerine her zamanki gibi kişisel hijyen kurallarını sürdürmek, evdeki hayvanlarınızı dolaştırmaya çıkardığımızda sizin dışınızdaki kişilerin onlarla yakın temasına engel olmak, eve döndüğünüzde ise ellerinizi yıkayıp köpeğinizin patilerini her zamanki şekilde temizlemeniz yeterli olacaktır. Evdeki kedilerimiz için de dışarıdan her gelişimde kişisel hijyenimize dikkat ederek gerekli önlemleri almak yeterlidir. Ayrıca bu süreçte onların da bağışıklık gücünü desteklemek adına piyasada bulabileceğimiz preparatları kullanabilir ve dirençlerini arttırabiliriz.

■ Konu sokak hayvanları olduğunda çok hassas davrandığınızı da biliyoruz. Bu noktada yer aldığınız sosyal sorumluluk projelerinden de bahsedermisiniz?

Yıllardır klinisyenlik yapmakta ve sahipli sahipsiz pek çok cana dokunmaktayız. Ankara bölgesinde pek çok dernek ve bireysel olarak bu işe gönül vermiş hasta sahiplerimize her daim yardımcı olmaya, yavru ve yetişkin sokak canlarını sahiplendirmeye, bakımlarını elimizden geldiğince yapmaya gayret ediyoruz. Şimdiye kadar kaç canı yuvalandırdık hatırlayamıyorum, ama çok fazla olduğunu söyleyebilirim. Son olarak Ankara bölgesi köpeklerine el uzatan "Sokakta Kalanlar Derneği" ile birlikte sokak köpeklerine gerek kısırlaştırma gerekse diğer sağlık sorunları ile ilgili destek olmaya çalışıyoruz.

■ Ne yazık ki çevremizde hayvana karşı şiddetin gün geçtikçe arttığını gözlemliyoruz. Sizce bu konuda yapılması gerekenler nelerdir? Toplumda nasıl bir farkındalık oluşturulabilir?

Hayvanlar savunmasız oldukları için ne yazık ki her zaman en kolay şiddete maruz kalan canlılardır... Şiddet ve taciz uygulayan bireylerin psikolojik durumunu sağlıklı olarak tanımlamak ise imkânsızdır. Son yıllarda ülkelerin gelişmişlik düzeyiyle birlikte şiddet oranının azalması gerekirken gitgide arttığını görmekteyiz. Uzmanlar şiddetin insanların gelişmişlik seviyesinin artışıyla ters orantılı olduğunu belirtiyor.

Çocukluk dönemlerinden itibaren hayvan sevgisi kazandırmak, bunun için de çocukların hayvanlarla iletişim kurmasına sağlamak, ev şartları izin veriyorsa, evde bir evcil hayvan sahiplenmek, eğer ki bu mümkün değilse sokakta yaşayan kedi, köpek ve kuşlar için yemek-su bırakmasını görev edindirmek gibi hem sevgiyi öğretmek, hem de sorumluluk duygusunu aşlamak insanları yaşamı boyunca vicdan ve merhamet sahibi bir birey yapacaktır.

■ Önümüzdeki dönem planlarınızı öğrenebilir miyiz?

Mesleğimiz her zaman araştırmak, çalışmak ve yeni yeni bilgilere ulaştırmayı gerektirirken önümüzde yapmayı istediğimiz ve olmasını umut ettiklerimiz oldukça fazla. En başta sokak hayvanlarının güvende ve sağlıklı yaşayabilmesi, üremelerinin kontrol altına alınması ve hak ettikleri değeri görmelerini sağlamaya çalışıyoruz ve çalışacağız.



İKİNCİ EL'DE DOLANDIRICILIĞA DİKKAT

“Araç satın alırken aracı görmeden kaparo vermeyin”



MASFED Genel Sekreteri Niyazi Berktaş ikinci el araç ticaretinde dolandırıcılık olaylarına dikkat çekerek önemli uyarılarda bulundu.

Kamu bankaları tarafından açıklanan kredi destek paketleri sonrası piyasanın hareketlendiğini ve ikinci el araç ticaretinin hız kazandığını ifade eden Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) Genel Sekreteri Niyazi Berktaş, buna paralel olarak internet üzerinden yapılan satışların da arttığına işaret ederek araç alacak vatandaşlara uyarılarda bulundu.

Dolandırıcıların internette araçları piyasa değerinin altında göstererek, gerçekte olmayan araçların ilanını verdiklerini belirten Berktaş, “ Örneğin İstanbul’dan verilen bir ilan için vatandaşlarımız Ankara’dan alıcı oluyor. Diyorlar ki kaparo gönderirseniz bu aracı satmayacağız. Vatandaş kaparosunu gönderip aracı almaya gidiyor, ortada araç da yok muhatap da... Ne yazık ki caydırıcı bir ceza da yok. O yüzden vatandaşlarımız araç alışverişlerini muhakkak

kurumsal yerlerden, otomobil ticaret merkezlerinden, bayilerden yapsınlar. İnternet sitelerinde ne olduğu belli olmayan kişilerin verdiği ilanlara itibar etmesinler. Satın almak istedikleri aracı muhakkak görsünler” diye konuştu.

Pandemi sebebiyle fabrikaların üretimi durdurması sonrası sıfır araçların henüz ülkeye gelmediğini, arz talep dengesinin bozulduğunu ifade eden Berktaş, dolandırıcıların bu durumdan da faydalandığını söyledi. Hiç meslekle alakası olmayan, otomotiv ticareti ile ilgili vergi levhası dahi bulunmayan kişilerin sıraya girerek bayilerden araçları aldığını, kendi araçları gibi ilana koyarak sattığını belirten Berktaş, “ Bu işi ayaküstü yapanlar sebebiyle hem piyasadaki araçların fiyatı artıyor hiçbir şekilde vergisini de ödemediği için kayıt dışılık artıyor” diye konuştu.

‘İMGELERİN TEMSİLİ’ RESİM SERGİSİ UZATILDI

Pandemi öncesi Başkentliler tarafından büyük bir ilgiyle takip edilen Nezih Çavuşoğlu’nun ‘İmgelerin Temsili’ resim sergisi, 1 Haziran itibarıyla Türkiye’de normalleşmenin başlamasıyla kapılarını yeniden açtı. Bu süre zarfında sanatseverlerin adresi haline gelen sergi 13 Temmuz tarihine kadar sosyal mesafe ve maske kuralları gözetilerek Next Level Çukurambar Sanat Merkezi’nde görülebilecek. Dünya çapında büyük bir üne sahip olan, Türkiye başta olmak üzere ABD, Almanya, İtalya, İsviçre, Yunanistan, Lübnan ve Mısır’da birçok özel ve kurumsal koleksiyonda eserleri bulunan Çavuşoğlu’nun çok özel çalışmalarının bulunduğu ‘İmgelerin Temsili’, Prof. Dr. Kıymet Giray küratörlüğünde gerçekleşen ve sanatçının son 10 yıllık döneminin önemli başyapıtlarını bir araya getiriyor.



MURAT ÖNDERMAN Utanç: Sosyo-Kültürel Bir Fenomen



TOPLUMSAL KONTROL MEKANİZMASI OLARAK “UTANÇ”

VakıfBank Kültür Yayınları’nın okurla buluşturduğu “Utanç: Sosyo-Kültürel Bir Fenomen” yayımlandı. Doç. Dr. Murat Önderman kitabında, utanç kavramını öznel, toplumsal ve kişiler arası etkileşimler bağlamında türlerine ayırarak değerlendiriyor, zengin örneklemelerle derin bir incelemede bulunuyor. Yazar, kitabında utancın toplumsal boyutunu, mekanizmalarını, yönelimini, kültürel, ahlaki ve benlik ilişkisini sıralıyor, utancı birçok başlıkta anlatıyor. Önderman’a göre utanç ve suçluluk deneyimleri, farklı kültürlerdeki ahlaki yönelimlerle ve bu kültürler tarafından biçimlendirilen ahlaki benlik tipleriyle yakından ilişkili. Önderman: “Benlik, bu metinde, daha çok, kültürel bir fenomen olarak ele alınmıştır. Bu anlamıyla benlik, bir kişinin kendisiyle ve toplumla ilişkisiyle ilgili kültürel tanım ve yönelimlerle bağlantılıdır” diyor.

‘BOMBSHELL’ YAZARI CHARLES RANDOLPH, PANDEMİ FİLMİ HAZIRLIYOR

Oscar ödüllü senarist Charles Randolph, SK Global için COVID-19 salgınının erken aşamaları hakkında bir film yazacak, yönetecek ve üretecek. Hala isimsiz olan proje, Fox News draması Bombshell’i yazan ve The Big Shot için uyarılama senaryo dalında Adam McKay’le birlikte Akademi Ödülü kazanan Randolph’un ilk yönetmenlik denemesi olacak. Film, tıp dünyasının küresel bir salgın haline gelen gizemli bir virüsle karşı karşıya kaldığında Çin’deki dramatik haftaları inceliyor. Proje, diğer uluslararası konumlarla birlikte Çin’de de çekilecek. Margeret Riley filmin yapımcısı olacak. Film, son günlerde COVID-19 krizini konu edinen ikinci büyük film ve TV projesi anlamına geliyor.





Mahmut ULUCAN
OTONOMİ Başkan Yardımcısı

Yürürlüğe giren yeni yönetmelik ile sektör düzene girecektir. Bu işin ehil, uzman kişilerce yapılması her önüne gelenin araç alım satım yapamayacak olması önemli ölçüde sektörü de düzene sokacaktır.

2. EL ARAÇ FİYATLARI NEDEN ARTIYOR?

Covid-19 salgını sonrası normalleşme süreci kapsamında taşıt kredi faizlerinin de düşmesi ile sektörde ciddi bir hareketlilik yaşanırken bu işle ilgisi olmayan fırsatçılar da alım satıma soyunarak piyasa dengesini bozuyorlar. 2. el araç fiyatlarında artışa yol açarak hem vatandaşın, hem de bu işi yapan, vergisini ödeyen 2. el araç satıcılarının mağduriyetine yol açıyorlar.

Uzun zamandır ülkenin gündeminde olan 2. El araç fiyatlarının yükselişi konusu faizlerin inmesi ile birlikte yükselme eğilimini sürdürmüştür. Bu süreçte artışı 2.el motorlu araç satıcılarının yaptığı algısı oluşturulmak istenmesi gerçeği yansıtmamaktadır. MASFED'in yıllardır bu işi düzene sokmak için verdiği mücadelenin Sayın Cumhurbaşkanımızın imzalayarak işleme koyduğu kanunla biraz olsun düzene gireceği aşıkardır.

Yıllık 8 milyon 2.el aracın satıldığını göz önüne alırsak, bunun 1,5 milyon civarı motorlu araç satıcıları tarafından yapılmakta; diğer satışlar ise bu işle ilgisi olmayan, farklı iş kollarında olup da fırsat sağlamak amaçlı, kayıtsız, vergi

vermeyenler tarafından yapılmaktadır... Böyle bir piyasada fiyatların artışının gözle görülür bir şekilde kayıtsız al-satçıların elinde olduğu açıktır.

Uzun zamandır dile getirdiğimiz, yaşanacak sıkıntılara defaatle işaret ettiğimiz ve kayıt dışılığın da önüne geçilmesini sağlayacak tedbirler MASFED başta olmak üzere ilgili oda dernek vb kuruluşlarla gündeme getirilmiştir. İnternet ortamında verilen ilanların TC numarası ile verilmesi ve bunun takibinin yapılması telkinlerinde bulunulmuş ve piyasanın al-satçıların eline bırakılmaması gerektiği anlatılmıştır. Bugün geline nokta bu sıkıntıları vatandaşlarımız yaşamakta ve konunun ne denli önemli olduğu da görülmektedir.

Ne var ki yürürlüğe giren yeni yönetmelik ile sektör düzene girecektir. Bu işin ehil, uzman kişilerce yapılması her önüne gelenin araç alım satım yapamayacak olması önemli ölçüde sektörü de düzene sokacaktır. Bilindiği gibi yetki belgesi ve yeterlilik belgesi zorunlu hale getirilmiş olup 1 Eylül itibariyle yeni bir dönem başlayacaktır.



OTONOMİ DİĞER ŞEHİRLERE DE ÖRNEK OLUYOR

Hatay Otonomi faaliyete geçmek için gün sayıyor...



Ankara'da 2016 yılında hayata geçen ve kurulduğu günden itibaren otomotiv sektörünün kalbi olan Avrupa ve Ortadoğu'nun en büyük otomotiv ticaret ve yaşam merkezi Otonomi Türkiye genelinde yapılanmasını sürdürüyor. Geçtiğimiz yıl Denizli'de ticaret hayatına başlayan Otonomi, bu kez de Hatay'da faaliyete geçiyor.

Zengin portföyü, mükemmel işleyişi, çok yönlü ve entegre hizmetleriyle Otonomi'yi örnek aldıklarını ifade eden Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) üyesi Hatay Alım ve Satım Komisyoncuları Derneği Başkanı Şükrü Kanatlı, projeye önümüzdeki sene başlayacaklarını söyledi. Antakya – İskenderun yolu üzerinde Üçgedik Mevkii'nde konumlanan Hatay Otonomi hakkında bilgiler veren Kanatlı şunları kaydetti:

“64 bin metrekare üzerinde inşası düşünülen ve 32 bin metrekare oturma alanına sahip Hatay Otonomi'de 200 adet iş yeri yer alacak; 150 iş yeri 160 metrekare, 50 iş yeri ise 120 metrekareden oluşacak. 30 bin metrekare alanda motorlu araç satıcısı arkadaşlarımız ticaretlerini yapacak, 2 bin metrekare alanı ise sosyal tesis, otopark, idari bina ve diğer işletmeler için değerlendireceğiz. Sitemizde yeşil alanlar, aktivite alanları da yer alacak. Burada da ikinci el otomobilin kalbi Hatay Otonomi'de atacak. Bu hızlı gelişen sektörde güven odaklı çalışma anlayışıyla bütün esnaf arkadaşlarımızı bir araya toplayacağız. Bu büyük proje sayesinde ticaretimizi daha kurumsal alanlarda yaparken hem şehrimize hem de ülkemize katma değer sağlayacağız. Bu süreçte bizden desteklerini esirgemeyen MASFED Genel Başkanımız Aydın Erkoç'a da teşekkür ederiz” diye konuştu.





Önder SÖKEN
Anadolu Oto Ekspertiz
Federasyonu Genel Başkanı

Oto ekspertiz işlemlerini yapmadığınız ve bilgilerini almadığınız sürece arabanızı tanımazsınız. Oto ekspertiz sistemi alacağınız araçlarla ilgili bilgi sahibi olmanıza yardımcı olur.



İKİNCİ EL OTOMOBİL ALMAK VE GÜVENİLİR ARAÇ SATIŞI

Alacağınız arabada bir çizik dahi olmamasını istiyorsunuz. Çünkü önünüzde çok alternatif oluşuyor, iyi bakılmış mı, hem de en iyisini almak istiyorsunuz. Aksi takdirde düşük bütçe ile 2.el otomobil alacağım derken, elinizde kalma riski nedeni ile iflasa gitme hali de söz konusu olabilir. Çok büyük kazası yoksa alınır ve ayağını yerden kessin yeter vakti oldukça geçti. Arabayı satmak istediğinizde bu tür düşünen birisini bulmak çok zor bundan sonra, hatta imkânsız diyebiliriz. Bu hususta haksız değilsiniz. Günümüzde, en ufak bir kaza ya da çarpışma dahi arabanın fiyatını büyük ölçüde etkiliyor. Araba alırken söylenen sözlerle güvenmemek en doğrusudur. Bu zamanda araba satışını meslek haline getiren kuruluşlardan haksız kazanç elde eden çok şahıs var. Bu insanlar araba alacak insanları mağdur ederek çalışmalarına devam ediyorlar. Eğer mağdur olmadan araba satın alabilmek istiyorsanız alacağınız arabaya kesinlikle ekspertiz yaptırın. Yerinde ekspertiz hizmeti ile arabanıza gezici araba uzmanı tarafından işlemler yapılıyor. Böylece arabayı getirmesiniz bile hizmet sizin ayağınıza kadar gelmiş oluyor.

Oto Ekspertiz ile Neler Öğrenilir? Neler Yapılır?

- Aracın orijinalliği tespit edilmektedir.
- Araçtaki parça değişimi olup olmadığı meydana çıkar.
- Aracın kazaya uğrayıp uğramadığı öğrenilir.
- Önemli özelliklerden biri de Motorun hangi devirde ne kadar güç ürettiğinin grafikler ile görüntülenmesidir.
- Motorun ürettiği kuvvetin ne kadarının lastiğe aktarıldığı ekrana yansır.
- Araç motorunun ürettiği kuvvetin aks, diferansiyel, şanzıman gibi transfer organlarında ne kadarının ortadan kalktığı görülür.
- Tüm araçların takometre ve sürat göstergelerinde hata olup olmadığı belirlenir.
- Ölçüm esnasındaki havadaki sıcaklık, nem ve basınç değerleri öneme alınarak motor kuvveti belirlenir ve aracın orijinal değerleri ile karşılaştırılır.
- Fren testi yapılarak aracın güvenilirliği test edilir.
- Son olarak aracın mekanik denetimi yapılır.

Oto Ekspertiz Niçin Yapılır?

İkinci el araba alım ve satım prosedürlerinde herkes nasıl araba aldığından emin olmak amacıyla alacağı aracın oto eksperini yaptırmak ister. Fakat bu prosedür 2-3 saat gibi çok vakit aldığından ve yetki sahibi servislerin randevusuz oto ekspertiz işlemleri yapmamaları nedeniyle bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Ölçümleri bir makine kullanmadan sanayideki gibi görsel olarak yapmaları, motor performans ölçümü, fren test edilmesi, süspansiyon (amortisör) testi, yanıl kayma (dingiller arası mesafe) testi yapmamalarına karşın çok yüksek ücret talep etmektedirler.

Servislerin kuruluş hedefi araba bakımı, onarımı ve tamiri işlemleri olduğu için oto ekspertiz işlemlerine vakit ayıramıyorlar. Birçok insan araçlarını test ettirmiyor. Çünkü araç peşinde koşturmaktan bunalıyorlar, yoruluyorlar. Yanlış burada başlıyor. Alıcıların en büyük yaptığı hataların başında satıcıya güvenmek geliyor.

Noterde 5 dakikada aracın satışını yapıp, parasını ödüyorlar ve alım satım işlemini bitiriyorlar. Şansınız varsa araba iyi çıkabiliyor, yani biz bu şekilde umut ediyoruz. Araç düşündüğünüz gibi olsun. Daha sonra bakımları için servise gittiğinizde arabada değişen parçalar, boyanan parçalar ve kazalar gibi eksiklikleri öğrenebilirsiniz. Bundan sonra yapacak bir şey kalmıyor çünkü araba bundan sonra sizin olmuş oluyor. Arabanın sorunlarından sıkılacağınız içinde belli bir süreden sonra arabayı satacaksınız ya da modelini yükselteceksiniz burada sorun çıkıyor. Çünkü oto ekspertiz işlemlerini yapmadığınız ve bilgilerini almadığınız için arabanızı tanımıyorsunuz. Ama alıcı oto ekspertiz yaptırmak istiyor ve gerçek hali meydana çıkıyor. Alıcı şuurlu parasını çöpe atmak istemez kesinlikle gösteriyor. Oto ekspertiz sistemi alacağınız araçlarla ilgili bilgi sahibi olmanıza yardımcı olmaktadır. Bunun yanında şaseleri, podyoları, bagajı, kapı içleri, motor içi prosedür gördü ise tüketimi etkileyecek eklentiler varsa yada 2-3 araba birleştirilip görsel olarak dayanıklı bir araba meydana geldiyse; özetle ağır hasar görmüş araba alıp kullanmak sürüş ve emniyet tarafından doğru değildir ve kimse bu tür bir arabayı bilmeden alıp kandırılmak istemez.



SEAT, YENİ KENTSEL MOBİLİTE MARKASI SEAT MÓ'YU TANITTI

SEAT, Barselona'daki deneyim merkezi CASA SEAT'ın dijital açılış sonrasında fiziki açılışını da gerçekleştirdi. İspanyol marka açılıştaki, yeni kentsel mobilite çözümleri sunacak markası SEAT MÓ'nun da lansmanını düzenlendi, elektrikli motosiklet SEAT MÓ eScooter 125 ve SEAT MÓ eKickScooter 65 tanıtıldı. SEAT MÓ, mikro mobilite ürün ve hizmetlerine odaklanarak markanın kentsel mobilite stratejisini yönlendirecek. Lansmanda ayrıca SEAT MÓ'nun farklı mobilite çözümleri sunan iki yeni ürünü SEAT MÓ eScooter 125 ve SEAT MÓ eKickScooter 65 'inde dünya prömiyerleri gerçekleştirildi.



VOLVO CARS'IN CHENGDU FABRİKASI YÜZDE 100 YENİLENEBİLİR ELEKTRİKLE ÇALIŞACAK

Volvo Cars'ın Çin'deki en büyük otomobil üretim tesisi olan Chengdu fabrikası şimdi yüzde 100 yenilenebilir kaynaklardan elde edilen elektrik gücüyle çalışıyor ve şirketin küresel üretim ağındaki yenilenebilir elektrik oranını yüzde 80'e yükseltiyor. Bu gelişme, Volvo Cars'ın 2025 yılına kadar iklim-nötr üretime geçme hedefine doğru atılmış önemli bir adımı temsil ediyor. Bu hedef, 2018 ile 2025 yılları arasında her otomobil için toplam karbon ayak izini yüzde 40 azaltmayı hedefleyen şirketin, daha geniş bir iklim planının bir parçasını oluşturuyor. Volvo Cars 2040 yılında tamamen iklim-nötr bir şirket olmayı hedefliyor.



YENİ LEGO® TECHNIC LAMBORGHİNİ SİÁN FKP 37

LEGO® Group ve Automobili Lamborghini, heyecanla beklenen LEGO® Technic Lamborghini Sián FKP 37'yi LEGO® hayranlarının beğenisine sundu. 1:8 ölçekli LEGO® Technic Lamborghini Sián FKP 37, sınırlı sayıda üretilen İtalyan spor otomobilinin rakip tanımaz gücünü, vizyoner tasarımını ve fütüristik zarafetini temsil ediyor. İlk kez Eylül 2019'da Frankfurt Otomobil Fuarı'nda tanıtılan ve sadece 63 adet üretilen otomobili LEGO® formunda sunan model, 3.696 yapım parçasından oluşuyor. LEGO® koleksiyonunun en yeni üyesi, canlı kireç yeşili rengi ve zarif altın jantlarıyla lüks otomobil severlere ve yeni LEGO® deneyimleri yaşamak isteyenlere aradıklarını tam anlamıyla veriyor.



OPET'TE KAZANDIRAN KAMPANYA

OPET, Türkiye'deki tüm istasyonlarında sosyal mesafe ve hijyen kurallarına uygun bir şekilde hizmet vermeye devam ederken, müşterilerine ekstra yakıt puan kazandıracak yeni bir kampanya sunuyor. OPET müşterileri, Yapı Kredi Pay ile araçlarından inmeden ödemey yaparak toplamda 50 TL değerinde yakıt puan kazanıyor. Ayrıca OPET, Ultramarket'lerden alışveriş yapan müşterilere özel bir kampanya ya da imza atıyor. Kampanya kapsamında Temmuz ayı sonuna kadar OPET Kart veya OPET Kart'a kayıtlı cep telefonu ile yapılacak Ultramarket alışverişlerine yakıt puan hediye ediyor.



TOYOTA'DAN ÜST DÜZEY HİJYEN ÖNLEMLERİ

Pandemi ilanıyla birlikte "esnek çalışma ve randevulu müşteri ağırlama" sistemiyle sıkı hijyen kurallarını uygulamaya geçiren Toyota yetkili satıcıları şimdi de normalleşme sürecinde artan müşteri taleplerine cevap verecek olan plazalarda "temas ve sosyal mesafe" ile ilgili tedbirler elden bırakılmıyor. Bu süreçte tüm Toyota Plazalarda "COVID-19 Hijyen Standartları Sağlık ve Güvenlik Kılavuzu" oluşturuldu. Belirlenen standartların plazalarda eksiksiz olarak hayata geçirilmesi için gerekli hijyenik malzemeler de plazalara dağıtıldı. Toyota'dan yapılan açıklamada "Çalışanlarımız ve plazalarımızı ziyaret edecek olan müşterilerimizin sağlıklarının korunması en önemli önceliğimiz olacaktır. Çünkü müşterilerimizin sağlığını önemsiyoruz ve onları plazalarımızda güven içinde ağırlıyoruz" denildi.



GOODYEAR VECTOR 4SEASONS GEN-3 İLE EN İYİNİN DE ÖTESİNDE

Goodyear, ödüllü dört mevsim lastik ürün gamının üçüncü neslini tüketicilerin beğenisine sunuyor. Ödüllü dört mevsim lastiklerinin en yenisi Vector 4Seasons Gen-3 ile tüketicilere karlı, ıslak ve kuru zeminlerde daha iyi performans sunuyor. Dört mevsim segmenti, lastik sektöründe en hızlı büyüyen segmentlerden biri olarak öne çıkıyor. Dört mevsim lastiği satın alan tüketiciler üç ana kriteri arıyor; tüm hava koşullarında sürüş güvenliği, ıslak zeminde mükemmel frenleme ve yol tutuşu, kuru zeminde mükemmel frenleme.



PETROL OFİSİ PAZAR LİDERLİĞİNİ PEKİŞTİRDİ

Türkiye akaryakıt sektöründe geleneksel liderliğini yineleyen, madeni yağlar pazarında liderliği elde eden Petrol Ofisi, her iki alanda öne çıkan yenilikçi ürünlerinin 'Yılın Seçilmiş Ürünü' olması ile birliktedört dördlük bir başarıya imza attı. EPDK'nın 2019 resmi verilerine göre Petrol Ofisi'nin yüzde 22.5'e varan pazar payı ile liderliğini yinelediği akaryakıt sektöründe Active-3 teknoloji V/Max akaryakıtları, PETDER verilerine göre yüzde 27'yi aşan payla lider olduğu madeni yağlarda ise Maxima CX 5W-30 motor yağı, gerçek tüketicilerin verdiği oylarla 'Yılın Seçilmiş Ürünü' oldular.



KIA GARANTİ SÜRELERİNE 1 AY DAHA EKLEDİ

Anadolu Grubu şirketlerinden Çelik Motor'un markası KIA, Covid- 19 önlemleri çerçevesinde yetkili servislere gelemeyen araç sahiplerine vermiş olduğu ek garanti süresini 31 Temmuz'a kadar uzattı. Bu kapsamda binek araçlarda 5 yıl 150.000 km, ticari araçlarda ise 3 yıl 100.000 km'ye kadar garantisi olan araçların, salgın sebebiyle uzatılan garanti süreleri 1 ay daha devam edecek. Bu ek süre zarfında ücretsiz onarım hizmetinden faydalanmak isteyen KIA araç sahipleri, KIA yetkili servislerinden randevu alarak işlemlerini yaptırabilecek.

nextmedia

İLETİŞİM

İş ve İletişim Dünyası Arasındaki Köprü...
Next'le Daima Bir Adım Önde Olun.



Next Medya, medya iletişiminden marka yönetimine, stratejik planlamadan kriz yönetimine kadar; doğru hedef kitleye, en etkin iletişim araçlarıyla ulaşmanıza katkı sağlayacak projeler geliştirir ve bunların hayata geçirilmesini üstlenir.

Lansman
Bayi
Toplantısı
Fuar

Basın
Bültenleri

Kriz
Yönetimi

Basın Toplantısı
Söyleşi
Organizasyonları
Basın
Dosyasının
Hazırlanması

Özel Haber
Çalışmaları ve
Röportajlar

Basın
Gezileri

Etkinlik
Yönetimi

Web Sitesi
Tasarımı

Sponsorluk

Medyaya yönelik
her türlü
etkinlik için içerik
oluşturulması ve
hayata
geçirilmesi

Kurumsal
Kimlik
Çalışmaları

Sosyal
Sorumluluk
Projeleri

Firma Açılış
Kutlama
Yıldönümü
Konser
Organizasyonları

Sosyal
Medya
Yönetimi

Turan Güneş Bulvarı 699. Sokak 4/3 Çankaya Ankara
0312 496 50 09 - 0544 371 57 07
www.nextmediailetisim.com



GEBELİKTE CORONAVİRÜS (COVID-19) ENFEKSİYONU

Bu sayımızda Op. Dr. Meral Sönmezer, Covid- 19 nedir, nasıl bulaşır, korunma yolları nelerdir, gebelik ve emzirme sürecindeki seyri gibi soruları sizler için cevapladı...

■ Covid- 19 nedir?

İlk olarak Çin' in Wuhan kentinde Aralık 2019 yılında bildirilen Covid- 19 salgını kısa sürede diğer ülkelere yayılmıştır. Covid- 19 virüsü, 2003 yılında Hongkong' da ortaya çıkan ve 37 ülkeye yayılan SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome) -CoV ve 2013 yılında Orta Doğu' da ortaya çıkıp yayılan MERS (Middle East Respiratory Syndrome)- CoV virüsleri gibi corona virüs ailesinin bir üyesidir. SARS ve MERS virüslerinin öldürücülüğü çok daha yüksek iken Covid- 19 virüsünün molekül ağırlığının çok daha düşük olması ve vücutta bazı reseptörlere kolaylıkla bağlanabilmesi nedeniyle kıtalararası yayılan ve hemen hemen tüm dünya ülkelerinin etkisi altına alan bir pandemiye dönüşmüştür.

■ Covid- 19 Nasıl Bulaşır?

Virüsün temel bulaş şekli damlacık yoluyla gerçekleşir. Hasta kişinin öksürmesi, hapşırması sırasında maskesiz vaziyette 2-4 metreden daha yakın mesafede bulunmak, hasta bireyin enfekte eliyle dokunduğu yüzeylerle temas ettikten sonra elimizi yüzümüze, ağzımıza ve burnumuza götürmek şeklinde temaslar neticesinde bulaş söz konusu olabilmektedir. Virüs bulaşını önlemek için en etkin yöntemler hali hazırda sosyal izolasyona dikkat edilmesi ve dış ortamlarda mutlak surette maske kullanılmasıdır.

■ Covid- 19 un belirtileri nelerdir?

En yaygın belirtileri ateş, öksürük, boğaz ağrısı, sık nefes alıp verme, oksijen açlığı hissi, yaygın kas eklem

ağrıları, bazı vakalarda ishal, tat ve koku duyusunun kaybı ilk belirtiler olabilir. İleri vakalarda pnömoni, böbrek yetmezliği, pıhtılaşma bozukluğuna bağlı DİC (dissemine intravasküler koagülasyon) ve sonuçta ölüm söz konusu olabilir. Vakaların %80 i hastalığı hafif veya semptomsuz atlatırken, ölüm hızı son istatistikler ışığında % 2 civarındadır.

■ Yeni Corona Virüsten Nasıl Korunuruz?

Öncelikle diğer insanlarla sosyal mesafenizi 2-4 metre olacak şekilde koruyunuz. Zorunlu olmadıkça evinizden çıkmayın. Çıkmak zorunda kaldığınızda mutlaka maskenizi ve varsa siperliğinizi takın. Dış ortamlarla temastan sonra ellerinizi tercihen sabun ve suyla 20 saniye yıkayınız. Sabun ve su yoksa alkol bazlı dezenfektanlar kullanabilirsiniz. Elinizi yüzünüze, ağzınıza, gözüneze değdirmekten kaçınınız. Dışarıdan geldikten sonra giysilerinizi mümkünse açık havada, güneş altında en az 24 saat havalandırın veya deterjanla 60 derece ve üstü sıcaklıkta yıkayın. Bulunduğunuz ortamları sık sık havalandırın. Dengeli beslenme, en az 8 saat uyku ve egzersiz ile bağışıklık sisteminizi güçlendirin. Stres bağışıklığımızın en büyük düşmanı, kaygı ve stresten uzak durmaya çalışın.

■ Coronavirüs enfeksiyonunun Gebelikte Seyri Nasıldır?

Gebelerde seyri ile ilgili elimizde çok fazla veri olmamakla birlikte gebeliğin hastalığın seyri açısından ek bir risk faktörü oluşturmadığı belirtilmektedir. Henüz yeterli vaka sayısı oluşmadığından net bir bilgi olmamakla beraber daha



Coronavirüs pozitif gebe sayısı istatistiki analiz yapmak için henüz yeterli olmamakla birlikte, şu ana kadar anneden bebeğe rahim içi süreçte vertikal geçiş saptanmamıştır.

önceki corona enfeksiyonu türlerinde ilk üç ayda enfeksiyonu geçirenlerde yüksek ateşe bağlı doğumsal anomali riskinde artış saptanmıştır. Yine erken doğum ve sezaryenle doğum oranları da normal gebeliklere göre fazla seyretmiştir.

Covid- 19 ile ilgili henüz yeterli çalışma mevcut değildir. Çin' de 9 gebe hasta ile yapılan bir çalışmada klinik bulguların gebe olmayanlarla benzer olduğu belirtilmiştir.

■ Corona Pozitif Annenin Bebeğinde Enfeksiyon Görülür Mü?

Coronavirüs pozitif gebe sayısı istatistiki analiz yapmak için henüz yeterli olmamakla birlikte, şu ana kadar anneden bebeğe rahim içi süreçte vertikal geçiş saptanmamıştır. Corona testi pozitif gelen bebeklerin doğum sonrası anne ile yakın temas nedeniyle enfekte olduğu düşünülmektedir. Yine yapılan analizlerde anne sütünde de coronavirüse rastlanmamıştır.

■ Covid-19 pozitifliği Anne Karnındaki Bebeği Etkiler Mi?

Bu konuda da elimizde yeterli veri mevcut değildir. Coronavirüs ailesine ait diğer enfeksiyonlardan yola çıkılarak yapılan tahminlerde ve çok az vaka serisi ile yapılan çalışmalarda fetal sıkıntı ve buna bağlı artmış erken doğum oranları söz konusudur. Yine henüz net

olmamakla beraber gebeliğin ilk 3 ayında geçirilen corona enfeksiyonuna bağlı olarak bebekte bazı anomaliler gelişme olasılığı göz önünde bulundurulmalıdır.

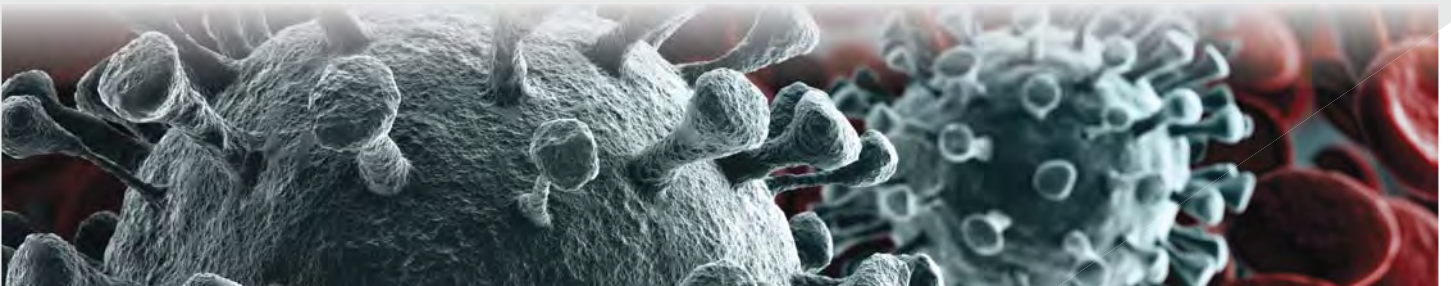
■ Coronavirüslü Gebe Nasıl Tedavi Edilir?

Coronavirüs için henüz kesinleşmiş bir tedavi ajanı bulunmadığından gebelikte Covid- 19 saptandığında enfeksiyon hastalıkları, kadın hastalıkları ve doğum, göğüs hastalıkları, anestezi ve yenidoğan uzmanlarının bulunduğu multidisipliner bir ekip tarafından izlenmelidir. Birinci öncelik gebenin izolasyonu ve genel durum açısından desteklenmesidir. Tedavi modalitesi hastalığın seyrine ve ağırlığına göre bu ekip tarafından belirlenecektir.

■ Covid- 19 Pozitif Anne Bebeğini Emizirebilir Mi?

Yapılan PCR çalışmalarında anne sütünde virüse rastlanmamıştır. Doğum sonrası bebeğe geçişin anne ile temas neticesi olduğu düşünülmektedir.

Bu nedenle annenin bebeğe teması sırasında çok dikkatli davranması gerekir. Bebeğin ilk besini olan ve son derece kıymetli olduğu bilinen anne sütünden mahrum kalmaması için anne emziriyorsa bebeği kucağına almadan önce ellerini yıkamalı, maske ve gerekli koruyucu ekipmanı giymelidir.



YEŞİL VE MAVİNİN EŞSİZ UYUMU: MARMARİS

Hazır yaz mevsimi de gelmişken bu sayımızda siz değerli okuyucularımızı tatil olanakları, tarihi güzellikleri ve muhteşem doğasıyla ülkemizin muhakkak görülmesi gereken yerlerinden olan Marmaris'e götürüyoruz...



Ülkemizin yegane güzelliklerine sahip olan, en önemli turizm merkezlerinden Marmaris ve çevresi, eski çağlardan bu yana pek çok farklı medeniyete ev sahipliği yaptığı için bölgede ziyaret edilebilecek pek çok tarihi alan bulunuyor. Ayrıca çevrede bulunan eşsiz güzellikteki koylarda kaybolurken, cennet köşeleri, etkileyici yerleri, samimi köyleri ve milli parkları ile yeşile ve maviye doyacağınız sıcacık bir tatil geçirebilirsiniz...





Marmaris Tarihi Kent Merkezi

Marmaris merkezinin Marmaris Kalesi, Marmaris Rıhtımı ve Marmaris Marina ile çevrilmiş bölümü “Tarihi Kent Merkezi” olarak adlandırılıyor. Marmaris Kalesi’nin de bulunduğu tepelik alanda Osmanlı döneminde ait 16’ncı Yüzyıldan kalma tarihi yapılar mevcut...

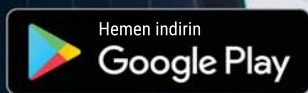
Marmaris Rıhtımı

Atatürk heykelinin doğu tarafında sahil boyu Kordon ve Barbaros caddeleri ile çevrili Marmaris Rıhtım ve Limanı, kafeleri, barları, restoranları, butik mağazaları ve yürüyüş yolları ile gündüz ve gece cıvılcıvılcı dolu olup, yerli ve yabancı turistlerin akınına uğruyor.

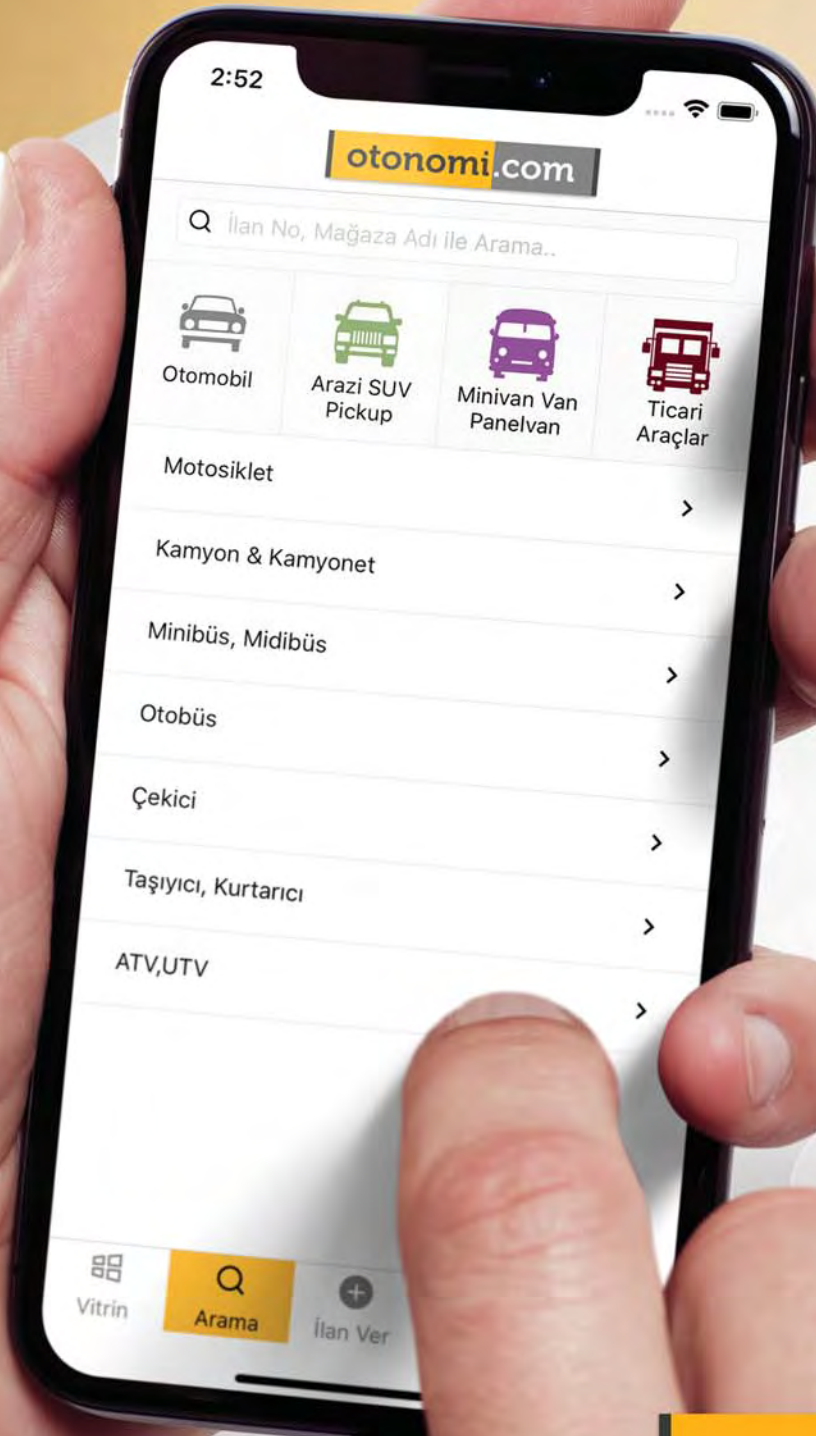
Marmaris Kalesi ve Arkeoloji Müzesi

Marmaris Kalesi, Marmaris’in tarihi kent merkezinde yer alan ve Marmaris’te gezip görülecek popüler yerler arasında ilk sırada gelen mekanlardan birisi... Kale, muhteşem manzarasıyla ziyaretçilerini büyülüyor. Marmaris’e hakim bir konumda olup gündüz ve gece ziyaret edenler için güzel bir gezi olacağı şüphesiz... Müzenin Arkeoloji bölümünde Helenistik, Roma ve Bizans dönemine ait amfora parçaları ile Knidos, Hisarönü ve Burgaz bölgelerinde yapılan kazılarda bulunan çömlek ve cam işi eşyalar, sikke ve süs eşyaları sergileniyor.

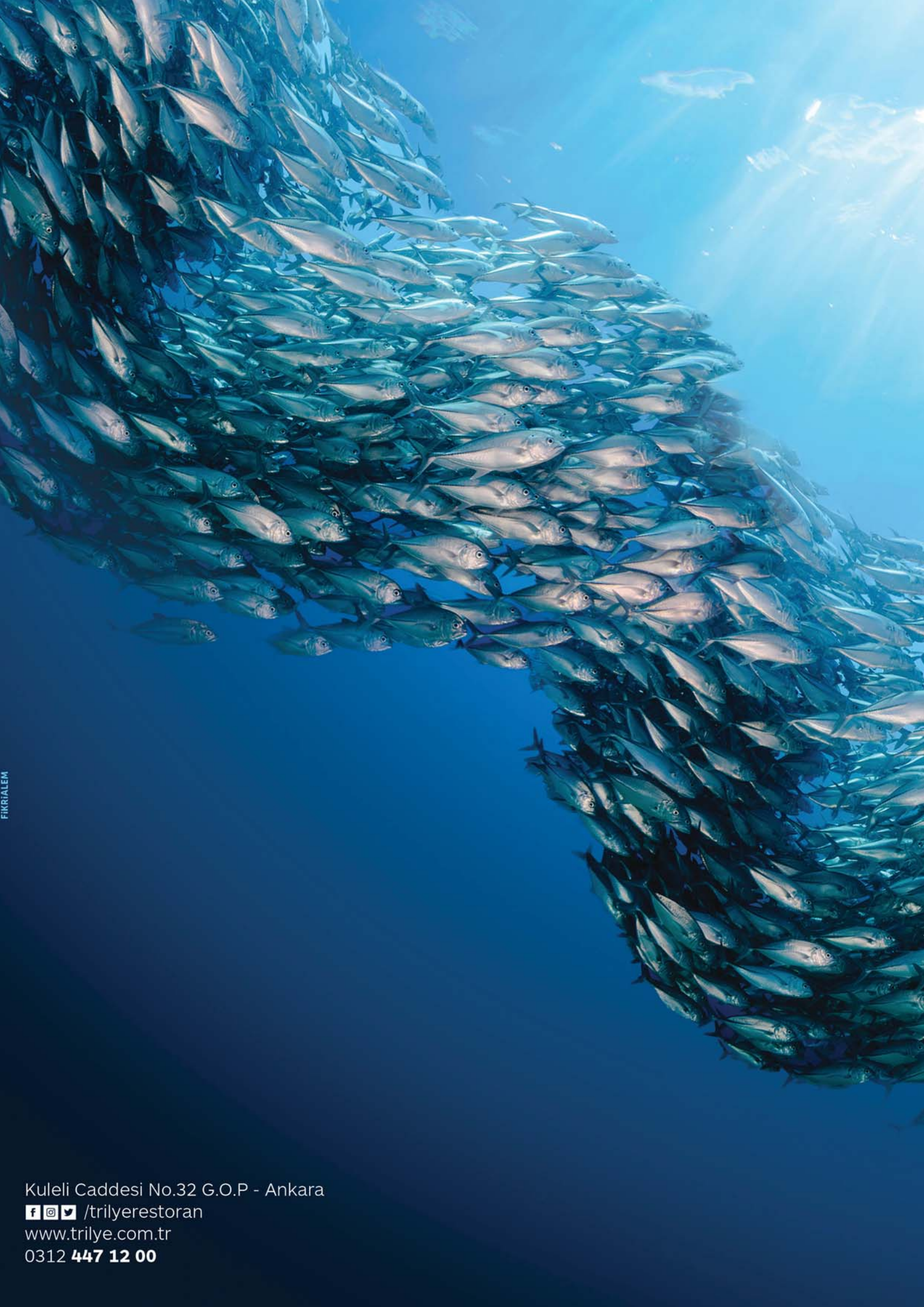




OTOMOBİL ALIP SATMANIN EN KOLAY YOLU!



otonomi.com



FIKRİALEM

Kuleli Caddesi No.32 G.O.P - Ankara

   /trilyerestoran

www.trilye.com.tr

0312 **447 12 00**