

OTONOMİ

"Otomobil Tutkusu Birleştirir"



MERCEDES-BENZ OTOMOTİV
TÜRKİYE'DE EK İSTİHDAM YARATACAK

S.S İMAS
TOPLU İŞYERİ YAPI KOOPERATİFİ TEMEL ATİYOR

TOYOTA SEKTÖRÜNDE METAVERSE İLE
BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİ



Canan Karalar Yüksel:
"Yönetimde kadın olursa ne değişir?"



Ayşegül Çakmak Genç:
"Sektörümüzde karşılaştığımız en temel sorun yetişmiş eleman eksikliği"



Prof. Dr. Tekin Çolakoğlu:
"Oryantiring sadece bir spor değil, yaşamsal bir zorunluluk"

Mobil Ekspertiz Hizmetleri



Türkiye
Geneli
Yerinde
Ekspertiz
Hizmetleri

ARADIĞINIZ HER YERDE
GÜVENİLİR
EKSPERTİZ HİZMETLERİ



“Bizim fikrimiz, sizin güveniniz”



www.dynobil.com

0 850 840 92 92





Yeni Nesil **OTOMOBİL** Alışveriş Merkezi

Havalimanı Yoluna Cephe
Otonomi Sınırları İçinde
54 Dükkanlı Galeri Plaza

Özal Bulvarı No: 345 Esenboğa Havaalanı Yolu OTONOMİ
Plazalar Girişi BP Benzinlik Yanı Akyurt / ANKARA



OTOCENTRUM

"Merkezde Yeriniz Olsun"

www.otocentrum.com

0312 321 11 11 - 0543 350 60 12



HAMZA YILMAZ



Değerli OTONOMİ Okuyucuları,

100 yılda bir yaşanan pandemi, dünyadaki ekonomik sıkıntılar, iklim krizi, derken; şimdi de Ukrayna'da yaşanan dram...

İnsanlık zor günlerden geçiyor. Bu satırları yazarken savaş devam ediyordu; umarım dergimiz sizlerle buluştuğunda artık savaş da bitmiş, yaşanan dram da sona ermiş olur. Vatan savunması haricinde savaşlar için hiçbir geçerli sebep olamaz. Ukrayna'da yaşananlar, ölen çocuklar, gençler insanın yüreğini parçalıyor; milletin gösterdiği direniş, yaşlı, genç, kadın erkek demeden gösterdikleri amansız mücadele... Allah kimseyi vatansızlıkla imtihan etmesin.

Savaş koşullarının sosyal ve ekonomik açıdan olumsuz etkileri de olacaktır elbette. Dünyanın en önemli jeopolitiğinde yer alan ülkemiz, ekonomik yönden de risk altında. Ukrayna ve Rusya ile yıllık toplam 40 milyar doların üzerinde ticaret hacmimiz bulunuyor. Ülkemiz ekonomisinin bu yaşananlardan en az zararlı çıkması ve savaş ortamının da bir an önce sona ermesi en büyük temennimiz...

Diğer yandan dünyada yaşanan ekonomik sıkıntılardan kaynaklı ekonomik zorluklar, yüksek enflasyon, vatandaşlarımızı da yoruyor. Hükümetimiz bazı tedbirleri almaya devam ediyor. Ancak herkesin elini taşın altına koyması gereken günlerden geçiyoruz; ekonominin bütün aktörleri üzerine düşeni yerine getirmeli ki bu dönemleri biz de en az hasarla atlatabilelim. Bankaların tüketici ya da esnaf kredilerinde kullandıkları faiz oranlarının yüksekliği hepimizin dile getirdiği bir konu... Hem özel hem de kamu bankaları düzenleme yapmalı; enflasyonla mücadelede bankalar, üreticiler, esnaf, işletmeler tüm aktörler üzerine düşeni yapmalı.

Bildiğiniz gibi sektör uzun zamandır Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yayımlanan, taşıt kredilerine ilişkin sınırların ve limitlerin değiştirilmesi kararını beklemekteydi. Bizler de MASFED olarak bu konu ile ilgili ciddi çaba gösterdik. Yetkililerimize teşekkür ediyoruz, bu yeni düzenlemeyle canlanma yaşanacaktır. Ancak sektörün tam anlamıyla bir hareketlilik yaşaması için kredi faiz oranlarının da düşürülmesi gerekiyor.

Sektörümüz için kangren olmuş bir meseleyi de tüm MASFED'e bağlı dernekler ve sektörde faaliyet gösteren meslektaşlarımız adına burada dile getirmek isterim. Bilindiği gibi çok sayıda otomobil alım satım ilanına yer veren internet siteleri, fahiş fiyatlarla esnafımızı zora sokarken vatandaşlarımızın uygun fiyat hakkını da gasp etmektedir.



Faaliyete geçtikleri ilk dönemlerde ücretsiz ya da uygun fiyatlarla, hizmet odaklı yaklaşımla kurulan büyük internet satış siteleri bugün tamamen adil olmayan fahiş fiyatlarla ve sınırlı hizmet politikası ile çalışır hale gelmişlerdir.

Bu internet siteleri, zaten zor olan koşullarda ezilen esnaf ve vatandaşlarımız üzerinde haksız ve fahiş komisyonlarla büyük baskı unsuru oluşturmaktadır. Federasyonumuz bu sorunu giderecek çalışmaları da yürütecek, çözüm noktasında gerekli adımlar atılacaktır.

Barişin hakim olduğu, sağlıklı, mutlulukla gelen günler dilerim.

Aydın Erkoç

MAFED Genel Başkanı

arabam.com 'da aradığınız alıcıyı da



istediğiniz aracı da bulmak çok kolay!





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

Reklam ve Halkla İlişkiler Müdürü:
Sevim Dilan Boran

E-mail: **sdilanboran@gmail.com**

Hukuk Danışmanı: **Av. Hüseyin Çakmak**

Yayın-Tasarım: **Next Medya**

Basım Yeri: **Arkadaş Basım Sanayi, Macun, 204**
Cadde No:141/3 Yenimahalle / Ankara

Tel: **0 312 324 25 54**

Baskı Tarihi: **15.03.2022**

Yönetim Merkezi: **Saracalar Mah.**
Turgut Özal Blv. No:351 Akyurt / Ankara

www.otonomidergisi.com

İletişim: **0 554 595 58 95**

Yayın Türü: **Yaygın Süreli Yayın**

ISSN: **2459-0088**

2 ayda bir yayınlanır. Mart/Nisan 2022

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,

Baharın gelmesi, doğanın canlanması güzel günlerin de başlangıcı olsun... Hastalıklar, savaşlar, tüm zorluklar geride kalsın... Güzel temennilerle başlayalım ve sizi biraz soluklandıralım. Bu sayımız da yine özel bir sayı ve yine dopdolu...

OTONOMİ ailesi olarak 8 Mart Dünya Kadınlar Günü dolayısı ile öncelikle ailesine, çocuklarına, ülkesine ve hatta yaşadığımız dünyaya değer katan; hayatı güzelleştiren tüm kadınlarımızı kutluyoruz. Bu sayımızda alanlarında önemli başarılarla imza atmış, azimle çalışan, üreten, tüm zorlukların üstesinden gelerek toplumsal fayda için özveriyle hareket eden güçlü kadınlarımıza yer verelim istedik.

Dergimizi yakından takip edenler bilir; hemen her sayıda sektörden ya da farklı sektörlerden başarılı rol model kadın yöneticileri sizlerle buluşturuyoruz. Sivil toplum kuruluşlarında aktif görev alan, sanayii, tarım, otomotiv, turizm, eğitim ve sayamayacağımız kadar çok alanda başarıyla çalışan kadınlarımıza daha geniş yer verebilmeyi istiyoruz ve sizi bu sayımızda iki güçlü ve başarılı kadın ile bir araya getiriyoruz...

Kadın İşveren ve Sanayiciler Derneği (KAİSDER) Başkanı, başarılı iş kadını Canan Karalar Yüksel, toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık oluşturabilmek ve gerek sivil toplumda gerekse yönetimlerde daha fazla kadının söz sahibi olması için yürüttükleri çalışmalardan bahsetti.

Bir diğer konuğumuz olan Kıran Bilyacılık Yönetim Kurulu Başkanı Ayşegül Çakmak Genç ile de çalışmalarını, sektörün durumunu, hedeflerini, istihdamı, genç istihdamını ve elbette sektördeki kadın istihdamını konuştuk...

Otomotiv sektöründe yedek parça ticareti ile iştigal eden aile şirketine yönetimi devraldıktan sonra, otomotiv ve medikal sektörler ağırlıklı olmak üzere plastik enjeksiyon yedek parça imalatı yapan girişimleri ile çitayı daha da yukarılara çıkaran Çakmak'la da çok keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

İlginizi çekecek bir spor dalını, aslında yaşamsal bir öneme sahip oryantiring sporunu size daha yakından tanıtalım istedik ve Türkiye Oryantiring Federasyonu Başkanı Prof. Dr. Tekin Çolakoğlu'nu ağırladık; merak edilen soruları sizler için sorduk. Çolakoğlu, doğada yön bulma sporu olan Oryantiring hakkında bilgiler vererek, bu branşın gelişmesi adına yapılması gereken çalışmaları anlattı.

İlgiyle okuyacağınız söyleşilerimiz dışında tabii ki gündemdeki haberler, sektörde yaşanan gelişmeler, ufuk açıcı köşe yazılarımız, sağlık, sanat, seyahat ve daha pek çok konu sizlerle...

Yeniden görüşünceye dek sağlıklılıkla kalın...

Dilek Kesici

Genel Yayın Yönetmeni

YENİ OPEL MOKKA //

%0 FAİZ İLE ŞİMDİ AL,
ÖDEMEYE **BAHARDA** BAŞLA



Opal

Konya Yolu No:187 Balgat/Ankara
T: 0312 583 0 583
www.opaloto.com.tr



TÜM TÜRKİYE'DE EKSPERTİZİN GÜVENİLİR MARKASI



DEPARTURES

01 ADANA	15 BURDUR	29 GÜMÜŞHANE	43 KUTAHYA	57 SİNOP	71 KIRIKKALE
02 ADIYAMAN	16 BURSA	30 HAKKARİ	44 MALATYA	58 SIVAS	72 BATMAN
03 AFYONKARAHİSAR	17 ÇANAKKALE	31 HATAY	45 MANİSA	59 TEKİRDAĞ	73 SİRNAK
04 AGRI	18 ÇANKIRI	32 İSPARTA	46 KAHRAMANMARAS	60 TOKAT	74 BARTIN
05 AMPASYA	19 ÇORUM	33 MERSİN	47 MARDİN	61 TRABZON	75 ARDAHAN
06 ANKARA	20 DENİZLİ	34 İSTANBUL	48 MUĞLA	62 TUNCELİ	77 YALOVA
07 ANTALYA	21 DİYARBAKIR	35 İZMİR	49 MÜS	63 SANLIURFA	78 KARABÜK
08 ARTVİN	22 EDİRNE	36 KARS	50 NEVŞEHİR	64 UŞAK	79 KARS
09 AYDIN	23 ELAZIĞ	37 KASTAMONU	51 NİĞDE	65 VAN	80 OSMANİYE
10 BALIKESİR	24 ERZİNCAN	38 KAYSERİ	52 ORDU	66 YÖZGAT	81 DÜZCE
11 BALIKESİR	25 ERZURUM	39 KIRKLARELİ	53 RİZE	67 ZONGULDAK	
12 BİNGÖL	26 ESKİŞEHİR	40 KIRSEHİR	54 SAKARYA	68 AKSARAY	
13 BITLİS	27 GAZİANTEP	41 KOCAELİ	55 SAMSUN	69 BAYBURT	
14 BOLU	28 GİRESUN	42 KONYA	56 SİİRT	70 KARAMAN	

Pilot Garage Oto Ekspertiz



Bayi

ile Hizmetinizde



Güvenle Bakar



Renault 2

Değerini Bilir



Bize Ulaşın



güvenli **2**.el
Mais Ankara'da

Hızlı, doğru ve gerçekçi ekspertiz ile
kolay alın, kolay satın!

MAİS MOTORLU ARAÇLAR İMAL VE SATIŞ A.Ş.

Mustafa Kemal Mah. 2079 Sk. No:5 Çankaya/ANKARA

Tel: 0 312 286 53 00



ONAY

FARKLIYSAN

Standart dükkânlardan farklı, plaza deneyimini ve lüks otomobil satışına yönelik bütün ihtiyaçlarınızı sizinle buluşturacak olan projemizin, 2022 yılı içerisinde inşaatı ve teslim süreci tamamlanacaktır.

Otonomi'nin en değerli konumunda, Plazalar caddesinde hayata geçecek olan **ONAY PLAZA**, Otonomi'nin standart bina tasarımından bağımsız; şık, gösterişli ve 4 CEPHEDEN AÇIK VE NET GÖRÜNEBİLİRLİĞİ ile müşterileriniz için odak noktası haline gelecek.



0530 177 78 99

İLK SEN GÖRÜNÜRSÜN !

ONAY PLAZA ile; Standart dükkânlardan ayrılma şansına sahip olup, ihtiyacınıza göre değişebilen esnek olanaklara sahip kat planları, geniş lobi alanı, üst düzey güvenlik olanağı, terasta araç sunumu, otopark alanından üst katlara tek tuşla ulaşım imkanı sağlayan araç asansörleri, istediğiniz metrekarede işyerine sahip olabilme imkanı ve son teknolojiyi prestijle buluşturan; **ONAY PLAZA** ile, konfor ve tüm ayrıcalıklar sizinle...





Soo

HAVUZ & SPA

Ç A Y Y O L U



soocayyoluhavuz
cayyoluyuzmedersleri

0 545 778 95 80 - 0 505 681 37 61
2677. Cad. Sky So Plaza ÇAYYOLU/ANKARA

birebir ve grup yüzme dersleri



SOO HAVUZ & SPA ÇAYYOLU



Küresel sorumluluklarını genişleten **Mercedes-Benz Otomotiv,** Türkiye’de ek istihdam yaratacak

Mercedes-Benz AG, Türkiye’deki Mercedes-Benz Otomotiv organizasyonunu Küresel IT Çözümleri Merkezi’nin yanı sıra Satın Alma Birimleri Destek Merkezi olarak da konumladı. Küresel sorumluluğu artan Mercedes-Benz Türkiye, 2022’de ilave 200 kişilik daha istihdam yaratacak.

Mercedes-Benz, 2019 yılında başlattığı “Project Future” uygulaması kapsamında, yeni mobilite çağının sunduğu fırsatları daha iyi değerlendirebilmek, müşteri memnuniyetini ön planda tutup, ürün ve hizmet tedarikçisi olarak sektördeki konumunu daha da güçlendirmek için yeni kurumsal yapıyı hayata geçirmişti. Mercedes-Benz AG, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de yeniden yapılanarak otomobil ve hafif ticari araçlar ürün gruplarının faaliyetlerini yürütmek üzere Mercedes-Benz Otomotiv Ticaret ve Hizmetler A.Ş.’yi oluşturmuştu.

Türkiye’de 2019 yılında başlayan yapılanmasında toplam 750’nin üzerinde çalışanıyla otomobil ve hafif ticari araçlar alanında satış ve satış sonrası hizmetler faaliyetlerini sürdüren Mercedes-Benz Otomotiv, bünyesinde Küresel IT Çözümleri Merkezi’ni de barındırıyor. Firma, tüm Türkiye’ye yayılmış 38 satış, 56 servis noktası ve 3.800’ü aşkın bayi ağı çalışanıyla otomobil ve hafif ticari araç müşterilerine hizmet veriyor.

Yaklaşık 500 kişilik ekibiyle kurulduğu günden bu yana yaklaşık 10 kat büyüyen Küresel IT Çözümleri Merkezi, bir yazılım geliştirme üssü olarak Mercedes-Benz’in dünyadaki tüm lokasyonlarına hizmet veriyor. Aynı zamanda Türkiye’deki yazılım mühendisliğinin gelişmesinde de önemli rol üstleniyor.

Şirket, bu sorumluluklarına ek olarak, 2022 yılında bünyesinde Satın Alma Servis Merkezi’ni de oluşturmayı hedefliyor. Yeni oluşum ile Mercedes-Benz Otomotiv, global pazarlarda otomobil ve hafif ticari araçlar için satın alma projesi yürüten küresel ekiplere Türkiye’den destek sağlayacak.

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan yaptığı açıklamada; “Yeni global yapılanma sonrası ana şirketimiz Mercedes-Benz AG, Türkiye’yi bir destek üssü olarak konumluyor ve Mercedes-Benz Otomotiv olarak küresel sorumluluklarımız genişliyor. Mercedes-Benz markalı otomobil ve hafif ticari araçlara hizmet veren şirketimizde, yeni sorumluluklarımızla birlikte 2022 yılında yaklaşık 200 kişilik ek istihdam yaratmayı amaçlıyoruz” dedi.

“Yeni global yapılanma sonrası ana şirketimiz Mercedes-Benz AG, Türkiye’yi destek üssü olarak konumluyor ve Mercedes-Benz Otomotiv olarak küresel sorumluluklarımız genişliyor”

ŞÜKRÜ BEKDİKHAN
*Mercedes-Benz Otomotiv
İcra Kurulu ve Otomobil
Grubu Başkanı*





Küresel IT Çözümleri Merkezi büyümeye devam ediyor

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu Üyesi, Küresel IT Çözümleri Merkezi Direktörü Özlem Vidin Engindeniz; “2013 yılında kurulan Küresel IT Çözümleri Merkezimize aralıksız yaptığımız yatırımlarla 500’e yakın çalışana ulaşarak bu sürede yaklaşık 10 kat büyüdük. SAP alanında Mercedes-Benz AG’nin birçok lokasyonu için Türkiye’den 7/24 yazılım geliştirme aktivitelerinin yanı sıra sistem desteği ve bakım hizmeti, Rollout tarafında ise 40’tan fazla ülkeye uygulama-yaygınlaştırma servisi sunan merkezimiz, yeni IT teknolojileri ile ilgili iş alanlarını bünyesine katarak büyümeyi sürdürüyor. Siber güvenlik teknolojileri alanındaki operasyon ihtiyaçlarının da bir kısmının hayata geçirilmesi için seçilen merkezimiz, kritik konularda aldığı görevleri başarıyla yerine getiriyor. Bu kapsamda Türkiye’de yazılım mühendisliği anlamında örnek bir kurumuz ve Türkiye’den dünyaya yazılım ihraç ediyoruz. Ayrıca 2022’de IT alanında yeni çalışma arkadaşlarımızı da ekibimize dahil edeceğiz.” diye konuştu.

Türkiye’de yazılım mühendisliği anlamında örnek bir kurum olduklarını ve 2022 yılında IT alanında yeni kadrolar oluşturarak büyümeye devam edeceklerini belirtti.

ÖZLEM VİDİN ENGİNDENİZ
*Mercedes-Benz Otomotiv
İcra Kurulu Üyesi, Küresel IT
Çözümleri Merkezi Direktörü*



Küresel IT Çözümleri Merkezi olarak üniversite öğrencileri ve genç profesyonellerle de düzenli olarak bir araya geldiklerini aktaran Engindeniz; “Bu alandaki çalışmalarımızdan biri olan ‘Innovate! Be Responsible for Sustainability’ mottosuyla yola çıktığımız ‘STAR HACK’ adındaki ikinci Hackathon’umuzu aralık ayında gerçekleştirdik. Etkinliğe toplam 396 tekil kişi başvururken, içlerinden seçilen 10 takımdan oluşan 43 kişi kıyasıya mücadele etti. 24 saatlik STAR HACK sürecinin kazananı; ‘kişileri gidecekleri güzergahta kargo taşımaya teşvik ederek elektrikli otomobillere ücretsiz şarj sağlayan web sunucusu’ ile ilgili olan carGoo projesi ile Biz.meFutures takımı oldu” dedi.

Otomobilde 2022 yılı için hedef, toplam satışların yüzde 10’unun elektrikli araç olması

Otomobil grubunda 2021 yılını 15.398 adetlik satış rakamıyla kapatan Mercedes-Benz Otomotiv, yüzde 7.9 daralan binek otomobil pazarı içinde geçen yılın adetlerini yakalayarak sürdürülebilir başarısını tekrarladı.

Mercedes-Benz Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan; “2022 yılında tamamen elektrikli otomobillere olan konsantrasyonumuzu daha da arttırarak, model yelpazemizi **EQS**, kompakt sınıftaki SUV modelleri **EQA** ve **EQB** ile EQS’in elektrik mimarisine dayanan sportif üst sınıf sedan olan **EQE** ile genişleteceğiz. 2022’de elektrikli otomobillerimizin toplam satışlarımızın yüzde 10’unu oluşturmasını planlıyoruz” ifadelerini kullandı.

2022 yılında da yeniliklerini aralıksız şekilde sürdürmeyi hedefleyen Mercedes-Benz, **yenilenen Mercedes-AMG GT 4-Kapı Coupé**, **Mercedes-Benz C 200 4MATIC All-Terrain**, **Mercedes-AMG SL** ve **Yeni GLC** gibi otomobil modellerini de yıl içinde Türkiye pazarına sunmayı hedefliyor.

Yolcu taşımacılığında üst düzey konfor ve prestij

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz ise; “Hafif ticari araç pazarında 2021 yılında toplam 6.100 adetlik satış gerçekleştirerek, 2020’deki 5.175 adetlik satış rakamımızı yüzde 17,87 oranında arttırdık. Bu sonuçlarla bir kez daha faaliyet gösterdiğimiz segmentlerdeki liderliğimizi sürdürdük. Premium segmentte ‘Eşsiz. V Ötesi...’ sloganıyla Yeni Mercedes-Benz V-Serisi modelimizin satışına başladık. Motor ve donanım seçeneklerinde güncellediğimiz Vito Tourer modelimizde ise 237 HP’lik yeni güç seviyesini sunduk. Vito Tourer bir kez daha 9 kişilik araç kategorisinin en fazla satılan aracı oldu. 2019 yılında pazara sunduğumuz Yeni Sprinter modelimiz ise, aralıksız biçimde yolcu taşımacılığı yapan şirketler tarafından sipariş edilerek, 2021 yılında da minibüs kategorisinin en fazla satılan aracı oldu. 2022’de de yolcu taşımacılığının her alanında üst düzey konfor ve prestij sunmaya devam edeceğiz. Pandemi etkilerinin azalmasıyla turizm sektörünün hareketlenmesine paralel olarak, yolcu taşımacılığına yatırımların artmasını ve bu alanda öne çıktığımız araçlarımızla satışlarımızın gelişmesini öngörüyoruz. Önümüzdeki dönemde hem satın alırken hem de kullanırken avantaj sağlayan ürün ve hizmetlerimizle müşterilerimizin yanında olacağız” dedi.

2022’de de yolcu taşımacılığının her alanında üst düzey konfor ve prestij sunmaya devam edeceklerini vurguladı.

TUFAN AKDENİZ
Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari
Araçlar Ürün Grubu İcra Kurulu Üyesi



YÖNETİMDE KADIN *olursa ne değişir?*



Kadın İşveren ve Sanayiciler Derneği (KAİSDER) Başkanı, başarılı iş kadını Canan Karalar Yüksel ile çok keyifli bir sohbet gerçekleştirdik. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda farkındalık oluşturabilmek ve gerek sivil toplumda gerekse yönetimlerde daha fazla kadının söz sahibi olması için yürüttükleri çalışmalarından bahseden Yüksel, önümüzdeki dönem hedeflerini de anlattı.

Canan Hanım kısaca sizi tanıyabilir miyiz? İşiniz ve faaliyet gösterdiğiniz sektör hakkında bilgi alabilir miyiz?

Ben 1972 Ankara doğumluyum. Evliyim, iki çocuğum var. TED Ankara Koleji'nde okudum. Lisans eğitimimi ODTÜ İşletme bölümünde tamamladıktan sonra yüksek lisansımı Bilkent Üniversitesi'nde yaptım. Aile şirketimiz ofis mobilyası sektöründe faaliyet gösteriyor, 1997 yılından beri ben de ikinci jenerasyon olarak şirketimizde devam ediyorum. Aile şirketine önce pazarlama, daha sonra da üretim ve pazarlama konusunda faaliyet gösterdik. Şu an Offi Teknik Mobilya çatısı altında çalışmalarımıza devam ediyoruz. Ofis mobilyası üretiyoruz, bunun yanı sıra uygulamalı projeli işler yapıyoruz. Firma olarak yoğun bir şekilde savunma sanayi alanında ofis mobilyası işleri yaptık. 2010 yılı itibarıyla daha çok projeli işlere yöneldik. Havalimanı projelerinde çalıştık. Bugüne kadar Sivas, Hatay, Diyarbakır, Dalaman havalimanlarının uygulamalı mobilya işlerini yaptık. Yakın zamanda açılışı olan Senegal

Stadyumu'nun VIP ve CIP mobilyalarını yaptık. Senegal'in yanı sıra Kazakistan'da da uygulamalı işler yaptık. Standart üretimlerin yanı sıra yurtdışında uygulamalı projeli işler yapmak ana hedeflerimizden biri...

Aile şirketine ikinci jenerasyon olmanın da çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ostim'de, organize sanayi bölgelerinde, Siteler'de benim gibi çalışan kadın ikinci kuşaklar çok önemli bir konu. Mesela Ostim'de makine kümelenmesinde ikinci dönemde bir kadın başkan var, bu konular çok kıymetli... Pandemi'de Ankara Sanayi Odası'nda Babalar ve Kızları olarak 11 firmanın yer aldığı bir proje yaptık, fikir annesi olduğum projeyi Ankara Sanayi Odası ile birlikte gerçekleştirdik. Babalardan oğullara devroluyor şirketler, ancak babalardan kızlarına devrolunca nasıl oluyor konusunda farkındalık oluşturmayı çok önemsiyorum.

2021 Haziran itibarıyla Kadın İşveren ve Sanayiciler Derneği (KAİSDER) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyorum.

KAİSDER hakkında bilgi alabilir miyiz?

Biz 50 kişiden oluşan bir derneğiz; 9 yönetim kurulu üyemiz var. Hep birlikte çalışıyoruz. KAİSDER yeni fakat Ankara'nın en fazla bilinen derneklerinden biri... 8 Haziran 2017 tarihinde kurulduk. Ben şu an ikinci dönem başkanlığını yapıyorum. KAİSDER'de bizim öncelikli işlerimizden birisi girişimcilik konusunda çalışmak... Bu konuda ekip olarak biraz gelişmiş ve ilerlemiş bir ekibiz. Herkes uzun yıllardır kendi firma çalışmalarını yürütüyor, hem kendi işlerinde hem de dernek çalışmalarında çok başarılı, donanımlı arkadaşlarımız var. Girişimcilik konusunu biraz daha çalışan ve işveren kadınlar odaklı yürütmeye çalışıyoruz. Derneğimizi 20 arkadaş beraber kurduk. Şu anda 50 üye sayısına ulaştık.

İş hayatında önemli başarılar sağlayan pek çok kadınla güçlü bir dayanışma içerisinde, önemli çalışmalar yürütüyorsunuz. Bu dayanışma iklimini oluşturmak için neler yapıyorsunuz?

Bizim ana konumuz kadın olmanın ortak paydası... Aslında hepimiz farklı sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. Benim üyesi olduğum birçok dernek var, ama burada kadın olmanın ortak paydasının bizim hayatımızda çok fazla şeyi değiştirdiğini gözlemliyorum. Bu dernekteki insanlar sadece dernekle ya da işle ilgili bir araya gelmiyor; herkes birbirinin hayatına dokunmuş vaziyette... Çok uzun süredir bir arada olmanın, birlikte gülüp birlikte ağlamanın şüphesiz çok artışı var. Her zaman tanımaktan çok memnun olduğum kadınlarla bir aradayım ve bunun da çok kıymetli bir network yarattığını, oluşturduğumuz sinerjinin paha biçilmez bir değer olduğunu düşünüyorum. Biz bir arada olmaktan çok mutluyuz, geldiğimiz noktayı biraz daha ileri taşımak için çok çalışıyoruz. Düzenli olarak aylık toplantılar, denetimler, eğitimler yapıyoruz; sürekli bir çalışmamız var.

Hali hazırda devam eden projeleriniz ve önümüzdeki dönem projelerinizden bahsedebilir misiniz?

İki farklı Avrupa Birliği projesi yürütüyoruz. Biri green solar enerji konusunda, bu projeyi eski Başkanımız Göknur Atalay yürütüyor, onun kontrolünde ilerliyor. Burada yeşil enerji ve mutabakat konusunda güneş enerjisinin tabana yayılması ve kadın görüş açısının yeşil enerji konusunda nasıl faydalı olacağı üzerine çalışıyoruz. Bu bizim için çok önemli bir proje...

Ayrıca bu dönem yine Avrupa Birliği projesi olarak Aktif Kadın Eşit Temsil projesini yürütüyoruz. Burada KİKAD (Konya İş Kadınları Derneği) ve DOĞÜNKAD (Diyarbakır İş Kadınları Derneği) ile beraber çalışıyoruz. Bu proje kapsamında sivil toplumda, yönetimlerde kadın sayısını nasıl

arttırırız diye çalışıyoruz. Bu çalışmayı aslında çok uzun yıllardır yapıyorduk ancak şu an programlı, bütçeli, planlı, bir sonraki seçimlere hazırlanarak yapıyoruz. Bu kapsamda hem Konya'da hem de Diyarbakır'da odak grup toplantıları düzenledik. Bölgesel bazda ele alırsak kadınların sorunları birbirinden farklı... Ortak hedeflere yürümeye çalışıyoruz. Ayrıca Ankara Sanayi Odası, Ankara Ticaret Odası, Ankara Ticaret Borsası ile Ankara'da sivil toplum temsilcileri ile konu ile ilgili çalıştaylar yaptık. Ayrıca geçtiğimiz aylarda kadın girişimci tanımı üzerinde çalıştığımız, bankaların ve devlet kurumlarının katıldığı bir çalıştay daha yaptık. Verilen destekler genelde iş kurmak isteyen kadınlarla ya da start-uplarla ilgili oluyor. Ama işini kurmuş, belli bir seviyeye getirmiş ve işini genişletmek, daha büyümek isteyen kadınlarla ilgili ya da sivil toplumda daha çok yer almak, söz sahibi olmak isteyen kadınlarla ilgili duruma gelince sistem biraz daha yavaşlıyor. Proje kapsamında bu konuda nasıl ilerleyebiliriz konusunda çalıştık. Kadınların işlerini geliştirmesi ve sivil toplumda da yönetim kadrosunda daha fazla yer alması konusunda faydalı olacağını düşünüyoruz. Bu ay itibarıyla bu proje kapsamında çıkan eylem planı ile ilgili illerde basın toplantılarımız olacak. Bu proje hepimiz için bu konuda umut oldu. Çünkü Konya ve Diyarbakır'ın yanı sıra özellikle Ankara'da bu konuda bir farkındalık yarattığımızı düşünüyorum. Odalardan, borsalardan, organize sanayi bölgelerinin yönetimlerinden çok büyük destek gördük, bunun kritik konulardan biri olduğunu görüyorlar. Yine bu proje kapsamında organize sanayi bölgelerinde toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimleri vermek istiyoruz. Bunun da bir farkındalık oluşturacağını, yönetimde kadın olursa nasıl sonuçlar elde edileceğini anlatmanın hem şirketlere hem de sivil topluma büyük fayda sağlayacağını düşünüyoruz.



TOBB Üniversitesi ile gerçekleştirdiğiniz eğitim çalışmalarını öğrenebilir miyiz?

Bizim bir ‘Toplumsal Cinsiyet Eşitliği’ modülümüz var. Burada TOBB Üniversitesi ile beraber çalışma yapıyoruz. TOBB Üniversitesi’nden sertifikalı olarak Toplumsal Cinsiyet Eşitliği eğitimi veriyoruz. Eğitim sonunda toplumsal cinsiyet eşitliği eğitimi almış işyeri sertifikası veriliyor. Ankara sanayi Odası ve Kent Konseyi ekipleri bu sertifikayı aldı, çok memnun kaldılar. Bu konuda vizyon kazanmak çok önemli... Kendi adıma konuşuyorum, bu eğitimi aldığım gün aslında bu hayatta bazı şeyleri gerçekten farklı algıladığımı öğrendim. Bu eğitimi almak konusunda kadın ya da erkek fark etmiyor, bir farkındalık yaratabilmek için herkesin bu eğitimi alması gerekiyor. Öncelikli olarak patronların bu eğitimi almasının çok faydalı olacağını düşünüyoruz. Çünkü sürdürülebilirliğin ana konularından birisi toplumsal cinsiyet eşitliğidir. Eşit miktarda çalışan kadın ve erkek sayısının aslında toplumun genel refahına çok faydası var. Dünya Bankası da sürdürülebilir kalkınmanın ve refaha ulaşmanın ana hedefinin, öncelikli yollarından birisinin bu konu olduğunu ifade eder. Birleşmiş Milletler’in hedeflerinden birisi de aynı şekilde toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşmaktır.

Bu herkesin ortak paydası olmalıdır.

Yönetimde kadın olursa ne değişir konusunun aslında çok öncelikli olduğunu ve üzerine çalışması gerektiğini düşünüyoruz. Biliyorsunuz, genetik özellikler de farklı; çoklu bakış açısı, aynı anda daha fazla işi yapabilme, hedef öngörebilme, organizasyonel beceri, birçok şey var. Biraz daha pozitif etkiler üzerinde durmak ve bu değişimi anlatıyor olmak, asıl sürdürülebilirliği bu şekilde yakalamak çok önemli... Bu konunun psikolojik, sosyolojik, kalkınma boyutu sürekli vurgulanmalı.

Kadının güçlenmesi adına ne gibi çalışmalarınız olacak?

Biz KAİSDER olarak Türkiye’de ilk defa kurulan Girişimci İş Kadınları Federasyonu’nun (GİFED) 8 kurucu üyesinden birisiyiz. Hali hazırda basın toplantılarımız, eğitimlerimiz, devam eden AB projelerimiz, çalıştaylarımız var. Kritik konu farkındalık yaratmak, bu konuda soru işareti oluşturmak ve yönetimde kadın olursa nelerin değişeceğini gösterebilmek ve sayıyı arttırmak... GİFED kurucusu 8 dernek olarak bu konuda aktif olarak çalışıyoruz. Sürdürülebilir projelerle hedeflerimize ulaşmak için çalışmaya devam edeceğiz.



TOYOTA

Sektöründe Metaverse ile BİR İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİ



Toyota'nın geleneksel yıllık toplantısı Metaverse'de yapıldı...

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş., kendisine hizmet veren ajanslar ve diğer kuruluşlarla birlikte her yıl gerçekleştirdiği geleneksel toplantısını bu kez son dönemin gözde teknolojisi Metaverse platformu üzerinde kapalı devre olarak düzenledi. Türkiye'de otomotiv sektöründe ilk kez düzenlenen Metaverse toplantısına; Toyota yönetici ve çalışanlarıyla birlikte hizmet alınan kuruluşlardan 100'ü aşkın temsilci katıldı. Oldukça renkli görüntülere sahne olan Metaverse toplantısıyla Toyota, gelişen yeni teknolojilere karşı duyarlılığını bir kez daha gösterdi.

Artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, 3D holografik avatarlar, video ve diğer iletişim araçlarını içeren çevrimiçi sanal dünyada kapalı devre olarak gerçekleştirilen Toyota geleneksel toplantısı, yakın gelecekte teknolojik yeniliklerin de bir habercisi oldu. Toyota daha önce de İnteraktif Showroom, Dijital Bayi, Toyota Hazır Cevap, İşitme ve Görme Engelliler için farklı dijital kanalları hayata geçirmişti.





MG'nin Kendine
Koyduğu 2022 Hedefi:
İngiliz Otomobil Markaları
Arasında Lider Olmak

MG, Türkiye'ye Hızlı Girdi ve 2021'de Elektrikli Araç Segmentindeki Pazar Payıyla

AVRUPA'NIN LİDERİ OLDU!

Doğan Holding'e bağlı Doğan Trend Otomotiv tarafından temsil edilen MG, geçtiğimiz yıl en ulaşılabilir elektrikli olma vaadiyle ülkemize giriş yapmıştı. Mayıs ayında %100 elektrikli ZS modelini tanıtan marka, yılın son çeyreğinde ise bu sefer hem elektrikli hem benzinli motoru birlikte kullanan 'fişe takılan hibrit' EHS'yi piyasaya sürmüştü. Ülkemizdeki ilk yılını başarıyla tamamlayan İngiliz kökenli MG otomobil markasının portföylerinde önemli yeri bir rolü olduğunu vurgulayan Doğan Trend Otomotiv Grubu CEO'su Kağan Dağtekin; "MG'nin elektrikli otomobildeki iddiası bizim sürdürülebilir mobilite vizyonumuzla tam olarak örtüşüyor. %100 elektrikli otomobilden e-motosiklete, e-bisikletten e-scooterlara geniş bir elektrikli ürün gamını aynı satış noktalarında tek çatı altında buluşturan ilk otomotiv şirketi olurken MG Electric markası altında pazara sunduğumuz yeni otomobillerimiz Türk tüketicisinin beğenisini kazandı. Doğan Grubu'nun güvencesini de arkamıza alarak kısa zamanda Avrupa'daki en iyi çıkış yapan ülkelerden biri olmayı başardık, Avrupa'da 15 ülkede 400 noktada satılan MG'nin elektrikli araç payı en yüksek ülkesinin Türkiye olması bizi çok sevindirdi ve sonuçlar açıklanınca gurur duyduk. ZS EV modelimiz yılın ikinci yarısında yollara çıkmasına rağmen, elektrikli modeller arasında ilk 5'e girmeyi başardı ve satışta olduğu son 6 aya baktığımızda ise en çok tercih edilen ilk 3 elektrikli arasına girmeyi başardı. Ülkemize ilk adımı elektrikli modellerimizle attık. Yeni yıl hedefimiz ise Türkiye'deki İngiliz kökenli otomobil markalarının lideri olmak" şeklinde değerlendirmede bulundu.



Kağan Dağtekin
Doğan Trend Otomotiv Grubu CEO'su

1924'te İngiltere'de kurulan köklü İngiliz otomobil markası MG (Morris Garages), 2019 itibarıyla MG Electric markası ile Avrupa'ya iddialı bir dönüş yaptı. Marka Covid19'un zorlu etkilerine rağmen kısa sürede 15 ülkede 400 MG deneyim noktasıyla müşterilerle buluşmayı başardı. 2021 yılı başında ise Doğan Trend Otomotiv Türkiye distribütörlüğünü aldı ve ülke lansmanını %100 elektrikli ZS EV modeli ile yaparak satışa sundu. Elektrikli otomobiller arasında ZS EV ile elde edilen başarının ardından plug-in hibrit modeli EHS'i ikinci model olarak lanse etti. Elektrik ve benzin olarak çift motoru bulunan EHS modelinin, Kasım ayında henüz ülkeye ulaşmadan tümü satıldı ve "gemide satılan model" olarak kamuoyunda yer aldı.

2021'de 320 Ton Karbon Salınımı Engellendi

Haziran ayı itibarıyla yollara çıkan MG ZS EV'ler şu ana kadar ülkemizde yaklaşık 2 milyon km yaptılar. Doğan Trend Otomotiv CEO'su Kağan Dağtekin, "Otomobillerimiz kullanıcılarına çarpıcı bir ekonomik sürüş sunarken sürdürülebilirlik açısından çok önemli bir katkı sağladılar. Sadece 6 ay içinde satılan araçların 320 ton karbon salınımını engellediklerini hesaplıyoruz. Üstelik bu araçlar onlarca yıl trafikte kalıp sürekli bu faydayı üretmeye devam edecekler! Ülkemize ve dünyamıza sağladığımız somut katkıyı gördükçe çok mutlu oluyoruz. Elektrikli ZS modelimizin benzeri bir benzinli otomobilin kilometrede ortalama 150 gram karbon salınımı yaptığını biliyoruz. Bu rakam, 100km'de 15 kilogram, yılda ortalama 20 bin km kullanımda ise 3 tona ulaşılıyor! İnanması güç ama gerçekten hesap bu kadar basit. Her bir elektrikli SUV sahibi yılda 3 ton karbon tasarrufu sağlıyor. Dünyanın

hızla elektrikli araçlara dönüşünün altında yatan sebep işte burada yatıyor" ifadelerini kullandı.

MG Value Guard Geri Alım Garantisi Çok Etkili Oldu

İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Antalya, Hatay ve Bodrum'da temsil noktaları yatırımlarını tamamlayan MG'nin Avrupa'daki ülkelere kıyasla daha iyi pazar payı elde etmesinin sebebini değerlendiren Dağtekin, "Yeni bir markanın -ki elektrikli bir modelle ülkeye giriş yaptığını düşünürsek- müşterilerin teveccühünü kazanması için teknik özelliklerin ve marka değerinin yeterli olmayacağını biliyorduk. Lansman öncesinde yaptığımız pazar araştırmalarında bu konuya odaklanmamız gerektiğini gördük. MG Value Guard bu ihtiyaçtan doğdu ve başarımızın anahtarlarından biri oldu" şeklinde açıkladı.

Taş Gibi! Kendi Segmentinde Euro-NCAP'ten 5 Yıldız Alan İlk Elektrikli SUV: MG ZS EV

MG müşterilerinin tercihlerinde en önemli unsurlardan biri de sunduğu sağlamlık ve güvenilirlik. Bu konuyla ilgili olarak MG Marka Müdürü Sinan Erbil ise, "Güncel NCAP testlerinden 5 yıldız almak epey zorlu olmakla birlikte sadece çarpışmalardan başarılı not almak yetmez aynı zamanda çarpışma önleyici en üstün elektronik sürüş destek sistemlerinin de araçta bulunması gerekir. MG ise Gelişmiş Sürücü Destek Sistemlerine sahip araçları ile, %100 elektrikli B-SUV segmentinde NCAP'ten tam puan 5 yıldız alan ilk araç oldu ve tüm dünyada haberlere konu oldu. Kısa zaman önce satışına başladığımız EHS modelinin benzinli versiyonu HS modelimiz de 5 yıldız ile NCAP'te başarısını ispatlamış durumda" açıklamasında bulundu.



S.S İMAS TOPLU İŞYERİ YAPI KOOPERATİFİ temel atıyor



2021 yılının en büyük yatırım projelerinden olan HİTAM'da, İMAS Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi tarafından hayata geçirilen Avrupa'nın en büyük otomobil satış sitesinin yapımı 2022 yılı içinde başlıyor

2019 yılının Aralık ayı içerisinde, motorlu araç satıcılarının ve proje alanını ziyaret edecek misafirlerin ihtiyaçlarını baz alacak, çağdaş ve dünyada eşi olmayan, ziyaretçilerin güvenle ve zevkle alışveriş yapabileceği otomobil satış sitesi inşa etmek adına S.S İMAS Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi üyeleriyle beraber 317 bin metrekare, imarı hazır, 1.5 emsalli alanı satın alarak ilk adımı atıldı.

HİTAM bünyesinde bulunan İMAS Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi'nin Başkanı Hayrettin Ertemel, bu dev proje hakkında bilgiler vererek şunları söyledi:

“Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanımız Sayın Murat Kurum ve Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) eski Başkanı Sayın Abdurrahman Kaan tarafından duyurulan İMAS Toplu İşyeri Yapı Kooperatifi, konum olarak İstanbul Havalimanı'na 10 dakika mesafede,

Kuzey Marmara Otoyolu'na paralel ve Kanal İstanbul projesinin hemen yanı başında bulunuyor ve İstanbul'un en hızlı gelişen bölgesi olan Arnavutköy'de yer alıyor”

Projenin 54 dönüm gibi bir alanının sadece ortak kullanım alanı olarak tahsis edildiğini belirten Ertemel “Projemiz içerisinde parklar, meydanlar, millet bahçesi, camiler, otel ve sağlık merkezi de bulunduracak; sadece ticaret değil eğitim alanında da sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücüne katkısı sağlayacak. 2 bin öğrenci kapasiteli otomobil meslek lisesi barındıran projemiz son aşamasına gelmiş durumdadır” dedi.

Projede hayal ettikleri vizyonu ortaya koymak adına dünyaca ünlü mimar Han Tümertekin ile birlikte çalıştıklarını ifade eden Ertemel, “Üyelerimizden aldığımız görüşler, çağımıza uygun ihtiyaçlar ve mimarımız Han Tümertekin’in vizyonunu bir araya getirerek, eşi olmayan bir otomobil satış sitesini sektörümüze ve ülkemize kazandırmak adına projemizi oluşturmaya başladık. 2021 yılı Ekim ayında gerçekleştirdiğimiz olağan kongremizde, üyelerimizden tam destek alarak çalışmalarımıza hız verdik” diye konuştu.

Gelinen noktada projenin 54 dönüm gibi bir alanının sadece ortak kullanım alanı olarak tahsis edildiğini belirten Ertemel “Projemiz içerisinde parklar, meydanlar, millet bahçesi, camiler, otel ve sağlık merkezi de bulunduracak; sadece ticaret değil eğitim alanında da sektörün ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücüne katkısı sağlayacak. 2 bin öğrenci kapasiteli otomobil meslek lisesi barındıran projemiz son aşamasına gelmiş durumdadır” dedi.

Ertemel, yılda 3 milyon ziyaretçi öngördüklerini ve 10 bin kişiye istihdam sağlanacağını ifade ederek, “Yaratacağı katma değerle ülke ekonomimize katkıda bulunacak projemizde, aynı bakış açısı ile teknolojinin gerekliliklerine uygun, modern, çağdaş ve örneği olmayan galeri alanlarını da mesleğimize kazandırmayı hedeflemekteyiz” değerlendirmelerinde bulundu.

Projenin temeli 2022 yılı içerisinde atılacak.



Ertemel, yılda 3 milyon ziyaretçi öngördüklerini ve 10 bin kişiye istihdam sağlanacağını ifade ederek, “Yaratacağı katma değerle ülke ekonomimize katkıda bulunacak projemizde, aynı bakış açısı ile teknolojinin gerekliliklerine uygun, modern, çağdaş ve örneği olmayan galeri alanlarını da mesleğimize kazandırmayı hedeflemekteyiz” değerlendirmelerinde bulundu.





ATO Başkanı Baran:

“KIZILAY’DAN OTONOMİ’YE VE HAVALİMANINA METRO ULAŞIMI ŞART”

Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran, Başkentteki araç ticaretinin merkezi haline gelen OTONOMİ’yi ziyaret etti.

Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran, beraberindeki heyetle birlikte OTONOMİ’yi ziyaret etti. Baran, şehir merkezinden Akyurt’a yapılacak Uluslararası Fuar Alanı’na, Avrupa ve Ortadoğu’nun en büyük otomotiv ve ticaret merkezi olan Otonomi’ye ve Esenboğa Havalimanı’na kadar hizmet verecek bir metro ulaşım hattı projesine ihtiyaç olduğunu belirterek, “Otonomi ve Esenboğa Havalimanı her gün binlerce insanımıza hizmet ediyor. Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitemizin kampüsü bu bölgede. Fuar alanı tamamlandığında trafiğe giren kişi sayısı katlanarak artacak. Kızılay’dan Esenboğa Havalimanı güzergahında metro hattının bulunmayışı Ankara’nın ticaret ve turizminin gelişimini yavaşlatıyor” dedi.

Başkan Gürsel Baran, yönetim kurulu üyeleriyle birlikte yaptığı ziyarette, aynı zamanda ATO’nun 50 No’lu Motorlu Kara Taşıtı Satıcıları Meslek Komitesi Başkanı da olan

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) ve Otonomi Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç ile aynı komitenin üyesi ve Otonomi Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Niyazi Berktaş ve Otonomi’de faaliyet gösteren tacirler ile bir toplantı gerçekleştirdi.

Esenboğa Havalimanı Başmüdürü Yücel Karadavut’un da katıldığı toplantının açılışında konuşan Baran, Erkoç ve Berktaş’ın ATO’da Motorlu Kara Taşıtı Satıcıları Meslek Komitesi’nde sektörlerini temsil ettiklerini belirterek, yaptıkları çalışmalar için teşekkür etti.

Otonomi’nin faaliyete geçmesinden bu yana araç ticaretinde önemli bir merkez haline geldiğini kaydeden Baran, Esenboğa Havalimanı’nın yanı sıra Otonomi ve Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi ile birlikte Akyurt bölgesinin canlandığını ve bölge trafiğinin hareketlendiğini söyledi.

Günlük 30 bin yolcunun giriş-çıkış yaptığı Esenboğa'ya metro yapılması yönünde daha önce çağrıda bulunduklarını hatırlatan Baran, "Otonomi ve Esenboğa Havalimanı her gün binlerce insanımıza hizmet ediyor. Kampüsü burada olan Yıldırım Beyazıt Üniversitesi ile bu bölge öğrenci trafiğinin de yoğun olduğu bir yerleşim yeri haline geldi. Fuar alanı tamamlandığında trafiğe giren kişi sayısı katlanarak artacak. Kızılay'dan Esenboğa Havalimanı güzergahında metro hattının bulunmayışı Ankara'nın ticaret ve turizminin gelişimini yavaşlatıyor. Kızılay'dan Esenboğa'ya uzanan bir metro hattının en kısa sürede yapılması, Ankara'nın ekonomik ve sosyal gelişimini hızlandıracaktır" dedi.

Toplantıda konuşan MASFED ve Otonomi Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Erkoç da, OTONOMİ'nin Türkiye'de örnek ve model bir merkez olduğunu hatırlatarak sadece Ankara değil, Türkiye'nin dört bir yanından ziyaretçi aldığını söyledi. Sektör hakkında bilgiler veren de veren Erkoç, yaşanan sıkıntılara da değinerek, Otomobil satışlarının, yetki belgeli işletmelerce sürdürülmesinin sektörün düzeni ve kayıt dışılığın önlenmesi açısından önemli olduğunu ifade etti. Erkoç, "Yetkisiz galeri kalmasın" dedi.

Otonomi Başkan Yardımcısı Niyazi Berktaş da Avrupa Birliği ülkeleri ile Amerika Birleşik Devletleri'nde otomobil alım satımında noter yerine ticaret odalarının yetkili olduğunu belirterek, Türkiye'de de benzer düzenlemenin yapılabileceğini kaydetti.

Ziyaretinde Baran'a ATO Başkan Yardımcısı Temel Aktay, ATO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi M. Ülkü Karakuş, ATO Yönetim Kurulu Üyeleri Adem Ali Yılmaz, Mehmet Fatih Çetinkaya, Halil İlik ve Nuh Acar da eşlik etti.



"Baran: "Otonomi ve Esenboğa Havalimanı her gün binlerce insanımıza hizmet ediyor. Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitemizin kampüsü bu bölgede. Fuar alanı tamamlandığında trafiğe giren kişi sayısı katlanarak artacak. Kızılay'dan Esenboğa Havalimanı güzergahında metro hattının bulunmayışı Ankara'nın ticaret ve turizminin gelişimini yavaşlatıyor."



Ayşegül Çakmak Genç:

“Sektörümüzde karşılaştığımız en temel sorun yetişmiş eleman eksikliği”



Aile şirketlerinden devraldığı bayrağı daha da yukarılara taşıyan, sanayideki başarılı çalışmaları yanında sivil toplum kuruluşlarında da aktif görev yapan örnek, rol model kadınlarımızdan Kıran Bilyacılık Yönetim Kurulu Başkanı Ayşegül Çakmak Genç ile çalışmalarını, sektörün durumunu, hedeflerini, istihdamı, genç istihdamını ve elbette sektördeki kadın istihdamını konuştuk...

Ayşegül Çakmak Genç kimdir, sizi tanıyabilir miyiz?

Uluslararası İlişkiler ve Uluslararası İşletme alanlarında lisans ve yüksek lisans eğitimlerinden sonra yaklaşık 2 yıl özel sektör otomotiv yedek parça imalatı ve ihracatı yapan firmalarında iş deneyimim oldu. 1997 yılında otomotiv sektöründe yedek parça ticareti ile iştigal eden aile şirketinde yönetimi devraldım. 2010 yılında ise otomotiv ve medikal sektörler ağırlıklı olmak üzere plastik enjeksiyon yedek parça imalatı yapan ikinci bir girişimim oldu. Yaklaşık 24 yıldır çalışma hayatındayım.

Firmanız ve faaliyet alanlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

Kıran Bilyacılık Tic.ve San.Ltd.Şti. 1988 yılında kurulmuş olup rulmanlar, yağ keçeleri, V-kayısları ve diğer güç aktarma organlarının yetkili distribütör sıfatıyla Türkiye genelinde satış ve pazarlama faaliyetlerini sürdürmektedir. Yurt dışı satış faaliyetlerimiz de bulunmaktadır. Kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarına, gerek imalat, gerek otomotiv ve iş makineleri yedek parça sektörlerinde tedarikçi olarak hizmet vermekteyiz. 1996 yılından beri Ostim ve İvedik Organize

Sanayi Bölgelerinde faaliyet gösteriyoruz. Dünyanın ilk rulman üreticisi olan FAG markasının distribütörlüğünü yapan Kıran Bilyacılık, geniş stok, deneyimli personel kadrosu, mühendislik desteği ve müşteri ve çözüm odaklı hizmet anlayışı ile yıllardır sektörde en çok tercih edilen firmalardan biridir.

Sektöre nasıl ve ne zaman giriş yaptınız?

Rulman sektörüne aslında 1990'lı yılların başında şirket satın alma yoluyla giriş yaptık. Devam eden kamyon yedek parça grubu distribütörlüklerimiz ile birlikte yeni bir pazara girmek; sektör tecrübemiz, deneyimli çalışanlarımız ve piyasadaki kredibilitemizden dolayı oldukça dinamik bir şekilde gerçekleşti.

2021 yılı sektörünüz ve sizin için nasıl geçti?

2020 ve 2021 yılları küresel pandeminin etkilerini hissettiğimiz küresel taleplerin ve arz talep dengelerinin değiştiği bir dönem oldu. Dövizdeki artış nedeniyle sıfır araç fiyatlarının yükselerek satışlarının azalması, pandemi sebebiyle bireysel araç kullanımının artması gibi sebeplerle yedek parça piyasası yüzde 25 civarında büyüdü. Dolayısıyla otomotiv yedek parça sektörü pandeminin etkilerini bu dönemde çok fazla hissetmemiş ve büyümüştür diyebiliriz.

2022 yılı için hedefleriniz neler?

2022'de pandeminin etkilerini iyice azaltmasını ve döviz kurunun regüle olarak piyasada istikrar ortamının tekrar oluşmasını umuyoruz.

Pandemi, artan maliyetler ve bazı politik nedenler sebebiyle kaybettiğimiz 2-3 yurtdışı pazarda, müşterilerimiz ile tekrar ticaret ortamını yaratmayı hedeflemekteyiz.

Gerek yurt içi, ağırlıklı olarak da yurt dışı hedef pazar müşterilerimizle iletişimimizi ve ihracatımızı kolaylaştıracak bazı e-ticaret ve dijitalleşme yatırımlarımızı arttırmayı düşünmekteyiz.

2 yıldır pandemi sebebiyle ertelediğimiz veya askıya aldığımız fuar, b2b iş modelleri gibi faaliyetlerimizi en kısa zamanda tekrar hayata geçirmeyi planlamaktayız.

Sektörünüzü Avrupa ile kıyaslarsanız neler söylersiniz?

Yurt dışı rulman piyasaları istikrarlı büyüme ve sektördeki firmaların mali yönden güçlü bir yapıda olması hususunda oldukça şeffaf ve duyarlıdır. Şirket satın alma ve birleşme kültürleri oldukça gelişmiş olup, bu yolla güçlenerek

ekonomiye katkı sağlamaktadırlar. Ülkemizde ise bunun tam tersi bir ortam mevcut olup; her geçen gün tüm sektörlerde plansız artan şirketler, kaynak israfı, verimsizlik, artan rekabet ortamı, maliyet, işgücü, lojistik vb. dezavantajlardan dolayı uzun ömürlü olmamakta ve piyasaya zarar vermektedir.

Sektörünüzde/faaliyet alanlarınızda yaşanan en büyük sorunlar neler, çözüm önerileriniz?

Sektörümüzde karşılaştığımız en temel sorun yetişmiş eleman eksikliğidir. Son yıllardaki personel ihtiyacımızı özellikle Meslek Liseleri Motorlu Araçlar Teknolojisi Bölümü mezunlarından karşılamaya çalışsak da piyasada her zaman yedek parça sektöründe çalışacak eleman açığı bulunmaktadır. Yeni mezun gençler artık maalesef sanayiye daha az ilgi duymakta, farklı iş kollarında çalışmak istemektedir. Dolayısıyla genç işsizliğin çözümünde de önemli rol oynayacak meslek lisesi mezunlarının sanayiye ilgisini arttırmamız gerekiyor.

İkinci olarak son dönemde yaşadığımız döviz kurlarındaki dalgalanma nedeniyle maliyetlerin artışı, hammadde sıkıntısı ve bunlara bağlı olarak malzeme tedarik sürelerinin uzaması ve yine piyasadaki güven ortamının azalışına bağlı olarak vadelerin kısılması, tahsilatta yaşanan sorunlar gibi nedenlerle hepimizin iş hacminde daralma olduğu aşıkardır. Buna eklenen, artan enerji ve lojistik maliyetlerimiz de rekabet koşullarımızı ciddi ölçüde etkilemektedir.

Önümüzdeki 10 yıl içinde elektrikli araçları artık Türkiye pazarında daha fazla görmeye başlayacağımız da kaçınılmaz bir gerçektir. Yedek parça tedarikçileri olarak elektrikli araçların piyasaya girişiyle sektörde yaşanacak değişim ve dönüşüm sürecine hızla adapte olabilmemiz için öncelikle bu piyasayı iyi analiz edip, ürün portföyümüzü buna göre geliştirip değiştirmemiz icap edecektir. Buna uyum sağlayamayan firmalar maalesef hızla piyasadan silineceklerdir.

Bu sektörde kadın olarak yer almak?

Kadın ve erkek sosyal, ekonomik kültürel ve siyasal hayatın birbirinden ayrılmaz parçalarıdır ve ancak beraber yürürlerse bir toplum gelişir ve ilerler. Yıllardır sanayide çalışan biri olarak söyleyebilirim ki kadınlar otomotiv sektöründe de hep vardı, sadece yeterince görünür değillerdi ve/veya çalıştıkları ortamın fiziki şartlarından, üzerlerinde olan çocuk ve yaşlı bakımından dolayı çeşitli sıkıntıları oldu ama hepsi de sektöre yıllarca emek verdiler ve her geçen gün gelişen ve düzelen şartlarla, artan sayılarla istihdama katkı vereceklerdir.

İstihdam ve özellikle kadın istihdamı açısından sektörünüzü nasıl buluyorsunuz? Kadın istihdamını artırabilmek için neler yapılabilir?

Otomotiv ana ve yan sanayi, ilk etapta ağırlıklı olarak erkek egemen bir sektör olarak düşünülse de, bu alanda kadın istihdamı sürekli artmaktadır. Kendilerini mesleki ve teknik beceriler hususunda sürekli geliştiren ve eğiten her bireyin kolaylıkla her sektörde kendine iş alanı yaratabileceğine inanıyorum.

Çeşitli kurumlar tarafından işverenlere kadın personel istihdamlarında ilave teşvikler verilerek çeşitli kolaylıklar sağlanmaktadır. Ayrıca bir çok OSB kreşler açarak, çalışan kadınlara destek olmaya başlamıştır. Bölgemizde Yenimahalle Belediyesi çalışan annelerin çocukları için kreş ve gündüz bakımevi açtı ve mutlaka daha fazlasına ihtiyaç vardır.

Sivil toplum kuruluşlarında da aktif olarak yer alıyorsunuz, biraz bu çalışmalarınızdan da bahseder misiniz?

Aktif bir STK'cı olduğumu ve birçok sosyal sorumluluk projelerinde yer aldığımı söyleyebilirim. Şu anda Ostim sanayici ve İş İnsanları Derneği başkan yardımcılığı ve Ankara Ticaret Odası 49 no'lu Otomotiv Yedek Parçacıları Meslek Komitesi üyeliği görevlerime devam etmekteyim.

Ekleme istedikleriniz?

Kadın istihdamı ve kadın girişimciliğinin artırılması mutlaka bir ulusal strateji konusu olmalıdır. Kadın/erkek işgücüne ortak katılmazsa sürdürülebilir kalkınmadan söz edilemez. Kadınların sosyal, ekonomik, siyasal hayatta temsil oranlarının artması gelişmişliğin bir ölçüsüdür. Kadınların emeği değerlidir bu vesile ile Emekçi Kadınlar Günümüz kutlu olsun diyorum. Teşekkürler.

“Sektörümüzde karşılaştığımız en temel sorun yetişmiş eleman eksikliğidir. Son yıllardaki personel ihtiyacımızı özellikle Meslek Liseleri Motorlu Araçlar Teknolojisi Bölümü mezunlarından karşılamaya çalışsak da piyasada her zaman yedek parça sektöründe çalışacak eleman açığı bulunmaktadır. Dolayısıyla genç işsizliğin çözümünde de önemli rol oynayacak meslek lisesi mezunlarının sanayiye ilgisini arttırmamız gerekiyor.”



Kadın istihdamı ve kadın girişimciliğinin artırılması mutlaka bir ulusal strateji konusu olmalıdır. Kadın/erkek işgücüne ortak katılmazsa sürdürülebilir kalkınmadan söz edilemez.

MASFED'E üst düzey atama

30 yıllık tecrübesiyle otomotiv sektörünün duayen isimlerinden olan Vedat Güler, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu'na CEO olarak atandı

Türkiye genelinde 70 bini aşkın motorlu araç satıcısını temsil eden, ikinci el otomotiv sektörünün tek çatı kuruluşu olan Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED), 30 yıl boyunca otomotiv sektörünün hemen her kademesinde üst düzey yönetici olarak önemli görevler alan Vedat Güler ile el sıkıştı.

Otomotiv sektörüne Hyundai ile adım atan, akabinde Doğu Otomotiv'in kuruluş sürecinde yer alan, 14 marka sorumluluğunun yanı sıra 500'ün üzerinde noktadan oluşan bayi yönetimi ve denetimi süreçlerini kuran yöneten, deneyim ve tecrübesiyle markanın stratejik planlama çalışmalarında da etkin görev yapan Vedat Güler, MASFED öncülüğünde ikinci el otomotiv sektörüne ilişkin yapılacak projelerle sektöre katkı sağlamaya devam edecek.

Doğu Otomotiv'de 25 yıl boyunca aktif ve etkin olarak görev yapan Güler, bu çatı altında Volkswagen, Audi, Porsche, Seat, Scania ve DOD markalarının operasyonel ve denetleme süreçlerinde büyük başarılarla imza attı. TÜV kapsamında BER ve Bayi Kalite Denetleme süreçlerini yöneten ve dijital showroom projelerine öncülük eden Güler, Volkswagen AG tarafından Golden Pin Ödülü'ne layık görülmüştü.





ANKARA İÇİN GENÇ FİKİRLER YARIŞTI

Başkent'e özgü ürün tasarımları ortaya çıktı

Ankara Büyükşehir Belediyesi ile Gazi Üniversitesi, Başkent'te bir ilke imza atarak “Ankara Ürün Tasarım Çalıştayı”na ev sahipliği yaptı. Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinden gelen endüstriyel tasarım bölümü öğrencileri, meslek profesyonelleri ve öğretim görevlileri Ankara'ya özgü yeni öneri ve fikirler üreterek ürünler tasarladı. Rögar kapağından park elemanlarına, oturma gruplarından otobüs duraklarına, aydınlatma lambalarından hayvan kulübelerine kadar yaklaşık 30 proje gün yüzüne çıktı.

Başkent'e değer katmak için 'ortak akla' önem veren çalışmalara imza atan Ankara Büyükşehir Belediyesi bir ilki daha hayata geçirdi. Büyükşehir Belediyesi, Gazi Üniversitesi iş birliğiyle şehrin değerlerini ortaya çıkaracak tasarım önerileri ve fikirlerin oluşması için Başkent'te ilk kez “Ankara Ürün Tasarım Çalıştayı”na ev sahipliği yaptı.

Ankara'yı anlatan özgün tasarımlar ortaya çıktı

Atatürk Spor Salonu'nda Türkiye'nin farklı üniversitelerinden

gelen endüstriyel tasarım bölümü öğrencileri, meslek profesyonelleri ve öğretim görevlileri Ankara'ya dair yeni fikir ve tasarımların ortaya çıkması için bir hafta boyunca projeler geliştirdi.

Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanı Mustafa Koç, Kent Estetiği Daire Başkanı Selami Aktepe, Kültür ve Sosyal İşler Daire Başkanı Ali Bozkurt ile Gençlik ve Spor Hizmetleri Daire Başkanı Mustafa Artunç; rögar kapağından park elemanlarına, oturma gruplarından

otobüs duraklarına, aydınlatma lambalarından hayvan kulübelerine kadar yaklaşık 30 proje sunumunu izleyerek şu değerlendirmelerde bulundular:

Gazi Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölüm Başkanı Prof. Dr. Serkan Güneş, “Yaklaşık 2 başlık altında 30’a yakın proje önerimizi sunuyoruz. Umarım bu tasarımlar zamanla hayata geçer. Proje ekibimizde 3. ve 4. Sınıf öğrencilerimiz var ayrıca meslek profesyonellerimiz var. Dolayısıyla öğrencilerimiz 1 sene sonra profesyonel olacak. Hepsinin değerlendirileceğini düşünüyorum. Projeler nitelikli olarak ortaya çıktı ve değerlendirildi” dedi.



Prof. Dr. Serkan Güneş
Gazi Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölüm Başkanı

Selami Aktepe (Kent Estetiği Daire Başkanı): “Çalıştayı çok mutlu olarak izledim. Gençlerin heyecanı ve proje kapasitesi beni çok etkiledi. Ankara’nın florası, tarihi gençlerde var. Gençlerin bunların üzerine inşa edecekleri projeleri var. Etkilendiğim bu projeleri şehrimize uyulama yönünde iş birliği yapacağız. Ankara’ya bu çalıştayı çok faydası olacak.”



Selami Aktepe
Kent Estetiği Daire Başkanı

Mustafa Koç (Zabıta Daire Başkanı): “Sayın Mansur Yavaş döneminde yapılan yarışmalar tasarımcıları birbiriyle tatlı bir rekabet içine sokarak güzel sonuçların evrilmesine sahne oluyor. 13 üniversiteden 101 öğrenci bu salonda bir haftadır alın teri döktü. Kentsel tasarım öğelerini birer kent estetiği değerine dönüştürmeyi çok anlamlı buluyorum. Genç dimağların bilimsel endüstriyel ürünlerini takdirle izlemenin mutluluğu içindeyim. Bunları kendi aramızda değerlendireceğiz ve bu gençlerin Ankara’ya özgü tasarımlarını kentimizin caddelerindeki, sokaklarındaki parklarına ortak alanlarına yaygınlaştırmaya çalışacağız.”



Mustafa Koç
Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanı

Ali Bozkurt (Kültür ve Sosyal İşler Daire Başkanı): “Ankara’ya yeni belediyeçilik anlayışımızla ürünler tasarlamaya ve kazandırmaya çalışıyoruz. Burada tasarım bölümü öğrencileri teknolojiyi kullanma avantajıyla ihtiyacımız olan ürünler üzerine çalıştırlar. Biz günümüzün modern belediyeçilik anlayışı çerçevesinde arkadaşlarımızın bize katkı yapması için buradayız. Projelerle Ankara’nın cadde ve sokaklarının süslenmesini amaçlıyoruz.”



Ali Bozkurt
Kültür ve Sosyal İşler Daire Başkanı

Başkent'e genç tasarımcıların eli değıyor

Yaptıkları tasarımların verdiği motivasyonla heyecanlanan gençler, bir hafta süresince çeşitli AR-GE çalışmaları yaparak farklı dallarda sunumlar hazırladı.

İlk kez böyle bir çalışmaya katıldıklarını ve beyin fırtınası yaşadıklarını ifade eden ve katılım belgesi alan genç tasarımcılar, düşüncelerini şu sözlerle dile getirdiler:



Dilhan ÇAMCI

Dilhan Çamcı: “Birçok üniversiteden arkadaşlıklar kazandık birbirimizde bilgiler paylaştık. Ben aydınlatma grubundayım Ankara için aydınlatma projeleri tasarladık. Başkent’i güzelleştirmeyi amaçlıyoruz.”



Gül YOLCU

Gül Yolcu: “Ankara’ya bu kenti geliştirmeye, kültürel kimlikleri Ankara’ya yansıtmak için geldik. Sıradanlıktan çıkarıp ikon haline getirmek için topladık. Çalıştay’da çok şeyler öğrendik aynı meslek grubunda olduğumuz için birbirimizi de besledik. Eski tarihinde ikonlarını kullandık ve ürünleştirdik. Bizim için güzel bir mesleki kazanım.”



Gül TÜRKMEN

Gül Türkmen: “Ankara’ya katkıda bulunmak için buradayız. 13 ilden yaklaşık 120 öğrenci var burada. Hedefimiz Ankara’nın bir ikon şehir olarak gösterilmesi. Genç bakış açısına daha farklı katkılar sağlayacağımızı öngördük. Çalıştay beklentinin çok üzerindeydi. Sokaklarda bulunan aydınlatmaları Ankara’yı daha güzel yansıtmaları için proje tasarladık. Umarım Ankara’yı hakettiği noktaya taşıyabiliriz.”



Mücahit VASVIBAŞ

Mücahit Vasvibaş: “Çalıştay bizim için çok faydalı geçti. İlk defa grup etkinliğine katılıyoruz. Büyükşehir Belediyesine teşekkür etmek istiyorum çünkü Bize yakın otel sağladı ve bize yakın spor salonu imkanı sağladı. Burada diğer 120 arkadaşla tanışma imkanı sağladı. Biz çok memnun olduk ve hep beraber Ankara’nın faydasına Ankara’yı güzelleştirecek ürünler çıkarmaya çalıştık.”





Sadece bir spor değil, yaşamsal bir zorunluluk: ORYANTİRING

Spor hayatımızın vazgeçilmezleri arasında... Ama öyle spor dalları var ki, sadece spor değil, aynı zamanda yaşamsal bir zorunluluk. Biz de bu doğrultuda siz değerli okurlarımızı Türkiye Oryantiring Federasyonu Başkanı Prof. Dr. Tekin Çolakoğlu ile buluşturmak istedik. Çolakoğlu, doğada yön bulma sporu olan Oryantiring hakkında bilgiler vererek, bu branşın gelişmesi adına yapılması gereken çalışmaları anlattı.



Prof. Dr. Tekin Çolakoğlu, öncelikle okurlarımız için kısaca kendinizden ve oryantiring sporundan bahseder misiniz?

Gazi Üniversitesi Spor Bilimleri Fakültesi'ndeki öğretim üyeliği görevimin yanı sıra başkanlığı yürüttüğüm Türkiye Oryantiring Federasyonu Başkanlığına 30 Ekim 2021 tarihi itibarıyla tekrar gelerek çalışmalarımı sürdürmekteyim.

Oryantiring çok güzel, çok zevkli ve eğlenceli bir spor branşı... Kamuoyunda çok fazla tanınmadığı için elimizden geldiğince tanıtmaya ve geliştirmeye çalışıyoruz. Oryantiring genel anlam itibarıyla doğada yön bulma sporudur. Özetle, bir bölgenin haritasını çıkarıyorsunuz, bu haritaya parkur dediğimiz bazı işaretler yerleştiriyorsunuz, sporcular da en kısa sürede parkurları tamamlayıp hedeflere

ulaşarak varış noktasına gelmeye çalışıyorlar. Sporcuları elektronik sistemlerle takip ediyoruz. Hangi sporcunun hangi hedefe kaç dakikada saniyede gittiğini, toplamda yarışını ne kadar sürede tamamladığını elektronik olarak takip edebiliyoruz. Tabii, sadece ormanda değil parklarda, bahçelerde, okul bahçesinde, her alanda her bölgede yapılabilen bir spor dalı...

Oryantiring branşının özellikle çocuklar ve gençler üzerinde nasıl bir etkisi var?

Oryantiring çocuklar için özellikle akademik başarıya etkisi olan bir spor. Bunun yanı sıra çocukların özgüven kazanması adına da çok etkili... Genel olarak 7 yaş itibarıyla başlatıyoruz ancak anaokulunda olan, okuma yazma bilmeyen çocuklarımıza da renk kodlarıyla veya hayvan sembollerıyla eğitim veriyoruz.

Bu branşın en çok beğendiğim özelliklerinden birisi temelinde askeri bir strateji sporu olması sebebiyle çocuklarda özgüven kazanımına müthiş destek veriyor. Temel teknik eğitimleri verdikten sonra çocuğun bilmediği bir bölgeye gitmesi, orada parkurunu tamamlaması çocuğa çok büyük bir özgüven kazandırıyor.

Oryantiring sporunu değişik boyutlara getirebiliyorsunuz. Bunu bir eğitim amacı olarak kullanan öğretmenlerimiz de var. Özellikle coğrafyada bilgi sistemleri üzerinden giden, matematik ile de bunu özdeşleştiren öğretmenlerimiz var. Bu branş aslında joker gibi, her kapıyı açabiliyor. Bizim en çok istediğimiz, çocuklarımızın, gençlerimizin bir şekilde hareket etmesini sağlamak, onları doğayla tanıştırmak, doğayı korumasını ve sevmesini sağlamak... Bunların sürdürülebilir olması için elimizden geleni yapıyoruz.

Çocuklarını getiren velilerimiz önce izleyici olarak geliyorlar, ikinci üçüncü organizasyonda mutlaka yarışmacı olarak yarışmalara katılıyorlar, daha sonra kendi kategorilerinde

kürsü yapıyorlar. Yaş sınırlaması yok, 7'den 77'ye herkes bu sporu yapabilir. 90 yaşında sporcular var. Yaşam kalitesini yükselten, sağlıklı beslenmeye teşvik eden bir spor dalı... 70 – 80 yaşlarındaki yaşam tecrübesi yüksek insanlar organizasyona gelmiş, ormanda yarışmış ve kürsü görmüş, yani derece yapmış. Muhteşem bir olay... Oryantiring vesilesiyle insanlara bir sağlıklı, zinde yaşam kültürü, spor kültürü vermek ve bunu sürdürülebilir hale getirmek için Federasyon olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Takip ettiğimiz kadarıyla şehir içi yarışları da önemsiyor, bu doğrultuda çalışmalar yapıyorsunuz. Yaptığınız yarışlardan / organizasyonlardan bahsedebilir misiniz?

Uluslararası Federasyon bu sporun görseelliğini artırmak ve ilgi çekmesini sağlamak için şehir yarışlarına da çok önem veriyor. Biz de bu doğrultuda şehirlerin sokaklarında çok güzel organizasyonlar yapıyoruz. Bölgelerimizde de çok özel alanlar var. Mesela Ankara Kalesi'nde yaptığımız organizasyonlar, antrenmanlar var. Harikalar Diyarı'nda yapıyoruz, Hamamönü'nde yapıyoruz. Otonomi ve çevresinde de bir planlamamız mevcut, havalar ısınınca orada güzel bir etkinlik yapacağız. Çünkü alan çok büyük ve çok güzel. Çocukların temel amacı zaten hedeflerine ulaşmak, koşmak, eğlenmek...

Bu spor dalı her yerde yapılabilir; bir gemide de, uçağın içerisinde de, 10 kilometrekarelik bir ormanlık alanda da yapabilirsiniz. Uluslararası Federasyon'un öngörüsü şehir yarışlarına ağırlık vermek ve uluslararası olimpiyatlara katılmak... İlerleyen dönemlerde olimpik bir branş da olabilir.

Şehir yarışları olarak Ankara'nın yanı sıra birçok şehrimizde daha organizasyonlar düzenledik. Muğla'da Eski Muğla Evleri olarak ifade ettiğimiz bölgede yaptık. Tarihi turistik bölgelerde yapılabilen bir spor dalı... Yine geçmiş yıllarda



Mersin’de tarih safari oryantiring ligi yapmıştık. Çocuklar için tarihi bölgelerde yarışma düzenledik. Yarışmamız Mersin’de yaklaşık 6 – 7 bölgede gerçekleşti. Çocuklara oryantiring yoluyla tarihimizi, kültürümüzü, geçmişi tanıtmak ve onların tarih sevgisini arttırmak amacıyla düzenlemiştik, çok keyifli oldu ve bu proje 2015 yılında ‘Yılın Spor Etkinliği Ödülü’nü aldı.

“Geçmişte görme engellilere yönelik oryantiring çalışmamız oldu. Kabartma haritalar hazırladık ve mihmandar eşliğinde kabartma haritalarla hedeflere ulaşmalarını sağladık. Bu proje dünyada ilk kez yapıldı. Uluslararası Federasyon bizden kabartma haritanın örneğini istedi ve gönderdik. Belki ileride bu çalışma da oryantiring sporunda bir alt disiplin olur.”

Oryantiring branşında sporcuları yarışlara hazırlamak için nasıl bir eğitim veriyorsunuz?

Öncelikle katılımcılara temel teknik teorik eğitimler veriyoruz; harita nedir, pusula nedir, yön nedir, bunları öğretiyoruz. Haritalarda bizim özel renk kodlarımız var, bunları öğretiyoruz. Yeşil alan ne anlama geliyor, sarı alan ne ifade ediyor, geçilmez alan hangi renk kodlarıyla gösteriliyor, anlatıyoruz. Sembollerin anlamını gösteriyoruz. Mesela bir parkurda çukur vardır, yarışmacının çukur sembolünü muhakkak bilmesi gerekiyor. Teorik eğitim tamamlandıktan sonra uygulamalı eğitime geçiyoruz. Antrenör arkadaşlarımız bu eğitimlerde alana yarışmacılarla birlikte gidiyor. Daha tecrübeli sporcularımız yeni başlayan

sporcularımıza yardımcı oluyor. Özellikle gençlerin öğrenme kabiliyeti müthiş, çok çabuk öğreniyorlar. Çocuklarımız da hem yarışmalarda çok keyif alıyorlar, hem de uluslararası düzeyde milli sporcu olup ülkemizi temsil ediyorlar. Çok güzel gençler yetişiyor.

Önümüzdeki dönem çalışmalarınızdan bahsedermisiniz? 2022 yılında düzenleyeceğiniz ya da katılacağınız yurt içi/ yurt dışı başka organizasyonlar da olacak mı?

Oryantiring branşının kendi alt dalları da var; Koşarak Oryantiring, Kayaklı Oryantiring, Bisikletli Oryantiring ve Engelli Oryantiring. Bunların hem ulusal yarışları var hem de uluslararası yarışları, Avrupa dünya şampiyonaları var. Biz buna hazırlık kapsamında hem milli sporcuları seçme adına ulusal ölçekte yarışlar düzenliyoruz.

Önümüzdeki dönemde Alanya’da Koşarak Oryantiring yarışmamız olacak. Devamında da Manavgat bölgesinde Bisikletli Oryantiring yapacağız. Daha sonra Muğla’da ve Sakarya’da da yarışmalarımız olacak. Türkiye Şampiyonası olarak da Ordu’da yarışımız olacak.

Haziran’dan sonra uluslararası yarışlarımız başlıyor. Yine Avrupa’nın değişik ülkelerinde farklı branşlarda, yaş kategorilerinde ve disiplinlerde yarışmalara katılacağız.

Bu branşta düzenlediğiniz sosyal sorumluluk projeleri de mevcut mu?

Tüm organizasyonlarımızın yanı sıra farkındalığı arttırmak ve branşı tanıtmak adına sosyal sorumluluk projelerimiz de oluyor. Türkiye İşitme Engelliler Federasyonu ile ortak projelerimiz oluyor. Mesela Keçiören bölgesinde Türkiye



Şampiyonası yapılacak, buna destek veriyoruz. Geçmişte görme engellilere yönelik oryantiring çalışmamız oldu. Kabartma haritalar hazırladık ve mihmandar eşliğinde kabartma haritalarla hedeflere ulaşmalarını sağladık. Bu proje dünyada ilk kez yapıldı. Uluslararası Federasyon bizden kabartma haritanın örneğini istedi ve gönderdik. Belki ileride bu çalışma da oryantiring sporunda bir alt disiplin olur. Yine Kapadokya bölgesinde arkadaşlarımızın önerileriyle At'lı Oryantiring yaptık. Binicilere oryantiring eğitimi verdik ve onları yarıştırdık. Bu da dünyada ilkti. Belki ilerleyen dönemlerde bu da bir alt disiplin olur.

Bu branşın ülkemizde de geliştirilmesi adına neler yapılabilir?

Oryantiring sporunun ülkemizdeki geçmişi 15 – 20 yıllık bir süreç... Bu sporu neredeyse 100 yıldır yapan ülkeler var. Kuzey İskandinav ülkeleri olarak bildiğimiz Danimarka, Norveç, Finlandiya gibi ülkelerde, İsveç'te çok gelişmiş durumda. Nasıl ki bizim ata sporumuz güreş, onların da geleneksel sporları oryantiring... Öncelikle yaşamsal zorunluluk sebebiyle başlıyorlar, sonrasında geleneksel spora dönüşüyor. Hatta bazı ülkelerde de ilköğretim döneminde ders olarak veriliyor.

"Bizim en çok istediğimiz, çocuklarımızın, gençlerimizin bir şekilde hareket etmesini sağlamak, onları doğayla tanıştırmak, doğayı korumasını ve sevmesini sağlamak... Bunların sürdürülebilir olması için elimizden geleni yapıyoruz."

Hatırlarsanız Kurban Bayramı'nda tıp fakültesi öğrencisi olan bir gencimiz Pursaklar'da kayboldu ve 3 gün sonra cansız bedeni bulundu. Bu çok acıydı. Bu çocuk belki de çok basit bir yön bilgisiyle yönünü bulup evine ulaşabilirdi, çok üzüldüğümüz bir olaydı. Bu noktada bu sporun yaşamsal anlamda da bir gereklilik oluşturduğunu görüyoruz.

Bu çok önemli bir konu, Avrupa seviyesine gelmek zaman, emek ve çaba gerektiriyor. Burada Gençlik ve Spor Bakanlığımız, Spor Genel Müdürlüğümüz ve Federasyonumuz olarak hep beraber çalışıyoruz. Burada yerel yönetimlere de çok büyük görev düşüyor. Yerel bir bölgede düzenliyorsanız mutlaka lojistik destek almanız gerekiyor. Bazı bölgelerimizde yöneticilerimizin spora ilgi ve desteği çok fazla, çok da mutlu oluyoruz. Bazı bölgelerimizde ise gelişmesi gerekiyor.

Oryantiring ilkokullarda ders olarak gösterilebilir. Bunu karşılayacak altyapımız da, potansiyelimiz de var. Milli Eğitim Bakanlığı ile daha önce yapılan çalışmalar neticesinde

öğretmenlerimize eğitimler veriliyor. Çocuklarımıza da muhakkak yer, yön, harita bilgisini vermeliyiz. Çünkü hayat sürprizlerle dolu, nerede, ne zaman, neyle karşılaşacağımızı bilemeyiz.

Özellikle üniversite öğrencilerine ulaşmaya çalışıyoruz. Spor bilimleri fakültelerinde seçmeli ders olarak oryantiring de yer alıyor. Çünkü biliyoruz ki bir branşın gelişmesi için öncelikle üniversitelere girmesi, oradan yaygınlaşması lazım. Bu kapsamda hem eğitimcileri eğitiyor, hem de yeni sporcular yetiştiriyoruz.

Ekleme istedikleriniz...

Çocukları spora teşvik etmek, onları yönlendirmek, yetenekli, hevesli ve performansı yüksek çocuklarımızı uluslararası düzeyde yetiştirmek ve ülkemizi temsil etmelerini sağlamak temel amacımız. Bu branşı tabana yaymak, halka tanıtmak ve sevdirmek için gerek ulusal gerekse uluslararası anlamda sosyal aktivitelerimiz var. Ne kadar sayıda insanımıza ulaşabilirsek, spor kültürünü aşılayabilirsek o kadar iyi... Özellikle pandemi döneminde yaşanan olumsuzluklar doğaya ilgiyi daha da arttırdı. Biz de bunu görerek bu konuda çalışmalar yapıyoruz, yapmaya devam edeceğiz.



"Oryantiring ilkokullarda ders olarak gösterilebilir. Bunu karşılayacak altyapımız da, potansiyelimiz de var. Milli Eğitim Bakanlığı ile daha önce yapılan çalışmalar neticesinde öğretmenlerimize eğitimler veriliyor. Çocuklarımıza da muhakkak yer, yön, harita bilgisini vermeliyiz. Çünkü hayat sürprizlerle dolu, nerede, ne zaman, neyle karşılaşacağımızı bilemeyiz."

YENİ MEGANE E-TECH %100 ELEKTRİKLİ'YE EuroNCAP'ten 5 yıldız

Yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli'nin ön camına da bir QR kodu bulunuyor. Söz konusu QR kodu, bir kazaya müdahale ederken onu tarayarak çok hızlı bir şekilde aracın, elektrikli bir araç olduğunu anlamaları için kurtarma ekiplerine özel olarak tasarlandı. Yine bu QR kodu, örneğin, batarya ve hava yastıklarının konumu, hızlı ve risksiz kesim yerleri gibi otomobilin yapısal bilgilerine de erişim sağlıyor. Bu da olası bir kaza sonrası yolcuları çıkarmak için geçen süreden 15 dakikaya kadar tasarruf anlamına geliyor.

Yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli, 2022 test protokolü ile EuroNCAP'ten 5 yıldız aldı

Yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli, toplam 7 hava yastığı ile donatılan son derece güvenli gövdesiyle yetişkin yolcu korumasında %85, çocuk yolcu korumasında %88 ve korunmasız yol kullanıcıları için %65 puan elde ederken, güvenlik yardımcılarını için %79 puan aldı.

EuroNCAP tarafından değerlendirilen unsurlara ek olarak, yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli aynı zamanda Renault Grubu ile Fransız itfaiyeciler arasında 10 yıldan uzun süredir devam eden bir ortaklıktan doğan İtfaiyeci Erişimi yeniliğini de içeriyor.

Yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli'nin ön camına da bir QR kodu bulunuyor. Söz konusu QR kodu, bir kazaya müdahale ederken onu tarayarak çok hızlı bir şekilde aracın, elektrikli bir araç olduğunu anlamaları için kurtarma ekiplerine özel olarak tasarlandı. Yine bu QR kodu, örneğin, batarya ve hava yastıklarının konumu, hızlı ve risksiz kesim yerleri gibi otomobilin yapısal bilgilerine de erişim sağlıyor. Bu da olası bir kaza sonrası yolcuları çıkarmak için geçen süreden 15 dakikaya kadar tasarruf anlamına geliyor.

İtfaiyeci Erişimi ve QR kodu, Renault araçlarını kullananlar için optimum güvenliği sağlayan önlemlerden sadece birkaçı. Kullanıcıların ve iş yerindeki çalışanların güvenliğinin sağlamak, Renault Grubu'nun Renaulution stratejisinin bir parçası olarak uygulanan Sürdürülebilir Kalkınma Politikasının (KSS, ekolojik geçiş ve kapsayıcılıkla birlikte) üç temel unsurundan biri olarak öne çıkıyor.

Yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli, toplam 7 hava yastığı ile donatılan son derece güvenli gövdesiyle yetişkin yolcu korumasında %85, çocuk yolcu korumasında %88 ve korunmasız yol kullanıcıları için %65 puan elde ederken, güvenlik yardımcılarını için %79 puan aldı.



Türk Otomotiv Sanayi, AB Büyükelçileri ile Buluştu!



Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) temsilcileri ile Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerin Türkiye’de görevli büyükelçileri Bursa’da bir araya geldi. AB-Türkiye Gümrük Birliği, otomotiv sanayinde yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüm gibi konuların ele alındığı toplantıda; Türkiye-AB ilişkilerinin ortak çıkarlar ışığında daha da derinleştirilmesinin önemi bir kez daha gözler önüne serildi.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) temsilcileri, Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerin Türkiye’de görevli büyükelçileri ile Bursa’da düzenlenen toplantıda buluştu. Türk otomotiv sanayinin, AB ile ticaretinin geleceği adına önemli konu başlıklarının ele alındığı toplantıda; Türkiye-AB ilişkilerinin ortak çıkarlar ışığında daha da derinleştirilmesinin önemi bir kez daha gözler önüne serildi. AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut ve Otomotiv Sanayii Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün’ün açılış konuşmaları ile başlayan toplantıda; Gümrük Birliği, otomotiv sanayinde yeşil dönüşüm konularına değinildi. Dijital dönüşüm alanında yaşanan süreçlerin de masaya yatırıldığı toplantıda; AB ile Türkiye arasındaki mevcut kuvvetli ticari iş birliğinin daha da geliştirilmesi üzerine değerlendirmelerde bulunuldu.

“Türkiye, Avrupa değer zincirlerinin önemli bir parçası”

Toplantıda konuşan AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, “Türkiye’nin en eski şehirlerinden, güzel ve tarihi Bursa’yı yeniden ziyaret etmekten mutluluk duyuyorum. Bu sefer, meslektaşlarım AB üyesi ülkelerin büyükelçileri de bana eşlik edecek. Birlikte tarihi zenginliğinin yanı sıra önemli bir sanayi merkezi de olan bu kentin kültürel özelliklerini görme olanağı bulacağız. Türkiye, özellikle otomotiv, tekstil ve makine alanlarında olmak üzere, Avrupa değer zincirlerinin önemli bir parçası. Çok sayıda çok uluslu şirketin bir ayağı Bursa’da diğer ayağı da Avrupa’da bulunuyor. Bursa ziyaretimizdeki temaslarımız, Avrupa Yeşil Anlaşması ve onun Gümrük Birliği açısından önemi çerçevesinde Türkiye ile olan iş birliğimize odaklanacak. İklim siyasetin ötesine geçer ve bu konuda iş birliği şart. Bu alandaki çabalarımızı sürdürmeye hazırız” diye konuştu.

“Resmi müzakerelerin başlamasını istiyoruz”

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik ise, “Gümrük Birliği, ülkemizin AB’ye tam üyeliği öncesinde geçiş dönemi düzenlemesi olarak yürürlüğe konulmuştu. Bununla birlikte, Gümrük Birliği Türkiye’nin AB’ye tam üyelik perspektifinin hala netleşmemiş olması sonucunda öngörülenden daha uzun süre yürürlükte kaldı. Gümrük Birliği, tesis edildiği günden bugüne kadar, gerek Türkiye gerekse AB ekonomilerine önemli kazanımlar sağladı ve Türkiye ekonomisinin dönüşümünde önemli rol oynadı. Bugün Gümrük Birliği’nin güncellemesi önem taşıyor” dedi.

“Yeşil dönüşüm konusunda AB ile özel bir iş birliği oluşturulması son derece önemli”

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün de toplam üretiminin yaklaşık yüzde 75’ini ihraç eden, ihracatının ise yaklaşık yüzde 80’ini AB pazarına yapan Türk otomotiv sanayinin AB’deki tüm gelişme ve gereklilikleri takip ettiğini söyledi. Yenigün “Çok katmanlı ve kompleks tedarik yapısı nedeniyle otomotiv sanayinin Sınırda Karbon Düzenlemesi Mekanizması’nın kapsamına alınmaması gerektiğini düşünüyoruz. Gerek Gümrük Birliği gerekse otomotiv ticareti açısından yeşil dönüşüm konusunda AB ile özel bir iş birliği ve danışma mekanizmasının oluşturulması son derece önemli” diye konuştu.

Dijital dönüşümde AB ile bir bütün olarak hareket edilmeli!

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam ise otomotiv sanayinin dijital dönüşümü büyük bir dikkatle ele aldığını belirterek, bu alanda AB ile bir bütün olarak hareket edilmesi gerektiğini vurguladı.

Lexus yeni elektrikli spor otomobil vizyonu ile heyecanlandırıyor

Premium otomobil markası Lexus, yeni nesil tam elektrikli spor otomobilinin yeni görsellerini ve videolarını paylaştı. İlk olarak geçtiğimiz Aralık ayında gösterilen spor otomobil, 2030'a kadar "Lexus Electrified" marka vizyonu altında sunulacak tam elektrikli geniş ürün yelpazesinin bir parçası olacak.

Lexus Electrified vizyonu ile elektrifikasyonun tüm potansiyeli kullanılarak sürüş keyfinin artırılması hedefleniyor. Bununla birlikte Lexus Sürüş İmzası da kesintisiz hızlanma, yavaşlama ve direksiyon tepkileriyle birlikte her zaman eşsiz bir sürüş deneyimi sunulmasını sağlayacak.

Lexus'un yüksek performanslı elektrikli spor otomobili, cesur tasarımı ve alçak sürüş yüksekliğiyle ikonik LFA modelinin ruhunu koruyarak Lexus markasının geleceğini temsil ediyor. Yeni spor otomobilin 0-100 km/s hızlanması iki saniye civarında olacak ve sürüş menzili katı-hal bataryaların kullanılmasıyla birlikte 700 kilometreyi aşacak.

Lexus, tam elektrikli araçların geliştirilmesi sürecinde eşsiz performans kapasitesini, yüksek kaliteyi ve çekici tasarımı daha kişiselleştirmiş ürünlerle buluşturacak. Lexus'un yeni elektrikli spor otomobili ise dikkat çeken tasarımıyla markanın yenilikçi vizyonunu ortaya koyuyor.





YENİ SPOR OTOMOBİLİN 0-100 KM/S HIZLANMASI İKİ SANİYE CİVARINDA OLACAK VE SÜRÜŞ
MENZİLİ KATI-HAL BATARYALARIN KULLANILMASIYLA BİRLİKTE 700 KİLOMETREYİ AŞACAK

Akaryakıt zamları karşısındaki en iyi seçenek

Elektrikli Araçlar

Ülkemizde, 260 şarj noktasıyla en geniş yayılıma sahip olan şarj istasyon işleticisi şirketlerinden SHARZ.NET, akaryakıt ve elektrik zamlarıyla ilgili olarak dikkat çeken açıklamalarda bulundu. Son dönemde motorin, benzin ve elektrikte yaşanan zamlara karşın, B segmenti otomobiller üzerinden örnek veren Sharz.net Genel Koordinatörü Ayşe Ece Şengönül “Şu anda küçük sınıf bir otomobille şehir içinde, benzinliyse 100 km’de yaklaşık ortalama 8 litre tüketim ile 134 TL, dizel ise 6 litre ile 102 TL akaryakıt ödemesi yapmak durumundasınız. Aynı sınıfta elektrikli bir araçla ise 100 km’de 16 kWhs tüketim sonucunda 35 TL ile evde, 70 TL ile halka açık alanda şarj ederseniz. İçinde bulunduğumuz bugünlerde kullanım maliyeti açısından en uygun otomobiller, elektrikli araçlar.” dedi.

Türkiye’deki birçok şarj istasyonu işletmecisine altyapı sağlayan ve 260 şarj noktasıyla ülkenin en yaygın şarj ağlarından birisine sahip olan Sharz.net, tüketiciler için kritik öneme sahip olan kullanım maliyetleri hakkında açıklamalarda bulundu. Brent petrol fiyatlarındaki artış ve

yüksek kur sebebiyle ardı ardına gelen akaryakıt zamları, tüketicileri farklı alternatiflere yönlendirirken, elektrik maliyetlerinde de yaşanan artışlara rağmen, kullanım maliyeti açısından en uygun seçeneğin elektrikli otomobiller olduğu belirtildi.



“Şu anda küçük sınıf bir otomobille şehir içinde, benzinliyse 100 km’de yaklaşık ortalama 8 litre tüketim ile 134 TL, dizel ise 6 litre ile 102 TL akaryakıt ödemesi yapmak durumundasınız. Aynı sınıfta elektrikli bir araçla ise 100 km’de 16 kWhs tüketim sonucunda 35 TL ile evde, 70 TL ile halka açık alanda şarj ederseniz. İçinde bulunduğumuz bugünlerde kullanım maliyeti açısından en uygun otomobiller, elektrikli araçlar.”

Ayşe Ece Şengönül
Sharz.net Genel Koordinatörü

Konuya ilişkin gözlemlerini paylaşan Sharz.net Genel Koordinatörü Ayşe Ece Şengönül “Elektrikli araçlar önü durdurulamaz bir şekilde bütün dünyada ve ülkemizde fosil yakıtla çalışan araçların yerini alacaktır. Tüplü televizyondan düz ekrana geçiş ve tuşlu telefondan akıllı telefonlara geçişteki gibi, elektrikli aracın çevreciliği, ekonomisi ve rahatlığı bilinci artacak ve dönüşüm hızlanacaktır. Ayrıca elektrikli araçların servise gidiş ihtiyaçları ve maliyetleri akaryakıtlı araçlardan önemli derecede düşük.” ifadelerini kullandı.

Maliyetlerin düşmesi ve bağıllılığın azalması için elektrik üretiminde doğal kaynakları kullanmalıyız

Türkiye’nin enerji kaynakları konusunda dışa bağımlılığının, tüketim maliyetlerinin yükselmesindeki en önemli husus olduğunu söyleyen Şengönül “Petrol kaynaklarındaki dışa bağımlılığımız maalef kaçınılmaz. Buna karşılık elektrik üretiminde kullanılan rüzgar, su, güneş gibi doğal kaynaklar açısından ülkemiz gerçek bir cennet. Ülkemiz elektrikli araçlara geçiş fırsatı değerlendirilerek, yıllık 21 milyon ton olan akaryakıt ithalatının yükünü azaltabilir. Türkiye böylelikle doğal kaynaklarından sağladığı enerjiyle, dışa bağımlı olmaktan kurtulabileceği gibi yıllık 21 milyon ton akaryakıt buharının atmosfere karışmasını önleyebilir.

İçten yanmalı fosil yakıtın döneminin kapandığı ve elektrikli araçların kullanımına başlaacağı yeni çağ ülkemizin geleceği ve gelecek nesillerimizin temiz bir çevre bırakmamız için önemli bir fırsat. Elektrikli araç kullanım maliyetleri çok düşük. Bu iki maliyet eşit bile olsa ülkemiz dışa bağımlılıktan kurtulmak, küresel ısınmanın engellenmesine katkıda bulunmak için ülke bazında teşvik edici girişimlerde bulunmalıdır.” dedi.



Aytemiz'in perakende atağı devam ediyor

Aytemiz şaşırtan hizmetleriyle büyümeye devam edecek

Motorcu Dostu istasyonları, Self Servis hizmeti ve sürücülere araçlarından inmeden akaryakıt alma imkanı veren Vaay uygulaması ile ilklere imza atan Aytemiz, Türkiye genelinde yaptığı yatırımlar ve sunduğu hizmetlerle sektörde fark yaratmaya devam ediyor.



Dünyanın dijital dönüşüme artan bir şekilde yatırım yaptığı bir dönemde, pandeminin de etkisiyle, tüm sektörlerde bir dönüşüm başladı. Enerji ve akaryakıt sektöründeki şirketler de bu dönüşümde rekabette geride kalmamak için yatırımlarını ve stratejilerini değiştirdiler. Akaryakıt sektöründe 1963 yılından beri faaliyet gösteren Aytemiz de budönüşümü çok yakından takip ederek son dönemde yaptığı önemli yatırımlarla dikkat çekiyor.

Yapılan marka araştırmalarının sonuçlarına göre, Aytemiz müşterilerinin aldıkları hizmet ve ürünlerden son derece memnun olduklarını, sadık birer marka savunucusu haline geldiğini belirten Aytemiz Genel Müdürü Erol Varlık “Müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını dikkate alarak oluşturduğumuz stratejinin ve bu stratejiye paralel yaptığımız yatırımların geri dönüşünün bu kadar olumlu olduğunu görmek, Aytemiz’le yolu kesişen müşterilerimizin ilk ziyaretlerinden itibaren beklentilerinin de ötesinde bir deneyim yaşadığını bilmek bizleri mutlu ediyor” dedi.

Yenilikçi ve modern bakış açısı ile Türkiye genelindeki tüm istasyonlarında yatırıma öncelik veren Aytemiz, güler yüzlü ve iyi hizmet anlayışının yanı sıra müşterilerinin ihtiyaçlarına yönelik yatırımlarını da sürdürüyor.

Akaryakıt istasyonlarının günümüzde tüketicilerin yakıt dışında birçok ihtiyacını karşılayabildiği birer perakende noktası haline geldiği bilinciyle istasyonlarındaki marketlerini ON 7/24 ismi ile yenilediklerini söyleyen Erol Varlık, marketlerinin modern tasarımı ve güçlü markalardan oluşan geniş ürün yelpazesıyla keyifli birer uğrak noktası olmasını hedeflediklerini dile getirdi. Market ON 7/24’lerde soğuk sandviçlerden fırın ürünlerine kadar birçok lezzetli ürünün yanı sıra, içecek alternatiflerinden ‘illy’ gibi kahve çeşitlerine kadar 3 bini aşkın ürün seçeneğini tüketicilere sunduklarını ifade eden Varlık, “Modern tasarımıyla öne çıkan ON 7/24 marketlerimizle 50 noktada müşterilerimize hizmet veriyoruz. Kendi işlettiğimiz 30 noktanın yanı sıra 20 bayimiz de yeni konseptimizi istasyonlarına uyguladı. Hedefimiz yıl sonunda 80 noktaya ulaşmak” diyerek hedeflerini açıkladı. Ayrıca yapılan araştırmalara da değinen Varlık, çıkan sonuçlara göre marketlerdeki ürün çeşitliliğini yönettiklerini vurgulayarak “Araştırmalar, akaryakıt istasyonlarına gelen müşterilerin yüzde 62,7’sinin kahve aldığını ve yüzde 51’inin de al-götür konsepti tercih ettiğini gösteriyor. Biz de bu araştırmalardan yola çıkarak ON 7/24 marketlerinde kahveseverlerin en çok tercih ettiği markalardan biri olan illyle birlikte çalışıyoruz. Şu anda 50 noktada ziyaretçilerimiz illy On TheGo ile Espresso’danAmericano’ya, filtre kahveden soğuk kahvelere birçok çeşit kahveyle molalarına keyif katıyorlar” diye konuştu.

Aytemiz'in yatırımları sektöre yön veriyor

Türkiye'de sektörde birçok ilkin altına imzasını atan Aytemiz, özellikle son dönemde otomobil ve kamyonetten sonra Türkiye'de en çok tercih edilen taşıt olan motosikletlere yönelik de birçok yatırım yapıyor. Motorcu Dostu istasyonlarında, motosiklet kullanıcılarına özel park alanları ve bu alanın önünde kask, mont ve eldiven gibi eşyalarını bırakabilecekleri kişiye özel kilitli dolaplar, marketlerde motosiklet sürücülerine özel ürünler yer alıyor. Varlık, motosiklet sürücülerini geliştirilmeye devam ettiklerini de kaydetti. "Tüm bunların yanı sıra yakıt alımı sırasında oluşabilecek kazaları engellemek amacı ile motosikletlilere özel hazırlanan pompaların önünde, kaymayı engelleyen zeminler oluşturduk. Yakıt doldururken de motosiklete yakıt damlamasını ya da çizilmesini engelleyen özel bezler kullanıyoruz" diyen Varlık, motosiklet sürücülerini geliştirilmeye devam ettiklerini de kaydetti. "Tüm bunların yanı sıra yakıt alımı sırasında oluşabilecek kazaları engellemek amacı ile motosikletlilere özel hazırlanan pompaların önünde, kaymayı engelleyen zeminler oluşturduk. Yakıt doldururken de motosiklete yakıt damlamasını ya da çizilmesini engelleyen özel bezler kullanıyoruz" diyen Varlık, motosiklet sürücülerini geliştirilmeye devam ettiklerini de kaydetti.

Türkiye'de ilk kez Aytemiz'de hizmet vermeye başlayan e-şarj ile de son yıllarda sayısı oldukça artan elektrikli ve hibrit otomobillere yönelik şarj hizmeti verdiklerini belirten Varlık, elektrikli araç parkının gelecek 5 yıl içinde Türkiye'deki toplam araç sayısının yüzde 4'üne ulaşacağını öngördüklerini söyledi. Varlık, "Hedefimiz şarj istasyonlarımızın sayısını artırmak. Bu konuda müşterilerimizin talepleri belirleyici olacak ve müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda bu konuda yatırım yapmaya devam edeceğiz" diyerek planlarını oluştururken dikkat ettikleri konulardan bahsetti.



Aytemiz, Türkiye'de Self Servis hizmeti sunan tek akaryakıt şirketi olarak da müşterilerine hizmet veriyor. Müşterilerin yakıt ikmallerini kendilerinin gerçekleştirdiği Self Servis, dünyada da pek çok ülkede uygulanıyor. Bu hizmetle müşteriler akaryakıtlarını indirimli şekilde alabiliyorlar.

Aytemiz müşterileri araçlarından inmeden akaryakıtlarını alabiliyor

Aytemiz'in sektörde rakiplerinden farklılaşan bir diğer özelliğinin de ihtiyaçları olan programların kendi pazarlama ve Bilişim Teknolojileri (BT) ekipleri tarafından hazırlanarak müşterilerinin hayatını kolaylaştıracak projeler üretmesi olduğunu söyleyen Varlık, geliştirdikleri Vaay uygulamasının bunun en iyi örneği olduğunu vurguladı.

"Vaay uygulaması ile mobil ödemeye ek olarak elektronik satış bireysel müşterilere yönelik hale getiren ilk akaryakıt şirketi olduk. İstasyona gelen müşterilerimiz, dilerlerse yola çıkmadan dilerlerse ödeme anında oluşturdukları kodu kullanarak Vaay uygulaması sayesinde aracından inmeden yakıt alabiliyor. Teknolojiyi yakından takip ediyor ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştırmak için fintech gibi çalışıyoruz."



Yeni sezonun başrolleri görücüye çıktı

Enes KILINÇ
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
OTOMOTİV MÜHENDİSLİĞİ



2022 F1 Sezonunun başlamasına günler kaldı ve bu sezon padoktaki takımlar 2022 yılında asfalta çıkacak otomobillerin lansmanını geçtiğimiz ay yaptı. Bilindiği üzere 2020 yılında henüz bitmeyen Covid 19 Salgınından dolayı 2021 yılında da bir önceki sezon kullanılan araçların kullanılması kararlaştırılmıştı. Ancak salgının etkisinin azalması ile birlikte FIA yeni çağın kurallarını uygulamaya karar verdi. İlk olarak 2019 sezonunun ortalarında tanıtılan yeni çağın otomobilleri, sürdürülebilir yakıtlar ve parçalar barındıran, yarış heyecanını artıracak, birbirlerini daha yakından takip ederek rekabeti artırabilecek tasarımlarla hayranlarla buluşmuştu.

Takımlar yeni kurallar ve regülasyonların açıklanması ile birlikte tasarım ve üretim sürecine hızlı bir giriş yaptılar. Red Bull ve Mercedes gibi 2021 sezonunun sonuna kadar mücadele içinde olan takımlar şampiyonaya öncelik verirken, Ferrari gibi birkaç sezondur şampiyonada büyük başarılar elde edemeyen takımlar da yeni otomobilin gelişimine büyük yatırım ve zaman harcadılar.

Ama bu durum tabii ki 2021 şampiyonu olan Max Verstappen'in takımı Red Bull'un ya da üretici şampiyonu olan Mercedes AMG'nin 2022 sezonuna yavaş bir otomobille katılacağı anlamına gelmiyor.

Şimdiye kadar 2022 aracını ilk görüntülerini paylaşan takım 2021 sezonunu son sırada bitiren HAAS takımı oldu. Sezon içinde iddialı olmadıklarından 2022 otomobiline yeterince zaman ayırabildikleri öngörülüyor. Şubat ayının 4. gününde başlayan lansmanlar 27 Şubat'a kadar devam etti ve 10 takım da 2022 sezonunda yarışacakları otomobilleri tanıttı.

Tabii ki 2021 otomobillerinden sonra 2022 otomobilleri daha futuristik bir tasarıma sahip ve bu tasarım sürdürülebilir enerji kaynakları ve sürdürülebilir otomobil parçalarının kullanımına, daha yakın bir mücadeleye ve daha heyecanlı bir sezona öncülük edecek gibi görünüyor.

Kimi takım henüz lansmanlar sonrasında tasarımların kopyalanması ve tersine mühendislik için yeterli zaman bulunduğundan otomobilin özel aerodinamik parçalarını ve diğer parçaları gizli tutarak aracı hayranlara tanıttı, Mercedes ve Ferrari gibi kimi takımlar ise otomobilin tüm güzelliklerini gözler önüne serdi. Bunun sonucu olarak dünya üzerindedir çoğu mühendis bu otomobiller üzerine analizler ve yorumlar yaptılar.

2022 sezonunda da her sezonda olduğu gibi otomobillerin tasarımları birbirinden oldukça farklı. Tabii bu denklemden Pembe Mercedes'i çıkarırsak. Bu sezonki otomobillerin aerodinamik tasarımları aslında fabrikadaki mühendislerin



istedikleri araç dinamiklerine göre oldukça değişiklik gösterebiliyor. Buna örnek olarak Mercedes AMG'nin W13'ünün aerodinamik tasarımı daha çok köpek balığına benziyor ve dışarıdan bakıldığı zaman gayet sade ve yumuşak bir tasarıma sahip. Böyle bir tasarıma karşı F1-75'in üreticisi Ferrari'nin kaleminden çıkan bu ilginç tasarım, aracın yan kısımlarında görülen aerodinamik havuzu, yüzgeç formunda radyatör soğutucuları, karmaşık taban ve difüzör tasarımı oldukça agresif görünüyor.

Hayranların ilgisini çeken bir başka konu ise bunca güzel aerodinamik parçanı üzerini kaplayan renkler.

Mercedes tekrardan geçmişe dönüyor ve otomobilin renklerini ilk kullandıkları W01'in renklerine büründürüyorlar. Mercedes'in paletinde Siyah, Gri, Turkuaz ve Niki Lauda için özel olan kırmızı Mercedes yıldızı ile toplamda 4 renk bulunuyor.

72 yıllık bir geçmişe sahip köklü bir takım olan Ferrari'nin renklerini tahmin etmek çok zor olmasa gerek. Tabii ki de kırmızı ancak bu yıl için içine biraz daha siyah katılmasına karar verilmiş ve kırmızı tonu koyulaştırılmış. Ön kanat ve arka kanat ile taban tamamen siyah renkte. Bu sayede üzerinde saatler harcanan aerodinamik parçalar daha kolay gizlenebilecek.

Geçtiğimiz yılın pilotlar şampiyonluğunu ilan eden Red Bull'un ise ne yazık ki geçen seneki tasarıma eklediği ekstra bir şey yok. Yalnızca yeni isim sponsorları ORACLE'ın logosu otomobilin yan kısmında görülebiliyor.

Grid'in geri kalanı ise renk düzenleri konusunda büyük değişiklik yapmadılar ancak her takımın tasarımında ufak tefek değişiklikler mevcut. Tabii ki otomobilin dışındaki renk güç ünitesine veya aerodinamiğe etki etmiyor. Bu sebeple mühendisler zamanlarının büyük çoğunluğunu dünyanın en hızlı yarış otomobillerini daha hızlı hale getirmek için uğraşıyor.

Tabii ki henüz 2022 sezonu başlamış değil, şimdiye kadar yapılan tüm analiz ve görseller, 2022 sezon öncesi testlerine kadar yapılan yorumlar olarak kalmakta. 23-25 Şubat'ta İspanya'da yapılan testlerin haricinde Mart ayının ikinci haftası, Bahreyn'deki resmi 2022 sezon öncesi testlerinde yapılan yorumların doğruluğunu ve takımların bu sezonda neler yapabileceğini tüm mühendisler ve taraftarlar görebilecek.



Kasko sigortası bilinci çok düşük seviyede



Hali hazırda tüketicilerde kasko sigortası bilincinin çok düşük seviyede olduğuna dikkat çeken Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz: “Otomobil fiyatlarının günden güne arttığı, en ucuz sıfır kilometre otomobillerin dahi 250 bin TL’den başlayan fiyatlarla satıldığı günümüz şartlarında kasko sigortası yaptırmak bir lüks değil ihtiyaç halini aldı. Ancak 25 milyon adetlik araca sahip ülkemizde, kaskolu araç oranı sadece yüzde 30 seviyelerinde.”

Pandemi sebebiyle bireysel araç sahipliğinin artışına değinen Sigortambir Genel Müdürü Kürşat Köz, “Artan araç talebi, sıfır kilometredeki tedarik problemleri ve kur artışları hem sıfır kilometre hem de ikinci el araç fiyatlarını ciddi bir şekilde arttırdı. Geldiğimiz noktada ortalama bir ikinci el araç 100 bin TL, sıfır kilometre araç ise 250 bin TL’den başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor. Ayrıca tüketicilerin önemli bir bölümü, tıpkı doksanlı yıllardaki gibi otomobilleri bir yatırım aracı olarak değerlendiriyor. Böyle bir ortamda, artık kasko sigortası bir lüks değil ihtiyaçtır. Herhangi bir kaza, çalınma ya da afet durumunda yatırım yaptığınız otomobilin, değeri kadar zarara uğrama riski var. Üstelik dolu yağışı, sel, fırtına gibi afetlerle hiç olmadığı kadar sık karşılaşmaya başladık ve bu araçları bireysel yöntemlerle koruma altına almak pek mümkün değil. Kur ve tedarik problemleri sebebiyle artan yedek parça fiyatları da onarım ücretlerini çok ciddi seviyelere getirmiş vaziyette.” şeklinde konuştu.

Kaskolu araç oranı halen yüzde 30 seviyelerinde, sigorta bilinci çok düşük

2021 verilerine göre ülkemizin ortalama 25 milyon adetlik araca sahip olduğunu, ancak kaskolu araç oranının ise yüzde 30 seviyelerinde kaldığını belirten Köz, “Kasko sigortası konusunda tüketicilerimizin bilinç düzeyi

maalesef çok düşük. Sigorta sektörünün tüm paydaşlarıyla, kaskonun faydalarını tüketicilere aktarması büyük bir görev. Sigorta, trafikteki her aracı korumak adına medeniyetin getirdiği en faydalı ürünlerden birisi. Diğer yandan hali hazırda kasko poliçesi olan vatandaşların birçoğu, mini onarım, çekici yardımı, cam değişimi, ikame araç gibi faydaların poliçe kapsamında olduğundan bile haberdar değil. Sigorta sektöründeki tüm paydaşların bu faydaları iyi ifade ederek, tüketicinin bilinçli sigortalı olmasını sağlaması gerekiyor. Aldıkları sigorta ürünüyle ilgili farkındalığı düşük olan sigortalıları biz “sigortasızlar” olarak tanımlıyoruz. Bu kitleye sigortayla sahip oldukları faydaların doğru anlatıldığı ve kişilere en uygun maliyetle doğru sigorta ürünü sunulduğu zaman “bilinçli sigortalı” sayısının artacağını görüyoruz.” dedi.

“Araç sahiplerinin önemli bir bölümü trafik sigortasının, herhangi bir hasar anında kendi araçlarının hasarını ya da bedelini ödeyeceği yanılgısında. Kasko sigortasıyla trafik sigortası karıştırılıyor. Birçok tüketici ise sahip oldukları kasko poliçesinde; çekici, ikame araç, mini onarım gibi faydalardan yararlanabileceğini bile bilmiyor. Ekonomik kasko ürünleri ile kasko sigortası sayısını artırmak mümkün.”

ANKAmall'da en çevreci araç kampanyası sürüyor

2021 yılında "En Çevreci AVM" ödülüne layık görülen ANKAmall'un, yeni yılda ziyaretçilerine yüzde yüz elektrikli araç hediye ettiği kampanyası devam ediyor.



PROFAM tarafından yönetilen, Türkiye'nin en çevreci alışveriş merkezi ANKAmall'un yeni yıl araç kampanyası 27 Ekim tarihi itibarıyla başlamıştı. 24 Nisan 2022 tarihine kadar devam edecek olan ve yüzde yüz elektrikli BMW iX3 model aracın verildiği kampanya, geçen yıl olduğu gibi bu yıl da mobil uygulama üzerinden gerçekleştiriliyor.

Geçtiğimiz yıl çevre dostu çalışmalardan dolayı Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından "En Çevreci Alışveriş Merkezi" Ödülü'ne layık görülen ANKAmall, araç kampanyasını da bu doğrultuda düzenleyerek şanslı ziyaretçisine yüzde yüz elektrikli BMW iX3 hediye ediyor.

Pandemi sürecinin en başından itibaren aldığı üst düzey önlemlerle misafirlerini güven içinde karşılayan AVM, başvuruları mobil uygulama üzerinden alıyor. Ziyaretçiler, AVM içerisinde kayıt masasına gitmeden, telefonlarına indirdikleri "ANKAmall Her Şey" mobil uygulamasından kampanyaya başvuru yapabiliyor; fiş kontrolü sonrası uygulama üzerinden çekilişe katılabiliyor..

24 Nisan 2022 tarihine kadar tek seferde 300 TL ve katları tutarında alışveriş yapan ziyaretçiler, yeni BMW iX3 kazanma fırsatı yakalayacak.





ARAÇ ALIŞVERİŞİNDE *ekspertizin önemi*

Önder SÖKEN

Yetkili Oto Ekspertizciler Federasyonu Genel Başkanı

Bu yazımızda araç ekspertizinin ne olduğundan, ne işe yaradığından, neden gerekli olduğundan ve nasıl yapıldığından bahsedeceğiz.

Ekspertiz kelimesi, Fransızca kökenli “**expert**” kelimesinin dilimize “**ekspert**” olarak dahil edilmesiyle ortaya çıkmış bir kelimedir. Anlam olarak kısaca ifade etmem gerekirse; “Belirli bir mevzuda uzmanlaşmış, teknik bilgiye haiz birey/kurum.” şeklinde belirtilir.

Araç ekspertizi de bu kavramdan yola çıkarak meydana gelmiştir. Oto ekspertiz, işinde uzman kişiler tarafınca, yardımcı cihazlar ve aletler kullanılarak detaylı bir şekilde yapılır. Bu işlem sonucunda aracın tüm durumu hakkında bilgi sahibi olursunuz.

Oto ekspertiz işlemleri, ilgili aracın geçmişte yaşadığı kazalardan değişen parçalara, mekanik aksamında bozulan yerlerden yakın zamanda masraf çıkarabilecek tüm noktalara kadar otomobilin incelenmesinden oluşmaktadır. Bu işlemler son bulduğunda ise araç hakkındaki her detay yazılı rapor olarak verilmektedir.

Oto ekspertiz raporu içerisinde aracın tamire gidip gitmediği, kaza geçirip geçirmediği, orijinal parçalarının değişip değişmediği gibi önemli bilgiler bulunmaktadır. Oto ekspertizde aracın motoru, yürüyen aksamı, kaporta aksamı, beygir gücü vb. önemli noktalar kontrol edilerek bir rapor şeklinde müşterilere sunulmaktadır.

Araç alıp satarken en önemli konulardan biri de güvendiğiniz ve içinde kendinizi rahat edeceğiniz bir araç seçmektir. İkinci el otomobillerde Performa Oto Ekspertiz cihazlarının önemi de bu sebeptedir. Bu cihazlar hem kullanıcıya, hem de aslında alıcıya avantaj sağlar. Zira her iki tarafın da satıştan emin olması, sağlıklı bir alışveriş olduğuna işaret eder.

Cihazların ölçümler açısından önemi

İyi ve kaliteli oto ekspertiz cihazı donanımınız varsa; veya birlikte çalıştığınız eksper bunun için size bir güvence sağlıyorsa, ilk adımınızı rahatça atabilirsiniz demektir. Araç alım satımlarında oldukça önemli olan ölçümler, bu cihazların sağlamlığı, kalitesi ve teknolojileriyle doğru orantılı olarak

sağlıklı bir biçimde yapılır. Motor gücü ölçümü, hp (beygir) ölçümü veya tork ölçümünün doğru olarak yapılması size sağlıklı veriler verecektir. Böylece aracı tanır, araç sahibi hakkında bilgi sahibi olursunuz.

Oto ekspertiz ne işe yarar?

Ekspertiz işlemi sonucunda tüm detayları ile beraber aracın durumu hakkında bilgiler toplanır. Bu bilgiler işlerinde ustalaşmış, uzman kadrolar tarafınca, bağımsız ve tarafsız bir şekilde yorumlanır ve rapor haline getirilir. Bu raporda aracın anlık durumu hakkında detaylı bilgilendirmeler, yönlendirmeler mevcuttur. Oto Ekspertiz işlemi bir Oto Check-Up işlemidir. Aracı detaylı olarak görür ve tanırırsınız. Bu sayede yapmanız gereken önemli işlemleri bilir, birçok maddi ve manevi kayıplara karşı kendinizi güvenceye almış olursunuz.

Neden ekspertiz yaptırmalıyım?

Araç alım – satım işlemlerinde sıklıkla tercih edilen Oto Ekspertiz işlemini yaptırmak büyük bir öneme sahiptir. İlan sayfalarında kolaylıkla görülebileceği üzere, ilanlarda “hatasız, boyasız, kazasız” gibi ifadelerle çoğunlukla yer verilmektedir. Bunların detayını ve doğruluğunu öğrenmek için en iyi oto ekspertiz hizmetinden yararlanmalısınız.

İkinci el araç alım işlemleri esnasında çok daha farklı akıl oyunları da yapıldığı zamanlar oluyor. Dikkat edilmesi ihtiyaç duyulan nokta ise, ekspertiz hizmetinin öneminin farkına varmak ve kendinizi garantiye alarak size TSE-HYB Belgeli, garantili, kaşeli, imzalı resmi bir ekspertiz raporu sunan ekspertiz merkezlerine gitmenizdir.

Oto ekspertiz sayesinde aracı detaylı olarak görür, tanır, yapmanız gereken önemli işlemleri bilir, birçok maddi ve manevi kayıplara karşı kendinizi güvenceye almış olursunuz.



HONDA TÜRKİYE'DE YENİ BAŞKAN ATAMASI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Honda Türkiye'de 2017 yılından bu yana başkanlık görevini yürüten Takuya Tsumura, yerini 31 Mart 2022 tarihi itibarıyla Honda Türkiye Başkan Yardımcısı Satoru Yamada'ya devrediyor. Takuya Tsumura ise Honda Türkiye'deki görevinin ardından Honda Cars India Ltd. başkanı olarak görevine devam edecek.

Honda Türkiye'deki görev süresi boyunca hem otomobil hem de motosiklet satışlarında başarılı bir döneme imza atan Takuya Tsumura, yerini Satoru Yamada'ya bırakıyor. Honda Türkiye'nin yeni başkanı olan Satoru Yamada, 3 yıl boyunca Honda Türkiye'de Başkan Yardımcılığı görevini üstlendi. Satoru Yamada, Honda Türkiye'ye gelmeden önce ise son olarak Honda Motor Europe/Almanya'da başkan yardımcısı olarak görev aldı.

31 Mart 2022 itibarıyla gerçekleştirilecek görev değişiminin ardından Honda Türkiye başkanı olacak Satoru Yamada, Otomobil ve Motosiklet birimlerinin tüm satış ve satış sonrası operasyonlarının başında yer alacak.

ARAÇ KİRALAMADA KOLAYLIK VE AVANTAJ BİR ARADA

Türkiye'nin dinamik araç kiralama markası Budget, müşterilerinin araç kiralama deneyim ve memnuniyetini en üst düzeye taşıma hedefiyle, Türkiye genelinde 62 ofisi, web sitesi ve mobil uygulamaları üzerinden kesintisiz hizmet veriyor.

Avantajlı fiyatlarla sorunsuz bir araç kiralama deneyimi yaşamak isteyen müşteriler Budget'ın sunduğu Bireysel Kiralama, 1-11 ay arasında yapılabilen Kısa Dönem Kurumsal Araç Kiralama ve Budget İstedğin Yerde hizmetinin yanı sıra Şoförlü Araç Kiralama ve Transfer gibi öne çıkan hizmetlere ofislerden ve çağrı merkezinden hızlıca ulaşılabilir. Kullanıcı dostu dijital kanalları ile de müşterilerine hayatı kolaylaştıran çözümler sağlıyor.



METROMALL AVM'DEN EV SAHİBİ OLMA ŞANSI

Ayrıcalıklı alışverişin adresi Metromall AVM yeni yılda da kampanyalarına hız kesmeden devam ediyor. Metromall AVM ziyaretçilerine 22 Mayıs tarihine kadar toplamda 300 TL ve katları alışverişe ev kazanma şansı hediye ediyor. Çekilişle 2+1 ev kazanma şansı Metromall'da sizleri bekliyor.

Ankara'nın ilk, Türkiye'nin en büyük üstü açılabilen, mimari ödüllü alışveriş merkezi olan Metromall AVM, 200'e yakın markası, ulaşım kolaylığı ve açık havada alışveriş keyfini ziyaretçilerine sunarak unutulmaz bir alışveriş deneyimi yaşıyor. Açıldığı ilk günden beri başkentlilerin uğrak noktası olan Metromall AVM birbirinden renkli etkinlik, kampanya ve ödüllere ev sahipliği yapıyor.

Sektöre Dair

Mahmut ULUCAN
MASFED Disiplin Kurulu Başkanı



Kıymetli okurlar,

Bildiğiniz gibi geçtiğimiz ay taşıt kredilerinde yeni bir düzenlemeye gidildi.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) yapılan açıklamaya göre 400 bin TL'lik bir araçta kredi oranı yüzde 70 oldu. Nihai fatura değeri 400 bin Türk Lirası ve altında olan taşıt alımı amacıyla kullanılan kredilerde vade oranı 48 aya çıkarıldı. Değeri 400 binle 800 bin Türk Lirası arasındaki taşıt kredilerinde 36 ay, 800 binle 1 milyon 200 bin Türk Lirası arasındaki taşıt kredilerinde vade oranı 24 ay oldu. Değeri 1 milyon 200 binle 2 milyon Türk Lirası arasındaki taşıt kredilerinde vade oranı 12 aya çıkarıldı.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan (BDDK) yapılan açıklamaya göre 400 bin TL'lik bir araçta kredi oranı yüzde 70 oldu. Nihai fatura değeri 400 bin Türk Lirası ve altında olan taşıt alımı amacıyla kullanılan kredilerde vade oranı 48 aya çıkarıldı. Değeri 400 binle 800 bin Türk Lirası arasındaki taşıt kredilerinde 36 ay, 800 binle 1 milyon 200 bin Türk Lirası arasındaki taşıt kredilerinde vade oranı 24 ay oldu. Değeri 1 milyon 200 binle 2 milyon Türk Lirası arasındaki taşıt kredilerinde vade oranı 12 aya çıkarıldı.

Her yıl Mart ayı itibariyle otomotiv piyasasında hareketlenme olur, bu yeni düzenlemeyle canlanma yaşanacaktır. Ancak sektörün tam anlamıyla bir hareketlilik yaşaması için kredi faiz oranlarının da düşürülmesi gerekiyor.

BDDK tarafından gerçekleştirilen taşıt kredilerine ilişkin sınırların ve limitlerin değiştirilmesi kararı, hem sıfır hem de ikinci el sektörünü hareketlendirecek, piyasanın canlanmasını sağlayacaktır. Uzun zamandır beklenen ve sektör tarafından memnuniyetle karşılanan bu düzenleme sıfır ve ikinci el otomobil sektöründe uzun zamandır yaşanan durgunluğu hareketlendirecektir. Sıfır araç sektöründe yaşanan üretim ve tedarik sıkıntısının yanı sıra döviz kurunun dalgalı seyri de araç fiyatlarının yükselmesine sebep olmuş, pandemi sebebiyle yaşanan ekonomik sıkıntılar da vatandaşın alım gücünü olumsuz yönde etkilemişti. Taşıt kredilerindeki sınırlama sebebiyle de kredi kullanmayan vatandaşlarımız kredi kullanabilecek, bu düzenleme sayesinde araç ticaretinin de önü açılacak.

Sektör bunu bekliyordu, yetkililerimize teşekkür ediyoruz. Motorlu araç satıcısı meslektaşlarımız bu sınırlama sebebiyle kredili araç satamıyordu. Her yıl Mart ayı itibariyle otomotiv piyasasında hareketlenme olur, bu yeni düzenlemeyle canlanma yaşanacaktır. Ancak sektörün tam anlamıyla bir hareketlilik yaşaması için kredi faiz oranlarının da düşürülmesi gerekiyor.



OTO EKSPERTİZ HİZMETLERİNDE DÜNYA MARKASI YARATACAKLAR

Otomotiv sektörü yurt dışında vites büyötmeye devam ediyor. İhracatını 2021 boyunca yaklaşık %15 artıran sektör, hizmet tarafında da yurt dışında yeni hamlelere sahne oluyor. Türkiye’de geliştirilen oto ekspertiz hizmeti Ortadoğu’dan başlayarak uluslararası pazarlara açılıyor.

Otomotiv Distribütörleri Derneği’nin (ODD) konuya dair açıkladığı verilere göre, otomotiv sektörü ihracatı 2021 boyunca yaklaşık %15 artarak 29,3 milyar dolara ulaştı. Sektörün ülkenin toplam ihracatındaki payı ise %13,3’e ulaşarak ilk sıraya yerleşti. Üretim tarafında sürekli yükselen bir ivmeyle uluslararası pazarlarda büyüyen sektörde önemli bir hamle de hizmet tarafında gerçekleşti. İkinci el araçlar için garantili oto ekspertiz raporu sunan OtoExperim, kasım ayında görüşmelerine başladığı Cihan Group ile Ortadoğu pazarı için el sıkıştığını duyurdu.

NOSTALJİK 301’DEN YENİ NESİL 308’E: 10 NESİLDİR DEVAM EDEN BAŞARI ÖYKÜSÜ

PEUGEOT 301 ile 1932 yılında başlayan başarı hikayesi, PEUGEOT tarihinin en kapsamlı ürün serisi olan 300 Serisi’nin en son üyesi yeni PEUGEOT 308’in modern ve şık tasarımıyla devam ediyor. 301’den yeni PEUGEOT 308’e uzanan 10 nesil ve 90 yıllık köklü geçmiş otomotiv tarihinin teknik ilerlemesini gözler önüne seriyor. 90 yıllık tarihinde tek atlanan nesil İkinci Dünya Savaşı sebebiyle PEUGEOT 303 olurken, birbirini izleyen model rakamlarının tek istisnası ise, 305 ve 306 arasında piyasaya sürülen 309 oldu. 300 Serisi, çok az modelin başarabildiği iki “Yılın Otomobili” unvanı ve önemli ralli başarıları kazandı.



VOLVO CARS’TAN TORSLANDA FABRİKASINA YATIRIM

Volvo Cars, yeni nesil tam elektrikli otomobilleriyle müşterilerine daha uzun menzil, daha hızlı şarj ve daha düşük maliyetler sunarak, otomotiv güvenliği ve sürdürülebilirliğinde yeni kilometre taşlarına ulaşmayı hedefliyor. Volvo Cars, bu hedefleri gerçekleştirmek için önümüzdeki yıllarda İsveç’teki Torslanda üretim tesisine 10 milyar SEK tutarında yatırım yapacak ve gelecek nesil tam elektrikli otomobillerinin üretimine hazırlanacak.

Şirket, planlanan yatırımlarının bir parçası olarak bir dizi yeni ve daha sürdürülebilir teknoloji ve üretim sürecini tanıttak. Tanıtılacak bu yenilikler arasında alüminyum gövde parçalarının mega dökümü, yeni bir bataryamontaj fabrikası ve tamamen yenilenmiş boya ve finalmontaj atölyeleri yer alıyor.

KANSER HASTALARINA

kalıcı makyaj moral

Kanser hastalarının kemoterapi sonucu dökülen kaşlarına kalıcı makyaj uygulaması yapan güzellik uzmanı Serpil Babacan, hastaların moral ve motivasyonlarını artırıyor



4 Şubat Dünya Kanser Günü, 1-7 Nisan da Ulusal Kanser Haftası... Kanser konusunda farkındalığın oluşturulması, toplumsal bilincin geliştirilmesi büyük önem taşıyor. Giderek artan kanser hastalığında şüphesiz taramaların yapılması, taramalara katılımın artırılması erken teşhis ve tedavide hayati öneme sahip.

Uzmanlar, kanserin yüzde 90 çevresel, yüzde 10 oranında ise genetik faktörlere bağlı olarak geliştiğini

söylüyor. Kanserlerin çevresel faktörler arasında yer alan tütün kullanımı, alkol tüketimi, fazla kilo veya obezite ve enfeksiyonlara maruz olmanın engellenmesi yolu ile yüzde 30-50 oranında engellenebileceği de verilen bilgiler arasında.

Erken teşhis ile yapılan tedavinin yaşam kalitesine çok şey katabildiği biliniyor. Uzmanlar, tedavi sürecinin yanı sıra tedavi sonrasındaki sürecin önemine özellikle de psikolojik boyutuna da dikkat çekiyor.

Kanser hastaları, hastalıklarının yanı sıra fiziksel görüntüleriyle ilgili de endişeler yaşıyorlar. Tedavinin ana bölümünü oluşturan kemoterapi saçları, kaşları ve kirpikleri uzun süreliğine ortadan kaldırıyor. Hastaların görünüşlerindeki bu farklılık, psikolojik olarak da büyük bir dezavantaja yol açıyor. Kanserle savaşan kişilerin dış görünüşlerine gösterdikleri özen ile yaşam sevinçlerini kaybetmediklerini anlatan Güzellik Uzmanı Serpil Babacan, kaşlara dövme, kirpiklere kalıcı makyaj uygulayarak dökülmelerin gizlenebileceğini, bu uygulamaların hastaların moral ve motivasyonuna katkı sağlayacağını belirtiyor. Burada yapılan kalıcı makyaj hakkında bilgi veren Serpil Babacan, “Kalıcı makyaj; mikro pigment uygulaması demektir yani yaptığımız işlem steril ve tek kullanımlık iğne yardımı ile bitkisel boyaları derinin altına yerleştirme işlemidir. Bu sayede iyileşme sonrası yapılacak küçük dokunuşlarla eski görünümüne kavuşması sağlanırken moral ve motivasyon da artıyor” dedi.



Konut ve Otomotiv Sektörü YATIRIMCININ GÜVENLİ LİMANI OLDU

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi ve onun getirdiği yeni ekonomik düzen pek çok sektörü etkilerken, konut ve otomobil sektörü yatırımcının güvenli limanı oldu

Otomobil ve konut sektörünü değerlendiren Kerem Nükte Gayrimenkul Ankara Direktörü Muhammet Dinç “Küresel ölçekte enflasyonist baskı her geçen gün kendini göstermeye devam ediyor. Bir yandan çip krizi, diğer yandan çimento ve demir gibi hammaddelerdeki artış her iki sektörde de fiyat artışlarına neden oldu. Otomobil ve konut sektöründeki artış oranları birbirine paralel seyretti. Milyonlarca insanı ilgilendiren bu iki sektördeki gelişmeler, konuta ve otomobile olan talebi azaltmadı. Hem sıfır hem de ikinci el konut ile otomobil piyasasındaki hareketliliğin devam etmesi öngörülüyor” değerlendirmelerinde bulundu.

Temmuz 2020’de kamu bankalarının faiz indirimi hamlesinden bu yana gayrimenkul sektöründe yaşanan hareketliliğin devam ettiğini söyleyen Dinç, “İnsanlar fiyatların daha da artabileceği beklentisiyle birikimlerini konut olarak değerlendirmeye çalışıyor. Konut alış satımındaki hareketliliğin devam edebilmesi için arzın yeterli düzeyde olması gerekir” dedi.



Konuta olan talep devam ediyor

Türkiye genelinde konut satışlarının ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 25,1 artarak 88 bin 306 olduğunu ifade eden Dinç, şunları söyledi:

“Ocakta satılan konut sayısı 2021’in Aralık ayına göre yüzde 61 azaldı. Konut satışlarında İstanbul 15 bin 110 konut satışı ve yüzde 17,1 ile en yüksek paya sahip oldu. Satış sayılarına göre İstanbul’u 8 bin 255 konut satışı ve yüzde 9,3 pay ile Ankara, 5 bin 486 konut satışı ve yüzde 6,2 pay ile İzmir izledi. Konut satış sayısının en az olduğu iller sırasıyla 18 konut ile Ardahan, 31 konut ile Hakkari ve 44 konut ile Bayburt oldu. Aynı dönemde ipotekli konut satışları da geçen yılın aynı ayına göre yüzde 69,4 artarak 18 bin 183’e ulaştı. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı yüzde 20,6 olarak gerçekleşti.”

Doğru yatırım fırsatlarını kaçırmayın

Dinç, üretim miktarının talebi karşılayacak seviyede olmaması ve maliyetlerin yüksekliği sebebiyle konut fiyatlarının yukarı yönlü hareket edeceğine işaret ederek “Fiyatların artışa işaret ettiği piyasada satışların da hızlanacağını düşünüyoruz. Doğru lokasyonda bulabilenlere gayrimenkul almasını tavsiye edebiliriz. Yeni konut arzının ülke genelinde azaldığı bir dönemde satışların devam etmesi, gayrimenkulün güvenli liman olduğu gerçeğini bir kez daha tescilliyor. Hem de artan maliyet baskısına rağmen böyle bir tablo var. Vatandaşlarımızın, fiyatların daha da artacağı düşüncesiyle alıma geçtiğini görüyoruz. Bu yıl ihtiyaçların ertelenmeyeceğini ve hem sıfır hem de ikinci el konutta hareketlenmenin süreceğini söyleyebiliriz” dedi.

Yabancılar da Türkiye’de konut alıyor

Konut alım satımında yabancıların payı genel toplam içinde yüzde 4-5 seviyesinde olduğunu belirten Dinç, “Pahalı konutlarda yabancıların payı yüzde 15 seviyesine çıkıyor. Döviz kurunun hızlı yükselmesi nedeniyle yabancı yatırımcının konut alma isteği arttı. Eskiden 100 bin dolara aldığını artık 90 bin dolara alabiliyor. Yerli alıcı da elindeki döviz ve altını satıp gayrimenkul alıyor. Sektörde hala alım fırsatı bulunuyor. Çünkü yeni projeler maliyetlerden dolayı daha yüksek fiyattan çıkacak” dedi.



Fas

büyüleyici Afrika ülkesi

*Marakeş, Kazablanka, Fes, Rabat, Şavşavan, Agadir...
Bu sayımızda birbirinden büyüleyici şehirleri, ilginç mimarisi,
zengin kültürel dokusu ve nefis yemekleriyle otantik bir seyahat
planı yapmak isteyenlerin ilk adresi Fas'a gidiyoruz.*

Daha önce Afrika ülkelerine gitmediyseniz, Fas seyahati ile başlamak doğru bir tercih olacaktır. Fas'ta çöl deneyimi yaşayabilir, sıradağlarda yolculuk edebilir, okyanusa kıyı şehirlerinde sörf yapabilir, tarih ve kültüre doyabilir, kendinizi bambaşka bir çağda yaşıyor gibi hissedebilirsiniz...

Fas'ta her şehir birbirinden farklı bir deneyim sunuyor insana... Örneğin, Fas'ın başkenti olan Rabat'ta sörf yapabilir, konserlere gidebilir, gecesi gündüzü ayrı keyifli olan sahillerde dolaşabilir ve birbirinden keyifli şenliklere katılabilirsiniz.

Fas'ın en büyük şehri Kazablanka, dünyanın en önemli sörf merkezlerden birisi ve birbirinden farklı konseptlerde sörf tesisleri bulunuyor.

Elbette Fas dendiğinde ilk akıllara gelen mavi boyalı duvarlarıyla ünlü evlerin bulunduğu Chefchaouen (Mavi Şehir) harika bir ziyaret noktası oluyor... Gizemli ve mistik sokaklarda kaybolacak, eşsiz deneyimler yaşarken ölümsüz kareler yakalayabileceksiniz...

Marakeş şehrinde bulunan Jemaa El-Fna Meydanı ise ülkenin en ünlü meydanı... Gecesi ayrı gündüzü ayrı görüntülere ev sahipliği yapan bu meydan sürekli hareketli ve kalabalık...

İncecik kumlarla kaplı tepelerle çevrili, etkileyici bir bölge olan Sahra Çölü'ne ise muhakkak gitmeli ve safari turu ile hafızanızdan asla silinmeyecek bu çöl deneyimini yaşamalısınız.

Ülkenin en büyük medresesi ise Ben Yusuf Medresesi... 14. Yüzyılda inşa edilen bu tarihi medrese 1960 yılında kapatılmıştı ancak 1982 yılından beri tekrar ziyaret edilebiliyor.

UNESCO Dünya Kültür Mirası Listesi'nde yer alan Fes el Bali surlarla çevrili eski bir şehir bölgesi... Tarihi evleri ve labirenti andıran yapısıyla ünlü olan bu bölge, turistler tarafından en çok ziyaret edilen yerlerden.

Eşsiz şehirlerinin ve büyüleyici mimarı yapılarının yanı sıra Fas'ın yemek kültürü de turistlere farklı deneyimler sunuyor. Berberi, Afrika ve Fransız yemek kültürlerinin karışımından oluşan Fas mutfağı oldukça zengin alternatifler bulunduruyor. Fas'a özgü tajin kapları içerisinde pişen çeşitli tajin yemeklerinden, kuskustan, kuzu çevirmeden, harira çorbasından ve meşhur patlıcan salatasından muhakkak tatmalısınız. Çeşitli meyve suları ve tatlıları da çok meşhur. Ayrıca her yerde ikram edilen nane çayı da mutlaka denenmesi gereken bir lezzet.



Teoman Südor'un “EGE’NİN DÜŞLERİ” sergisi başkentte

Sanat yaşamında 55 yılı geride bırakan ünlü Ressam Teoman Südor’un “Ege’nin Düşleri” isimli kişisel resim sergisi Next Level AVM’de bulunan Ziraat Bankası Çukurambar Sanat Galerisi’nde açıldı.



JLL Türkiye tarafından yönetilen Başkent’in önde gelen alışveriş merkezlerinden Next Level AVM, bünyesinde bulundurduğu Ziraat Bankası Çukurambar Sanat Galerisi’nde çok değerli sanatçıların kıymetli eserlerine ev sahipliği yapmaya devam ediyor.

Sanat yaşamında 55 yılı geride bırakan, Türk resim sanatının duayen isimlerinden Teoman Südor’un, Ege’nin Düşleri isimli kişisel resim sergisi sanatseverleri ağırlamaya başladı.

Eserlerinde doğa, ışık ve felsefe üzerine yoğunlaşan Südor, dağları, denizleri, bulutları ve gökyüzünü kendi bakış açısıyla sürrealist bir üslupla yorumluyor. Ege’nin Düşleri, sanatçının her sergisinde olduğu gibi bir önceki sergisinin

devamı niteliğini taşıyor ve sanatçının 55 yıldır ürettiği yapıtlar, yaşamın düşünsel algısını oluşturuyor.

Yurtiçinde 70’e yakın, yurtdışında ise 9 kişisel sergi açmış olan Südor, yurtdışı da dahil olmak üzere 20’den fazla, bienal ve triennale katılmış, sayısız sergide yer almıştır. Yapıtları yurtiçi ve yurtdışında çok sayıda koleksiyonda yer alan ve müzelerde bulunan sanatçının birçok ödülü bulunuyor.

Gök, ufuk çizgisi ve denizin kendi hayatının özeti olduğuna vurgu yapan Teoman Südor’un “Ege’nin Düşleri” isimli resim sergisi 30 Nisan 2022 tarihine kadar Ziraat Bankası Çukurambar Sanat Galerisi’nde görülebilecek.





Ayşegül Aygün yazıyor...

Mart ayı ile birlikte baharı karşılıyor, doğanın canlanması ile birlikte umutlarımızı da yeniden yeşertmeye başlıyoruz.

Dünya Kadınlar Günü, Tıp Bayramı, Çanakkale Zaferi, Nevruz Bayramı, Dünya Tiyatro Günü gibi pek çok önemli günü içinde barındıran Mart ayı hepimize bolluk, bereket ve mutluluk getirsin.

Ayşegül AYGÜN COŞKUN

Blogger



ATÖLYE DİDE

1,5 yıldır Eryaman'da koskocaman bir bahçe içinde, şipşirin, iki katlı bir atölyede hizmet veren Atölye Dide, isteğe bağlı olarak çok farklı kurumsal ürünler tasarlıyor. Hem iyi bir hobi edinmek hem de çok eğlenceli zaman geçirmek istiyorsanız, çocuklarınızın yaratıcı bakış açısına sahip, üretken, kendine güvenen, sosyal iletişimi yüksek bireyler olarak yetişmesini hayal ediyorsanız hemen Atölye Dide ile iletişime geçebilirsiniz: 0533 616 73 70



ORHAN ALTINTUĞLU

Ankaramızın en güvenilir mücevher markası olan Orhan Altıntuğlu'nun geçen ay Ulus mağazasını ziyaret etmiştim. Bu ay da Çayyolu şubeyi ziyaret ettim. Orhan Altıntuğlu'nun eşsiz koleksiyonlarını incelerken gözlerim kamaştı. Zamanınız yoksa www.altintuglu.com sayfasından güvenle alışveriş yapabilirsiniz. Üstelik online alışverişte herkese altın kaplama göz kolye hediye ediliyor. Daha fazla bilgi için: 0312 241 55 45



ROSA NIGRUM

Ankaramızın en yeni ve en lüks çiçek mağazası Rosa Nigrum'da, başka mağazalarda bulamayacağımız çeşitlilikte ve kalitede lüks çiçekler, en özel tasarımlar içinde hazırlanıyor. Çiçek dışında, Rosa Nigrum'un özel Halfeti gülü esansı ile hazırlanan kolonyası, oda kokusu ve mum koleksiyonu, deneyenleri kendine hayran bırakıyor. "8 Mart Dünya Kadınlar Günü"nde, etkileyici bir çiçek göndermek veya hediyenizi eşsiz çiçeklerle tamamlamak isterseniz Rosa Nigrum'a uğrayabilirsiniz. Daha fazla bilgi için: 0532 676 06 24



KOÇOĞLU ÇORBACISI

Haftanın her günü, günün her saati mis gibi, lezzet ve şifa dolu çorbalar için yeni adresimiz Koçoğlu Çorbacısı. Sadece iki ay önce açılan Koçoğlu Çorbacısı. Sadece çorbaları ile değil, yaprak ciğer ve ızgara köftede de çok iddialı. Tertemiz ortamı, doyurucu porsiyonları ve aşırı lezzetli çorbaları ile Koçoğlu Çorbacısıyı biz çok sevdik. Siz de şu soğuk havalarda böyle sıcak çorbalar içmeyi seviyorsanız Koçoğlu Çorbacısına mutlaka uğrayın. Daha fazla bilgi, rezervasyon ve paket servis için: 0 312 472 08 88



AHAL TEKE BİNİCİLİK

Ahal Teke Binicilik'te her yaşa ve her seviyede profesyonel binicilik eğitimlerinin yanı sıra müthiş bir restoran, sıcak bir kafe ve mükemmel bir seramik atölyesi var. Koskocaman ve pırıl pırıl bir kıl çadırın içinde gürül gürül yanan bir sobanın yanında harika bir kahvaltı yapabilir, ardından yaşınıza ve seviyenize uygun binicilik derslerine katılabilirsiniz. Öğlen ya da daha geç saatlerde geldiyseniz ızgaralar, pideler, mantılar ve makarnalar da menüde dolu dolu var. Bu güzel restoran, özel yemek davetleri, toplantılar, seminerler ve kutlamalar için de çok uygun. Çocuklarınız binicilik dersinde iken siz seramik atölyesinde harika eserler yaratabilirsiniz. Haftanın her günü sabah 09:00'dan itibaren hizmete başlayan Ahal Teke Binicilik, misafirlerin talebine göre geç saatlere kadar açık.



S'LO CAFE

S'LO Cafe, Ankara'nın merkezinde ama şehrin karmaşasından uzakta, 70bin m2 büyüklüğünde koskocaman bir parkın ortasında yer alıyor. Ağaçlarla çevrili yürüyüş yolları, açık çim alanlar ve harika bir süs havuzunun bulunduğu güzel bir parkın içinde, çok zarif dekore edilmiş, aydınlık, pırıl pırıl bir restoran olan S'Lo Cafe'nin menüsünde dünyanın tüm lezzetleri var. Serpme kahvaltıda, tamamı yöresinden temin edilen çeşit çeşit peynirlerin yanında en kalitelisinden bal, kaymak, tereyağı, yumurtalı ekmek ve yoğurtlu soslu çıtır patates kızartması var. Sınırsız çayla ikram edilen bu kahvaltıda, 1-2 tane değil, sınırsız pişi servisi yapılıyor. Müthiş doyurucu bu güzel kahvaltıyı harika bir manzara eşliğinde yapmanın keyfi ise bambaşka. Özellikle çocuklu ailelerin çok rahat edeceği S'Lo Cafe ile ilgili daha fazla bilgi için: 0312 286 33 82



MIS BEAUTY HOUSE

Güzellik sektörüne, Fransız Auriege okulundan aldığı eğitimle başlayan sevgili Svetlana, son 2 yıldır Mis Beauty House'ta çok kaliteli ürünler ve işinde uzman bir ekip ile birlikte, büyük bir özenle hizmet veriyor. Hijyen konusunda en üst düzeyde tedbirler alınan Mis Beauty House'ta kullanılan tüm aletler diş hekimleri tarafından kullanılan Otoklav cihazında steril ediliyor, diğer malzemelerin ise tek kullanımlık olmasına dikkat ediliyor. Cildimizi ve bedenimizi güzelleştiren harika uygulamalarına ilave olarak ruhumuzu iyi gelen reiki seansları için de Mis Beauty House'a gidebilirsiniz. İnsanın içini açan dekorasyonu, şömine başında kahve ikramları, güler yüzlü çalışanları ile sabah erken saatlerden, akşam geç saatlere kadar hizmet veren Mis Beauty House'ta siz de kendinize bir güzellik yapmak isterseniz randevu için 0 549 5016261 nolu telefonu arayabilirsiniz.



CAFE DEREN AMOR

Yazın yemyeşil, kışın karlarla kaplı güzel bahçesinde çaylar-kahveler içtiğimiz Cafe Deren Amor'da ev yapımı ızgara köfteler, içi dolu dolu burgerler, koskocaman şinitzeller, Çanakkale-Geyikli'den getirilen efsane bir zeytinyağı ile lezzetlendirilen salatalar özenle servis ediliyor. Yemeğin üzerine mis gibi tatlılar eşliğinde taze çekilmiş Türk kahvesi içip, isterseniz fal da baktırabiliyorsunuz. Cafe Deren Amor'un üst katı doğum günü ve nişan törenleri için, arka bahçesi ise mangal partileri ile müthiş tasarlanmış. Her Perşembe akşamı tango, her Cuma akşamı latin dans geceleri organize edilen Cafe Deren Amor'da, Çarşamba ve Perşembe günleri örgü-dikiş atölyeleri düzenleniyor. Her yaşa ve her seviyeye uygun keman ve piyano dersleri için de Cafe Deren Amor ile görüşebilirsiniz. Daha fazla bilgi ve rezervasyon için: 0 541 717 17 89



OTOMOBİL ALIP SATMANIN EN KOLAY YOLU!



otonomi.com



EN HIZLI KREDİ

