

YİĞİT

Yiğit Akü'nün ücretsiz dergisidir. Ekim-Kasım-Aralık 2022 Yılı: 3 Sayı: 10 *Medya*

AĞIR HİZMET AKÜLERİ TİCARİ ARAÇLARIN ENERJİSİNİ YÜKSELTİYOR



ORALARNERELER

Otobüsü karavana çeviren İdil ve Burak Duran çifti Yiğit Akü'yü seçti

AKÜDE DİJİTALLEŞME

Otomotiv sektöründe dijitalleşme adımları atılırken akü de yeniden ele alınıyor

ALMANYA

Türkiye'nin ihracatında önemli paya sahip Almanya, otomotivde ilerlemeyi sürdürüyor

6 YILDIR ÜST ÜSTE İHRACAT LİDERİ



**Erinç Çetin Miser**

Yiğit Akü A.Ş. Genel Müdürü

Değerli İş Ortaklarımız,

Yiğit Akü A.Ş. olarak 2021 yılını başarılı bir şekilde geride bırakarak 2022 yılının ilk yarısında birlikte sektörde yeni ürünlerimiz ve yeni yatırımlarımız ile büyümeye devam ediyoruz.

Son yıllarda yaşanan pandemi ve zorlu ekonomik koşullara rağmen hep birlikte önemli başarılarla imza attık. Son beş yıldır sektörümüzdeki tüm markaları geride bırakarak, ihracattaki lider konumumuzu koruyoruz. Bununla birlikte yaptığımız AR-GE faaliyetleri ve yatırımları sayesinde pazarlarımıza yeni ürünler ve teknolojileri sunmaya devam ediyoruz. Bu sayede dünya markası olma yolunda emin adımlarla daha da ilerliyoruz.

Dünya çapında tedirginliğin hakim olduğu 2021 yılında Yiğit Akü adına yatırımlarımızı sürdürdük. Hatta kayda değer oranda yatırımlarımızı artırdık. Bu yatırımlardan ilki küresel ölçekte talebi giderek artan lityum iyon batarya ve batarya paketleri üzerine oldu. Organize Sanayi Bölgesi'nde yeni lityum iyon fabrikamız faaliyete geçti.

İkinci önemli yatırımımız ise lojistik üssü oldu. Dünya genelinde 100'ü aşkın ülkeye ihracat yapan ve yurt içinde 81 ile yayılmış güçlü bayi ağı bulunan Yiğit Akü için bir lojistik üs ihtiyaç halini almıştı. Ayrıca faaliyete geçen lojistik üssümüz müşteri taleplerini yanıtlamakta bize hız kazandıracak.

Tüm bu başarılarımızın temelinde insan odaklı yaklaşımımızla birlikte, sürekli gelişen, teknolojiyi takip eden ve uygulayan bir marka olmamız yatıyor. Dergimiz Yiğit Medya'nın bu sayısında sektörümüzü etkileyen güncel gelişmeleri ele aldık ve ürün yelpazemizde farklı ihtiyaçları karşılamak için ürettiğimiz akülere değindik. Tabii ki, Yiğit Akü perspektifinden bu alana bakışımızı yansıtmak istedik.

Başarılarımızı siz değerli okurlarımızla paylaştığımız bu sayımızı keyifle okumanızı dilerim.

- 4** YİĞİT AKÜ AİLESİ PİKNİKTE BULUŞTU
4 ANA BAYİ ORGANİZASYONU PHUKET'TE YAPILDI
5 TÜRKİYE'DE 4 KADINDAN BİRİNDE GÖRÜLÜYOR
5 İLK HEDEF GRUPTAN ÇIKMAK

6 SEKTÖR GÜCÜMÜZ / AĞIR HİZMET AKÜLERİ: TİCARİ ARAÇLARIN ENERJİSİNİ YÜKSELTİYOR

8 OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

10 BAŞARIYA GİDEN YOL / SERKAN GİRGİN: "YİĞİT AKÜ'NÜN TECRÜBELİ EKİBİNİN BİR PARÇASI OLMAKLA KENDİMİ GELİŞTİRME İMKÂNI YAKALADIM"

14 BAYİ GÖZÜYLE / ADEM YAKUT: "YİĞİT MARKASINDAN VAZGEÇMEYECEĞİZ"

18 HEDEF PAZAR / AVRUPA'NIN EN GÜÇLÜ EKONOMİSİ: ALMANYA

24 DOSYA / SEYAHAT TUTKUSU İLE HAYATLARI DEĞİŞTİ

30 AR-GE VE TEKNOLOJİ / DİJİTALLEŞEN DÜNYADA AKÜ VE BATARYALARIN GELİŞİMİ

34 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK / SÜRDÜRÜLEBİLİR KAYNAK KULLANIMI GİDEREK ÖNEM KAZANIYOR

38 SÖYLEŞİ / KENAN SOFUOĞLU: ŞAMPİYON MOTOSİKLETÇİ YENİ SPORCULAR YETİŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR

44 İSTİKAMET / DOĞANIN ŞEKİLLEDİRDİĞİ BİR SANAT ESERİ: KAPADOKYA

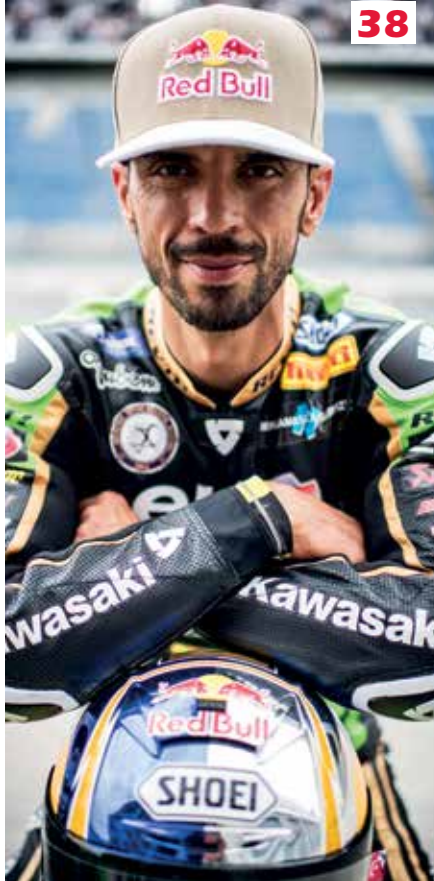
48 İNSAN KAYNAKLARI / YİĞİT AKÜ KALİTE DEPARTMANI: "YİĞİT AKÜ'NÜN KALİTE İLE İLGİLİ YÜRÜTTÜĞÜ ÇALIŞMALARIN ODAĞINDA MÜŞTERİLER YER ALIYOR"

52 YOL ARKADAŞI





24



38

YİĞİT Medya
Yiğit Akünün ücretsiz dergide Ekim - Kasım - Aralık 2022 Yr. 3 Sayı: 10

**YİĞİT AKÜ MALZEMELERİ A.Ş.
ADINA İMTİYAZ SAHİBİ**

Taner Yiğit

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Şule Tekir

Yönetim Yeri

Organize Sanayi Bölgesi
Oğuz Caddesi No: 2 Sincan/ANKARA
Tel: +90 312 267 02 80
Fax: +90 312 267 08 61

YAYINA HAZIRLIK



Genel Yönetmen
Gürhan Demirbaş

Editör

Hüseyin Vatansver
huseyin.vatansver@dunyaeko.com

Görsel Yönetmen
Erdal Bayraktar

Grafik Tasarım
Ömer Ozan

Fotoğraf Editörü
Gülhan Kırdı

Pazarlama Müdürü:

Sait Ravanoğlu
(0212) 285 10 12
(0212) 285 10 14
Dahili: 1136

Proje ve İş Geliştirme Uzmanı:

Özlem Adas
ozlem.adas@dunyaeko.com

İletişim

Tel: 0 (212) 285 10 12/14 Dahili: 1150
e-mail: ajansd@dunyaeko.com

Baskı

BPC Matbaacılık San. Tic. A.Ş.
Osmangazi Mah. Mehmet Deniz
Kopuz Cad. No:17 Esenyurt / İSTANBUL
Tel: (0212) 886 83 30
Sertifika No: 35428

YİĞİT AKÜ AİLESİ PİKNİKTE BULUŞTU



Yiğit Akü Aile Şenliği 2022, zengin bir program içeriği ile 2 Ekim 2022 tarihinde Pazar günü yapıldı. Tüm Yiğit Akü çalışanları aileleri ile birlikte katıldığı piknik kapsamında çocuklar ve yetişkinlerin eğlenmesini sağlayan oyun, eğlence ve yarışmalar yapıldı. Çocuklar için şişme oyun alanı RODEO, şişme Sünger Bob, dev tırmanma parkı, dev kaydırak, canlı langırt, penaltı kalesi vardı. Yetişkinler için ise gün boyu süren program akışında interaktif oyunlar ile Jenga, mumya yarışı, pinpon topu taşıma, kırkayak, bul getir gibi oyunlar oynandı.

Yiğit Akü çalışanların eğlenmesi, bir arada vakit geçirmesi amacıyla düzenlenen etkinlikte kurum adına Osman Çakır, Derya Yiğit ve Hasan Yiğit konuşma yaptı. Tüm çalışanlar ile birlikte böyle bir etkinlikte yer aldıkları için mutluluklarını dile getiren yöneticiler, çalışanlarla daha nice güzel günlerde bir arada olma temennilerini paylaştılar. Piknikte son olarak sanatçı Mustafa Taş sahne aldı.



ANA BAYİ ORGANİZASYONU PHUKETTE YAPILDI

YİĞİT AKÜ ANA BAYİ ORGANİZASYONU 19-26 EYLÜL 2022 TARİHLERİ ARASINDA TAYLAND'IN ÜNLÜ TATİL BELDESİ PHUKET ADASI'NDA GERÇEKLEŞTİ. ANA BAYİLER TOPLANTISININ DA YAPILDIĞI ETKİNLİKTE ŞİRKETİN BÜTÜN ANA BAYİLERİ BİR ARAYA GELDİ.

Tayland'ın Phuket Adası 19-26 Eylül tarihleri arasında Yiğit Akü Ana Bayi Organizasyonu'na sahne oldu. Yılda bir kez düzenlenen ve Türkiye'deki tüm ana bayileri bir araya getirmek amacıyla organize edilen etkinlikler kapsamında geride kalan yılın değerlendirmesi yapıldı. Aynı markayı farklı şehirlerde temsil eden ana bayilerin bir araya gelerek aralarındaki bağları güçlendiren organizasyon, motivasyonun artmasını da amaçlıyor. Yiğit Akü'nün hedeflerinin ana bayilerle paylaşıldığı organizasyonda Phuket Adasının güzellikleri eşliğinde geride kalan dönemin yorgunluğu da atıldı.



TÜRKİYE'DE 4 KADINDAN BİRİNDE GÖRÜLÜYOR

MEME DOKUSUNDA YER ALAN HÜCRELERİN KONTROLSÜZ ÇOĞALMASI İLE ORTAYA ÇIKAN VE EN SIK GÖRÜLEN KANSER TÜRÜ OLAN MEME KANSERİNE KARŞI FARKINDALIK OLUŞTURMAK AMACIYLA YİĞİT AKÜ BİR SEMİNER ORGANİZE ETTİ.

Dünya Sağlık Örgütü, 2004 yılından beri meme kanserinde erken teşhisin önemi ve meme kanseri farkındalığı sağlamak için her yıl ekim ayını "Meme Kanseri Bilinçlendirme ve Farkındalık Ayı" olarak ilan ediyor. Dünyada ve Türkiye'de en sık izlenen ilk on kanser arasında ilk sırada yer alan meme kanseri için Yiğit Akü de adım attı. "Meme Kanseri Bilinçlendirme ve Farkındalık Ayı" için harekete geçen Yiğit Akü, bir seminer organize etti. 25 Ekim 2022'de gerçekleştirilen seminere 60 kadın personel katılım sağladı.



Ülkemizde ve dünyada kadınlarda en sık karşılaşılan ve aynı zamanda en sık ölüme neden olan meme kanseri, meme dokusunda yer alan hücrelerin kontrolsüz çoğalması ile ortaya çıkıyor. Erkeklerde meme kanseri kadınlara oranla çok daha az sıklıkta görülüyor. Meme kanseri dünya genelinde tek başına kadınlarda, tüm kanserlerin yüzde 30'unu, tüm kanserlerden ölümlerin ise yüzde 14'ünü oluşturmakla

birlikte, en sık görülen kanser türü olarak karşımıza çıkıyor.

Diğer kanser türlerinden olduğu gibi meme kanseri ile beslenme arasında da sıkı bir ilişki bulunuyor. Sağlıklı beslenme meme kanserinden korunmada önemli bir faktör. Meme kanseri hastalarında bağışıklık sisteminin aktivasyonu, kanser tedavisi, mevcut kanser tedavisinin olumsuz etkilerine bağlı semptomların hafifletilmesi ve meme kalitesinin iyileştirilmesi gibi nedenlerle beslenme tedavisi uygulanabiliyor.



İLK HEDEF GRUPTAN ÇIKMAK

Kurumsal şirketlerin çalışanlarından oluşan basketbol takımlarının katılımıyla organize edilen Tek Pota Ligi'nde Yiğit Akü takımı da yer alıyor. Alanında en geniş kapsamlı ve en profesyonel basketbol organizasyonu olma özelliği taşıyan Tek Pota Ligi'nde Yiğit Akü takımı 4 maç yaptı. Mustafa Şahin A.Ş., Havelsan ve Jotform ile oynanan maçlardan yenilgi ile ayrılan takım; Bias Mühendislik'i mağlup ederek gruptan çıkma şansını



son maça taşıdı. Son 16'da yer alabilmek için Yiğit Akü'nün rakibi GGYD ile oynayacağı maçı kazanması gerekiyor. Kazanması duru-

munda Yiğit Akü takımı, Ankara il şampiyonluğu için mücadelesine devam edecek.

Bahar Dönemi ve Güz Dönemi olmak üzere yılda iki kez düzenlenen Tek Pota Ligi, İstanbul, İzmir ve Ankara'da oynanan çekişmeli maçlara sahne oluyor. Bahar ve Güz sezonlarında şampiyon olan il temsilcileri Mayıs ayında Antalya'da 5 yıldızlı otelde gerçekleşecek olan Türkiye Finallerine katılım hakkı sağlayıyor ve Türkiye'nin en büyük şirket basketbol takımı olmak için mücadele ediyorlar.



TİCARİ ARAÇLARIN ENERJİSİNİ YÜKSELTİYOR AĞIR HİZMET AKÜLERİ

YOLLARIN YÜKÜNÜ ÇEKEN TAŞITLAR GENELLİKLE KAMYON, KAMYONET, OTOBÜS VE ÇEKİCİ YA DA TIRLAR OLUYOR. DİĞER YANDAN ÜST YAPI İLE DONATILAN BU ARAÇLAR ÇÖP KAMYONU, İTFAİYE KAMYONU GİBİ HİZMET ARAÇLARI OLARAK DA KARŞIMIZA ÇIKIYOR. BU TAŞITLAR ÇOĞUNLUKLA YAZ KIŞ DEMEDEN, DUR DURAK BİLMEYEN ÇALIŞIYOR. ONLAR SAYESİNDE YÜK VE YOLCU TAŞIMACILIĞI DEVAM EDİYOR. GÜÇ KOŞULLARIN ÜSTESİNDEN GELMEKTE TİCARİ ARAÇLARA YİĞİT AKÜ AĞIR HİZMET AKÜLERİ DESTEK OLUYOR.

Günümüzde ticari araçları artık A noktasından B noktasına giden sadece taşımacılık için kullanılan ya da bir hizmeti yerine getiren makineler olarak göremiyoruz. Gerek kamyon ve çekicilerin gerekse otobüslerin karşılamak zorunda olduğu asgari çevre düzenlemeleri ve güvenlik düzenlemeleri piyasayı büyük ölçüde değiştiriyor. Artık yaşanan gelişmeler ağır hizmet veren bu araçlarda kullanılması için geliştirilen akülere de yeni rolleri yerine getirme zorunluluğu yüklüyor. Bu

rollerin en başındaysa tabii ki uygun şekilde taşıt çalıştırıldığında gereken marş basma gücünü sağlamak geliyor. İlk başta bütün aküler tabii ki gereken marş basma gücünü sağlamalı. Fakat ağır hizmet aküleri, bazı gereklilikleri karşılamak üzere gelişen ticari araçların kapsamlı ve detaylı elektronik ekipmanlarına başlangıç anında güç sağlamak zorunda. Çünkü yeni nesil ekipmanlar aracın elektrik donanımından gelen enerjiyle beslenerek görevini yerine getiriyor. Sistemde elektrik gücü ihtiyacının artması, ağır hizmet akülerinin payına



öncelikle başlangıçta vermesi gereken marş gücü olarak yansıyor.

TİCARİ ARAÇLARIN YAPISI DEĞİŞİYOR

Marş basma gücüne ek olarak park halindeyken araçların ısıtılması ya da soğutulması ihtiyacı giderek artıyor. Özellikle uzun yola giden şoförlerin yaşam alanı halini alan kamyon kabinleri, onların dinlenme ya da uyku zamanlarını daha rahat ve konforlu geçirmesini sağlamak amacıyla birçok elektrikli ekipman ile donatılıyor. Sıcak havalarda klima ve soğuk havalarda ısıtıcı cihazların elektrik tüketimi de eklendiğinde ortaya muazzam bir elektrik gücü ihtiyacı çıkıyor. Araç hareket halinde olmadığı için donanımın sisteme yüklediği bu enerji ihtiyacı yükü de akünün üzerine kalıyor. Otobüsler için de benzer bir durum söz konusu... Mola yerlerinde eğlence sistemlerini kullanmaya devam eden yolcular ya da bir turda alışveriş yapmak ve benzeri nedenlerle verilen bir aradan dönen turistlerin bazen yaz sıcaklığında serin bir otobüse girmek istemesi, bazen de karlı bir ortamdan sıcak bir otobüse sığınmak arzusu da elektrik sistemine benzer bir yük getiriyor. Yiğit Akü tarafından geliştirilen Ağır Hizmet Aküleri ürün grubu pazarda değişen beklentiler ve güç talebine hazır şekilde üretiliyor.

GÜÇLENDİRİLMİŞ TASARIMIYLA DAHA DAYANIKLI

Ağır hizmet koşullarında çalışan araçlara ve uzun yolların vefalı sürücülerine özel ağır hizmet aküleri ile Yiğit Akü, maksimum performans ve

*YİĞİT AKÜ
TARAFINDAN
GELİŞTİRİLEN AĞIR
HİZMET AKÜLERİ
ÜRÜN GRUBU
PAZARDA DEĞİŞEN
BEKLENTİLER VE
GÜÇ TALEBİNE
HAZIR ŞEKİLDE
ÜRETİLİYOR.*

güveni garanti ediyor. Ağır hizmet koşullarına uygun güçlü plakalar ve güçlü iç tasarımıyla dikkat çeken aküler, yüksek elektrolit hacmi ile daha az bakım gerektiriyor ve daha uzun süre hizmet sunuyor. Düşük iç dirence sahip özel elyaf katkılı seperatörlerin kullanıldığı Yiğit Akü Ağır Hizmet Aküleri, sarsıntının arttığı durumlarda ve ağır hizmet şartları altında yüksek çevrim ömrü sunuyor. Dayanıklı kutup başı bağlantılarının kullanıldığı ağır hizmet akülerinde ayrıca ters kutup başı yerleşimi mevcut. Özel tasarım ve alaşımli ızgaralar ile maksimum korozyon direnci sunan Yiğit Akü Ağır Hizmet Aküleri, sarsıntıya karşı ekstra dayanıma sahip. Ağır Hizmet Akülerinin başlıca uygulama alanları arasında kamyonet, kamyon, otobüs, çekici (TIR) gibi araçlar bulunuyor.

Yiğit Akü'nün ürettiği hem buşonlu hem de SMF ağır hizmet aküleri tüm ağır şartlar altında görev alan araçlar için uygun. Akü seçimi kullanıcı tarafından araç ihtiyaçlarına ve akü kullanım yerine uygun olarak yapılıyor. Örneğin bir hafriyat kamyonu için tozlu bir çalışma ortamı geçerli olduğu için daha çok tam kapalı SMF aküler için tercih ediliyor. Diğer yandan yüksek marş gücü gerektiren durumlar için uygun kapasite ve A En değeri olan aküler seçiliyor.

**AĞIR HİZMET
KOŞULLARINDA
ÇALIŞAN ARAÇLARA
VE UZUN
YOLLARIN VEFALI
SÜRÜCÜLERİNE
ÖZEL AĞIR HİZMET
AKÜLERİ İLE YİĞİT
AKÜ, MAKSİMUM
PERFORMANS VE
GÜVENİ GARANTİ
EDİYOR.**



IONIQ 5 TÜRKİYE'DE SATIŞA SUNULDU

Hyundai'nin 45 yıl önce piyasaya sunduğu ilk seri üretim modeli PONY'den ilham alınarak tasarlanan IONIQ 5, Türkiye'de satışa sunuldu. Mobiliteye bambaşka bir soluk getirmek amacıyla tasarlanan yeni model, şirketin geliştirdiği teknolojiler ve AR-GE alanındaki yatırımlarıyla otomotiv dünyasına katkılarını yansıtıyor. BEV (Bataryalı Elektrikli Araçlar) modellerde de farkındalık oluşturma hedefiyle üretilen yeni IONIQ 5 performansı, ekonomiyi ve üst düzey konforu bir arada sunmayı vadediyor. Çevre dostu malzemelerle üretilen otomobil, 400 V ve 800 V çoklu şarj imkânı da sunuyor. IONIQ 5, aynı zamanda bilgisayar ve televizyon gibi kablolu tüm elektrikli aygıtları çalıştırabiliyor.

Satışa sundukları yeni modelle ilgili olarak görüşlerini dile getiren Hyundai Assan Genel Müdürü Murat Berkel, "Hyundai olarak 'Progress for Humanity' yani 'İnsanlık için

ilerleme' mottosu ile müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak mobilite çözümleri üretmeye ve geliştirmeye devam ediyoruz. IONIQ 5 modelimizle birlikte Türkiye'de kullanıcıların hayatını kolaylaştırmak ve üst düzey bir mobilite deneyimi sunmak istiyoruz. IONIQ 5 elektrikli modeller arasında sınırları zorlayacak ve kullanıcıların bir otomobilden çok daha fazla keyif almasını sağlayacak. Spor otomobilleri aratmayan performans, geri dönüşümlü malzemeler kullanılarak hazırlanmış bir iç mekân ve 430 km menzil ile son yılların en şık ve en kullanışlı modellerinden biri olmaya aday. IONIQ 5 ile oyunun kurallarını değiştiren yeni bir mobilite deneyimi yaratmak için yola çıktık. Hedefimiz; dünyada olduğu gibi Türkiye'de de elektrikli otomobiller alanında öncü olmak ve günlük hayatımızı daha da keyifli hale getirmek" dedi.



ERENLER FABRİKASINDA YERLİ KABİN ÜRETİMİNE BAŞLANDI

TürkTraktör, Erenler Fabrikası'nda daha önce yurt dışından tedarik ettiği TR6 serisi kabinlerinin üretimine başladı ve yerlilik oranını artırdı.

Yaklaşık 20 ay süren bir hazırlık aşamasının ardından üretim hattında yerli kabinlerin yer almasından dolayı büyük bir memnuniyet duyduklarını belirten TürkTraktör Genel Müdürü Aykut Özüner, "Daha önce yurtdışından tedarik ettiğimiz TR6 serisi kabinlerini Erenler fabrikamızda üretmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bundan böyle yerli pazara yönelik ürettiğimiz tüm TR6 serisi ürünlerimizde Erenler Fabrikamızda üretilmiş kabinler yer alacak. Mevcut durumda, Ankara fabrikamızda motor, ön aks ve şanzıman üretimlerini gerçekleştiriyorduk. Şimdi de önemli kompo-



nentlerimizden kabin ile bir ilke daha imza atıyoruz. Kalite seviyesini en üst düzeyde tutabilmek için operasyonlara özel elektronik ekipmanlar devreye aldı. Buna ek olarak her zaman olduğu gibi, ergonomi ve iş güvenliğini önceliklendirip özel montaj ekipmanları ile hattımızı donattık" dedi.



YÜKSEK PERFORMANS İÇİN ÖZEL OLARAK ÜRETİLDİ

Porsche'nin motor sporları DNA'sına sahip ve bir çok özelliğin ilk kez kullanıldığı performans modeli 911 GT3 RS aerodinamiği, kokpitten ayarlanabilen süspansiyonu ve 525 PS güç oluşturan geliştirilmiş motoruyla dikkat çekiyor.

Porsche'nin maksimum performans için özel olarak ürettiği Yeni Porsche 911 GT3 RS tanıtıldı. Motor sporlarının teknoloji ve konseptlerinden sonuna kadar yararlanılmış spor otomobilde 386 kW (525 PS) gücündeki yüksek performans, trafiğe uygun bir yapıda sunuluyor. 911 GT3 RS, sahip olduğu yarış DNA'sı ve akıllı hafif yapıyla yüksek devirli atmosferik motorunun ötesinde, soğutma ve aerodinamik sistemleri sayesinde de motor sporları alanındaki kardeşi 911 GT3 R ile bağ kuruyor.

Otomobilin sunduğu kayda değer performans artışının temelini, ilk



olarak Le Mans'ı kazanan 911 RSR modeli ve ardından 911 GT3 R modelinde hayata geçirilen merkezi radyatör konsepti oluşturuyor. Önceki otomobillerdeki üç radyatörlü düzen yerine yeni 911 GT3 RS modelinde otomobilin önünde, diğer 911 modellerinde bagaj bölmesinin bulunduğu yerde büyük, açılı bir merkezi radyatör bulunuyor. Bu sayede yan taraflarda açılan alanlar, aktif aerodinamik unsurların eklenmesine de olanak sağlıyor.

AUDI, FORMULA 1'DE YER ALACAK

Motor sporlarının en önemli organizasyonu kabul edilen Formula 1'de Audi, FIA Formula 1 Dünya Şampiyonası'nda özel olarak geliştirilmiş aracıyla 2026'dan itibaren yarışacak. Proje, Audi Sport'un Ingolstadt yakınlarındaki Neuburg'daki tesislerinde geliştiriliyor. Projenin hayata geçmesiyle on yılı aşkın bir süredir Almanya'da ilk kez Formula 1'de mücadele edecek bir motor geliştirilmiş olacak.

Spa-Francorchamps'ta gerçekleştirilen Formula 1 Belçika Grand Prix'sinde düzenlediği bir basın toplantısıyla Audi, Formula 1 organizasyonu içerisinde yer alacağını duyurdu. Motor sporlarının Audi DNA'sının ayrılmaz bir parçası olduğunu söyleyen Markus Duesmann, Formula 1'i marka için küresel bir aşama olarak gördüklerini kaydetti ve "Aynı zamanda bizim için oldukça zorlu bir geliştirme laboratuvarı. Yüksek performans ve rekabetin birleşimi olan bu organizasyon, sektörümüzde her zaman yenilik ve teknoloji transferinin itici gücü konumunda" dedi.



YİĞİTAKÜ





“YİĞİT AKÜ’NÜN TECRÜBELİ EKİBİNİN BİR PARÇASI OLMAKTAN GURUR DUYUYORUM”

DÜNYA GENELİNDE YENİ VE TEMİZ ENERJİ KAYNAKLARI ARAYIŞINDA YAPILAN YATIRIMLARDA YİĞİT AKÜ AİLESİ OLARAK AR-GE MERKEZİ VE AKREDİTE LABORATUVARINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ PROJELER İLE YER ALABİLMENİN ÇALIŞANLAR VE ÜLKEMİZ İÇİN GURUR VERİCİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN SERKAN GİRGİN, “BU BAKIŞ AÇISIYLA OEM GRUBUNDA TEDARİKÇİ SEÇİMİNDE GÜÇLÜ YANIMIZ, YENİLİKÇİ VE REKABETÇİ OLUŞUMUZ” DİYOR.

Yiğit Akü’de OEM Satış Müdürlüğü görevini yürüten Serkan Girgin, dünya çapında tanınan otomobil üreticisi firmaların montaj hattına akü tedarik etmenin başlı başına bir sorumluluk olduğunu belirtiyor. OEM firmaları ancak isteklerini karşılayan ve kalitesini kanıtlamış ürünü, uygun maliyet ile belirlenen zamanda teslim edebilen üreticileri tercih etmek durumunda... Çünkü 30 bin adet parçanın bir araya gelmesiyle bir araç üretilebiliyor ve tedarik zincirleri üzerine kurulu bu sistemde var olmak bilgi birikimi, deneyim ve güçlü bir ekip gerektiriyor.

Yiğit Akü ekibi içerisinde 16 yıl süren meslek yaşamının kendisini otomotiv sektöründe geliştirdiğini vurgulayan Serkan Girgin, akü ihracat şampiyonu Yiğit Akü’nün OEM satışlarında gösterdiği başarıyı kendi departmanı açısından anlattı.

Eğitim hayatınızı nasıl tamamladınız ve kariyerinizde ilk adımı nasıl attınız?

Ankara’da 1977 yılında doğdum. Kolejden mezun olduktan sonra üniversitede işletme eğitimi aldım ve askerlik görevi sonrasında Yiğit Akü’de Bölge Satış Sorumlusu olarak göreve başladım. Otomotive karşı merakım ilköğretim öncesine kadar uzanıyor. Satış ve işletmecilik konusunda deneyimlerim üniversite yıllarımda yarı zamanlı yaptığım işlerle başladı. Karting için sürekli gittiğim pistin işletmeciliğini yaparak otomotiv sektörüne adım attığım söylenebilir.



BAŞARIYA GİDEN YOLDA İLERLEYEBİLMEK İÇİN EDİNİLEN TECRÜBELERİN DOĞRU YERDE VE DOĞRU ZAMANDA KULLANILMASI GEREKTİĞİNE İNANIYORUM.



Yiğit Akü ile yollarınız nasıl kesişti ve Yiğit Akü’de çalışmaya ne zaman başladınız?

Yiğit Akü Ailesine 2006 yılında katıldım ve gerçekten tüm sektör çalışanlarıyla tanışma ve çalışma imkânı bulmuş oldum. Böylesine tecrübeli bir ekibin parçası olarak satış, pazarlama ve otomotiv konusunda kendimi geliştirmeye imkânı yakaladım. Tüm Türkiye’de neredeyse tüm illerde bayi organizasyonu oluşturmak için görev aldım. Bu sayede yurdum insanını Edirne’den Kars’a tanıma fırsatım oldu.

Başarıya giden yolda ilerleyebilmek için olması gereken temel donanımlar size göre nelerdir? Hangi etkenler iş hayatında başarıya ulaşmaya yardımcı olur?

Başarıya giden yolda ilerleyebilmek için edinilen tecrübelerin doğru yerde ve doğru zamanda kullanılması gerekliliğine inanıyorum. Hangi iş olursa olsun tutkuyla ve bitmek bilmeyen merakla yapılırsa başarı kendiliğinden gelir.



İş yaşamınızın odağında Orijinal Ekipman Montajı (OEM) satışları yer alıyor. Bu alanda üretici firmaların akü üreticilerinden beklentilerini sizden öğrenebilir miyiz?

OEM grubunda dünyaca ünlü yüksek müşterili ve yüksek cirolu firmalarla çalışıyoruz. Bu sebeple öncelikli olarak sorumluluğumuz kaliteli ve istekleri karşılayacak akü tedarik edebilmek oluyor. Çünkü OEM firmaları için tedarik zincirleri çok büyük önem taşıyor. Bir araçta yaklaşık 30 bin civarında parça kullanıldığı düşünülürken; bu parçaların kaliteli, uygun maliyetli ve standartlara uygun şekilde zamanında üretime dahil edilebilmesi için çok ciddi bir sistem ve sistemi kontrol altında tutabilecek insan kaynağına ihtiyaç duyuluyor.

Küresel rekabetin içinde olan Yiğit Akü, aynı zamanda akü sektöründe ihracat şampiyonu bir şirket... OEM satışları kısmında bu durumun etkileri size nasıl yansıyor?

Yiğit Akü A.Ş. olarak 6 yıldır aralıksız ihracat

“

OEM FİRMALARI İÇİN TEDARİK ZİNCİRLERİ ÇOK BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR. BİR ARAÇTA YAKLAŞIK 30 BİN CİVARINDA PARÇA KULLANILDIĞI DÜŞÜNÜLDÜĞÜNDE; BU PARÇALARIN KALİTELİ, UYGUN MALİYETLİ VE STANDARTLARA UYGUN ŞEKİLDE ZAMANINDA ÜRETIME DAHİL EDİLEBİLMESİ İÇİN ÇOK CİDDİ BİR SİSTEM GEREKİYOR.

”

liderliği pozisyonumuzu koruyoruz. Dünyada bilinen ve talebi yoğun olan otomobil üreticilerinin orijinal ekipman olarak Yiğit Akü'yü tercih etmeleri ihracatta kullandığımız en güçlü enstrümanlarımız arasında yer alıyor.

Yiğit Akü markası sizin için ne ifade ediyor ve OEM firmaları tarafından tercih edilmesinde hangi yönlerinin güçlü olduğunu gözlemliyorsunuz?

Yiğit Akü A.Ş. olarak yaptığımız yatırımlarla starter aküler başta olmak üzere Traksiyoner aküler, Jel aküler, EFB aküler, AGM aküler ve son olarak Lityum-iyon akülerin üretimini Ankara Organize Sanayi yerleşkesinde bulunan toplamda üç bağımsız fabrikada gerçekleştirilmekteyiz. Dünya genelinde yeni ve temiz enerji kaynakları arayışında



yapılan yatırımlarda Yiğit Akü Ailesi olarak AR-GE merkezimiz ve akredite laboratuvarımızda gerçekleştirdiğimiz projelerimizle yer alabilmek, çalışanlarımız ve ülkemiz için gurur verici. Bu bakış açısıyla OEM grubunda tedarikçi seçiminde güçlü yanımız yenilikçi ve rekabetçi oluşumuz diyebiliriz.

İş hayatınızdan geri kalan zamanda neler yaparsınız, bir hobiniz var mı?

İş hayatımın geri kalan kısmında öncelikle kızım ile vakit geçirmenin benim için vazgeçilmez olduğunu söyleyebilirim. Bunun yanında doğa gezileri yapmayı, konserlere gitmeyi ve motosiklet kullanmayı çok severim.

Yiğit Akü çatısı altında pek çok şey yaşadınız. Unutamadığınız bir anı ya da bir anekdotu bizimle paylaşır mısınız?

Yiğit Akü çatısı altında 16 yıl içerisinde



*DÜNYADA BİLİLEN
VE TALEBİ YOĞUN
OLAN OTOMOBİL
ÜRETİCİLERİNİN
ORJİNAL EKİPMAN
OLARAK YİĞİT
AKÜ'YÜ TERCİH
ETMELERİ İHRAÇATTA
KULLANDIĞIMIZ
EN GÜÇLÜ
ENSTRÜMANLARIMIZ
ARASINDA YER
ALİYOR.*



birçok anı biriktirdim. İşe ilk başladığım yıllarda Erzurum'da yürüttüğümüz bir tali bayi çalışmasında sanayi içinde küçük bir dükkânda sobanın yanında duran mazot dolu ve kapağı açık bidona yanan sigarasını atan müşterinin umursamaz bir tavırla akü kaç para diye sormasını unutamıyorum.

İş hayatınızda gerçekleştirmek istediğiniz bir hayatınız var mı, varsa bizimle de paylaşır mısınız?

İş hayatımda gerçekleştirmek istediğim hayalim otomotiv dünyasında teknolojinin şimdiye kadar geldiği ve geleceği noktada ilkleri gerçekleştirebilecek proje ekiplerinde yer alabilmek diyebilirim.





“YİĞİT MARKASINDAN VAZGEÇMEYECEĞİZ”

DOĞANAY OTOMOTİV YÖNETİM KURULU BAŞKANI ADEM YAKUT, “YİĞİT AKÜ İLE İLK YOLA ÇIKTIĞIMIZDA YERLİ VE MİLLİ SLOGANININ PAZAR PAYINDA BİZLERE CİDDİ KATKISI OLDU. DOĞANAY OTOMOTİV, AKÜ SEKTÖRÜNDE VAR OLDUĞU MÜDDETÇE YİĞİT MARKASINDA VAZGEÇMEYECEK VE BİR SONRAKİ NESLE DE AYNI HEYECAN VE İSTEĞİ AŞILAYACAKTIR” DİYOR.

Pazarda 25'e yakın markanın bayiliğini yapan Doğanay Otomotiv, satışını yaptığı akü markaları ile yaşadığı olumsuzluklardan dolayı, akü işini bırakmayı düşünür hale gelen bir firmaydı. Yiğit Akü ile tanıştıktan sonra bütün bu sorunları aştıklarını söyleyen firmanın Yönetim Kurulu Başkanı Adem Yakut, şimdise en önde gelen markalarının arasında Yiğit Akü'nün geldiğini söylüyor. Doğanay Otomotiv'i tanıtan Adem Yakut, yollarının Yiğit Akü ile kesişmesinin hikayesini anlattı.

Öncelikle sizi tanımak isteriz. Eğitim hayatınızı nasıl tamamladınız ve iş hayatına girişiniz nasıl oldu?

Erzincan-Kemah, 1 Kasım 1968 doğumluyum. İlk ve orta öğretimi İstanbul'da tamamladıktan sonra Eskişehir Anadolu Üniversitesi İşletme bölümünü ikinci sınıfta bırakmaya karar verdim. Bu kararı vermemdeki en büyük sebep, otomotiv sektörüne olan merakım ve arzumdu.

Otomotiv sektörüne girişimizin en büyük nedeni, babamın çay ocağının Sirkeci'de oto yedek parça toptan satış yapan firmaların bulunduğu bir handa olmasıydı. Bu durum sektöre daha genç yaşında sıcak bakmaya başlamama sebep olmuştu.

Akü sektörüne nasıl geçiş yaptınız ve ardından şirketinizin kuruluşu nasıl gerçekleşti?

Ticari hayatımız raflarımızda önce başka marka akülerin yer alması ile başladı. Sektörde geçtiğimiz 25 yıl boyunca müşteri portföyümüzün yüzde 60'ına yakını bir şekilde akü konusuyla ilgiliydi. Özellikle işe başladığımız ilk yıllarda merdiven altı tabiri ile akü imalatı yapan 5-6 civarında elektrikçi müşterimiz bulunuyordu. Teknolojiye ayak uydurup, kendilerini geliştiremedikleri için zamanla hepsi kaybolup gitti. Bu yıllarda aküye olan aşinalığımız, bu konuda bizi ciddi başarıya ulaştırmıştı.

Doğanay Otomotiv hakkında bilgi vermişsiniz? Şirket günümüzde nasıl bir yapıya kavuştu?

Çay ocağımızın otomotiv sektöründe bir iş hanında olması nedeni ile amcam Doğan Yakut'un, abisine 'Ben artık çaycılık işini bırakıp, otomotiv ile ilgili dükkân açacağım' demesiyle başladı. Sektör ve piyasa konusunda sıfır bilgiyle amcam, büyük bir medeni cesaretle göstererek



sektöre giriş yapmıştı. 3-4 yıllık süreç içinde çeşitli ortaklıklar kurdu ve 1982'de tek başına Doğanay Otomotiv olarak sektöre adım attı. İmkânların çok sıkıntılı ve zor olduğu süreçte çok ciddi emekler vererek bu günlere gelmemizde büyük katkısı oldu. Sektöre olan bağlılığım ve heyecanım sayesinde okul tatillerinde ve boş zaman fırsatı bulduğum her an heyecanlı dükkâna gidiyordum. Sektör bana o kadar cazip gelmişti ki lise biter bitmez, üniversite hayatını bir kenara bırakıp elektrik pazarında etkin bir firmada işe başladım. Sektörde 3-4 yıllık hızlı bir eğitimden sonra askere gittim. 1991'de askerlik dönüşü Doğanay Otomotiv'de tam gaz çalışmaya başladım. İki yıllık çok hareketli işlerden sonra elektrik konusunda grup şirketi olan Bir-Işık A.Ş.'ye ortak olduk. Amcam Doğan Yakut, grubun yönetim kurulunda uzun yıllardır görev yapıyor.

Amcamın yatırımsal ve finansal hareketleri, benim ve ekibimin sahadaki akıllı çalışmaları ile bugün elektrik pazarında Türkiye genelinde ilk 10 firmadan birisi konumundayız. Doğanay Otomotiv bir aile şirketi olup, Doğan Yakut önderliğinde Adem Yakut, Raif Yakut, Burak Yakut'un idari yönetiminde 11'i plasiyer, 34



*KARŞILIKLI GÜVEN
VE SAMİMİYET,
MARKAYI
KABULLENME
VE PAZARDA
KENDİ MARKAMIZ
GİBİ SATIŞ
POLİTİKASIYLA
YİĞİT AKÜ, DİĞER
BAYİLİKLERİN
ÖNÜNE GEÇTİ
VE EN ÖNEMLİ
BAYİLİKLERİMİZDEN
BİRİSİ OLDU.*



çalışan ile sektörde var olmaya devam ediyor ve edecek.

Yiğit Akü ile birlikte çalışmaya başlamanızın hikâyesini anlatır mısınız?

Sirkeci de ulaşım ve operasyonun zor olduğu yıllarda satışını yaptığımız akü markaları ile müşterilerimize hizmet verirken yaşadığımız olumsuzluklardan dolayı, akü işini bırakmayı düşünür hale gelmiştik. O anda Yiğit Akü'den randevu aldık. Görüşmemiz sonrasında bizi en çok cezbeden yerli ve milli sloganı ile Yiğit Akü bayilik görüşmeleri yapmaya karar verdik. Karşılıklı görüşmeler sonunda bir anda kendimizi Yiğit Akü bayisi olarak bulduk. Bizim akü ile yolculuğumuz işte tam burada başladı. Teşekkürler Yiğit Akü!

Sizi hangi unsurlar Yiğit Akü markası ile birlikte ilerlemeye yöneltti?

Yiğit aküye yapmış olduğumuz ilk Ankara ziyaretimizde, Yiğit camiasıyla aramızda çok güzel bir elektrik oluştu. Fabrikanın yönetim yapısıyla firmamızın yönetim yapısı birbirine çok yakındı. Firma sahiplerinin sıcak tavırları ve özgüvenleri markaya olan bağlılığımızı artırmıştı. Yiğit markası bizim için 25'e yakın bayiliklerimizden sadece birisiydi. Karşılıklı güven ve samimiyet, markayı kabullenme ve pazarda kendi markamız gibi satış politikasıyla diğer bayiliklerin önüne geçti ve en önemli bayiliklerimizden birisi oldu.

Yiğit Akü ile iş birliğiniz başladıktan sonra şirketiniz gelişim kaydetti mi? Yiğit Akü'nün şirketinizi hangi bakımdan güçlendirdiğini düşünüyorsunuz?

Yiğit Akü ile başladığımız ilk 2-3 yıl Sirkeci'deki operasyon zorluğu nedeni ile 3 bin adeti geçemiyorduk. Sirkeci'yi bırakıp Ataşehir'de kendi plazamıza geçtikten sonra firmaların



birbirlerine karşılıklı güvenleri ile 3-5 yıl içinde adet bazında ciddi rakamlara ulaşıldı. Yiğit Akü kalitesindeki ve teknolojisindeki önemli gelişmeler, İstanbul bayilerinin dik duruşları ve markayı benimsemeleri ile Yiğit Akü İstanbul'da da, Anadolu'da olduğu gibi arandığı bir marka haline geldi. İstanbul ve çevre illerimizde Yiğit ve DGA olarak 500'ün üzerinde tali bayimize günlük olarak hizmet vermekteyiz.

Başta pandemi olmak üzere son üç yılda iş dünyasını etkileyen birçok gelişme yaşandı. Bu süreçte Yiğit Akü gibi bir şirket ile iş birliği içinde olmanın hangi faydalarını gördünüz?

Pandemi süreci dünyada olduğu gibi ülkemizde ve bizlerde de sıkıntılı zamanlara sebep oldu. Bu süreçlerde hepimizin ortak hedefi önce sağlıktı. Yaşanılan süreçte ticaretin zor olduğu aylarda zincir halkası gibi birbirimize maddi ve manevi destek verdik.

Yüzde 100 milli sermayeli bir şirket olmasıyla Yiğit Akü sektöründe diğer firmalara göre hangi avantajları sağlıyor?

Yiğit Akü ile ilk yola çıktığımızda yerli ve milli sloganının pazar payında bizlere ciddi katkısı oldu. Doğanay Otomotiv, akü sektöründe var olduğu müddetçe Yiğit markasında vazgeçmeyecek ve bir sonraki nesle de aynı heyecan ve isteği aşılayacaktır.

Yiğit Akü son kullanıcı tarafında nasıl değerlendiriliyor? Müşterilerinizin görüş ve düşüncelerini paylaşabilir misiniz?

Özellikle son yıllarda aküdeki kalitemizin artışı pazarda marka imajını önemli şekilde güçlendirdi. Gerek tali bayilerden, gerek son tüketicilerden almış olduğumuz olumlu eleştiriler, bizleri Yiğit markamıza ve firmamıza daha sıkı bağlıyor.

Yiğit Akü ile şirketinizin iletişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İletişim konusunda en küçük bir problem yaşamadık. İstedikimizde imalat müdüründen pazarlama müdürüne, satış müdüründen genel müdüre, hatta şirket kurucularına dahi sorunsuz ulaşmak bizleri son derece mutlu ediyor.

Yiğit Akü A.Ş. markalarından hangilerini iş yerinizde bulunduruyorsunuz? Dağıtımını yaptığınız ürünleri öğrenebilir miyiz?

Yiğit Akü, DGA akü ağırlıklı olarak starter akü satmaktayız. Kısmen de olsa endüstriyel akü konusunda hareketlenme başladı. Yiğit Akü haricinde yaklaşık 100'e yakın bayilik, 135 bin kalem ürünle sektörde hizmet vermekteyiz. İstikrarlı olarak her yıl Yiğit Akü

“

**İSTİKRARLI OLARAK
HER YIL YİĞİT AKÜ
SATIŞIMIZA YÜZDE 10
İLAVE EDEREK DEVAM
EDİYORUZ.**

”



satışımıza yüzde 10 ilave ederek devam ediyoruz.

Yiğit Akü, ürün yelpazesinin geniş olmasıyla da dikkat çekiyor. Müşterilerinizden gelen talebi karşılamakta faydası oluyor mu?

Kesinlikle faydası olmaktadır. Akü konusunda kendimizi geliştirmeye ve daha çok satış alanı üretmeye sebep oluyor.

Şirketiniz çatısı altında müşterilerinize hangi hizmetleri veriyorsunuz?

Elektrik, mekanik, forklif ve ağır vasıta olmak üzere 135 bine yakın ürün yelpazesıyla bin 200 noktaya 8 küçük ticari, 3 adet büyük ticari bayilerimize haftada en az 3 defa uğramak kaydıyla hizmet veriyoruz.

Şirketinizin akü sektöründe ortaya koyduğu yenilikçi bir hizmet var mı? Sizi diğer bayilerden öne taşıdığını düşündüğünüz firma özellikleriniz nelerdir?

Özellikle endüstriyel konusunda ciddi hamlelerimiz var. Yiğit Akü'nün diğer bayiliklerden farkı stok ömrünün ortalama 30 günü geçmemesi, dağıtılan ürünlerin tali



YİĞİT AKÜ'NÜN DİĞER BAYİLİKLERDEN FARKI STOK ÖMRÜNÜN ORTALAMA 30 GÜNÜ GEÇMEMESİ, DAĞITILAN ÜRÜNLERİN TALİ BAYİLERİMİZDEN 40-45 GÜN İÇİNDE DİREKT TÜKETİCİYE ULAŞTIRILMASI.



bayilerimizden 40-45 gün içinde direkt tüketiciye ulaştırılması.

Şirketiniz açısından 2022 yılının nasıl geçtiğini değerlendirebilir misiniz?

Dünyada ve ülkemizdeki ekonomik sıkıntılara rağmen, sektörümüzün bu konuda çok yara almadığını düşünenlerdenim. Her şeye rağmen 2021 ve 2022'nin ekonomik anlamda çok sıkıntılı olmadığını söyleyebilirim.

Şirketinizin gelecek planlaması hakkında bilgi alabilir miyiz? Gündemde yeni yatırımlar bulunuyor mu?

Şirket merkezimize yakın bir yerde yeni bir plaza inşaatına başladık. Kısmet olursa oradaki ticari hedefimiz tamamen akü konusu ile ilgili olacak. 2023-2024 yıllarından itibaren endüstriyel ve sulu akülerde farklı projeler ve operasyonlarımız olacaktır.





AVRUPA'NIN EN GÜÇLÜ EKONOMİSİ:

ALMANYA

GÜCÜNÜ GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İHRACATTAN ALAN ALMANYA, DÜNYANIN DÖRDÜNCÜ BÜYÜK EKONOMİSİ OLARAK DİKKAT ÇEKİYOR. YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRÜNLERİ VE ÜRÜN KALİTESİNDEKİ ÜSTÜNLÜĞÜ İLE DİĞER ÜLKELERDEN FARKLILAŞAN ALMANYA'DA EĞİTİMLİ NÜFUSUN GENİŞ OLMASI VE İŞ GÜCÜNÜN GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE TAŞIDIĞI ÜST DÜZEY STANDARTLARIYLA DAHA FARKLI BİR KONUMDA GÖRÜLÜYOR. DİĞER YANDAN ÜLKE, DÜNYANIN EN ÖNEMLİ MARKALARININ GENEL MERKEZLERİNE EV SAHİPLİĞİ YAPIYOR OLMASIYLA HAREKETLİ BİR TİCARET HAYATINA SAHİP. ÜLKEDE FAALİYET GÖSTEREN ŞİRKETLERİN AR-GE YATIRIMLARI İÇİN AYIRDIKLARI PAYIN BİLANÇOLARINA ORANLANDIĞINDA DÜNYA ORTALAMASININ ÜSTÜNDE ÇIKIYOR OLMASI DA ALMANYA'YI İZLEMeye DEĞER BİR NOKTAYA TAŞIYOR.

Almanya, yüksek oranda sanayileşmiş yapısı, çeşitlendirilmiş ve istikrarlı ekonomisi ile Türkiye'deki çeşitli işletmeleri için uzun vadeli potansiyel sunuyor. Ülkenin bu potansiyeli hem Türkiye hem de diğer dünya ülkeleri için güvenilir ve sürdürülebilir bir ticaret ortağı olmasını beraberinde getiriyor ve bu güvenin kaynağını Almanya'nın yüksek nüfusu, üretim ve alım gücü oluşturuyor.

Avrupa Birliği'nde (AB) 84 milyonluk nüfusuyla en kalabalık ülke olan Almanya, 2021 yılındaki 3,57 trilyon dolarlık GSYH büyüklüğü ile bölgede lider, dünyada ise dördüncü sırada yer alıyor. Dünya ithalatındaki yüzde 6,5'lik payı ile ABD ve Çin'in ardından en çok ithalat yapan üçüncü ülke konumundaki Almanya, Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre 2021 yılında yıllık reel olarak yüzde 2,8 oranında büyüdü. Almanya ekonomisinin 2022 yılında ise yüzde 2,1 oranında büyüyeceği öngörülüyor.

Birleşmiş Milletler (UN) Comtrade verilerine göre 2021 yılında gerçekleştirdiği 19,3 milyar dolarlık ithalat ile Almanya, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülke statüsünde yer alıyor. Türkiye'nin

*ALMANYA,
TÜRKİYE'NİN
TOPLAM İHRACATI
İÇERİSİNDE 2017-
2021 YILLARI
ARASINDA YILLIK
ORTALAMA
YÜZDE 10'LUK
SÜRDÜRÜLEBİLİR
BİR PAYA SAHİP
OLAN KONUMUNU
BÜYÜTEREK DEVAM
ETTİRİYOR.*





ihracat yaptığı ülkeler arasındaki lider pozisyonunu uzun yıllardır koruyor. Almanya, Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde 2017-2021 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 10'luk sürdürülebilir bir paya sahip olan konumunu büyüterek devam ettiriyor. Türkiye'nin Almanya'dan ithalatı verisine bakıldığında ise 2021 yılındaki 21,7 milyar dolarlık ithalat ile Türkiye, toplam ithalatının yüzde 8'ini Almanya'dan gerçekleştiriyor.

2021'DE TİCARET HACMİ REKOR SEVİYEYE ULAŞTI

Türkiye ile 27 AB ülkesi arasındaki mevcut ticaret hacminin yaklaşık dörtte birini Almanya ile Türkiye oluşturuyor. 2020'de Covid-19 pandemisi kaynaklanan gelişmelerden ötürü karşılıklı ticaret hacmi gerilese de bu süreç içerisinde iki ülkenin iş birlikleri derinleşti. 2021 yılında Türkiye ile Almanya arasındaki ikili ticaret hacmi rekor seviyeye ulaştı. Karşılıklı ticaretin 41 milyar doları aştığı Almanya ile ticaret ortaklığımız gelecek yıllarda korunarak, son 5 yıldaki yıllık ortalama yüzde 5'lik büyümenin sürdürüleceği tahmin ediliyor.

Alman ekonomisinin uzun yıllardır itici gücü olan imalat sanayiinin en gelişmiş sektörleri arasında sanayi makinaları, otomotiv ve kimya endüstrisi yer alıyor. Son yıllarda bu sektörlerin

*ALMAN OTOMOTİV
ENDÜSTRİSİ
KÜRESEL GÜCÜNÜ
KORURKEN
OTONOM SÜRÜŞ
TEKNOLOJİLERİ
BAŞTA OLMAK
ÜZERE YÜKSEK
TEKNOLOJİLİ
OTOMOTİV
ÜRÜNLERİYLE
KONUMUNU
GÜÇLENDİRİYOR.*

yanı sıra artan küresel teknoloji yatırımlarını takiben Almanya'da telekomünikasyon ve bilgi teknolojileri alanlarına verdiği önemi artırdı.

Şüphesiz ki dünyada otomotiv sektörünün tarihini Almanya olmadan anlatmak mümkün değil... İlk otomobilin icadından günümüze kadar gelen zamanda Almanya merkezli şirketler, üreticiler, mühendisler ve alanında üst düzeyde uzmanlaşmış iş gücüyle hep ön planda oldu. Alman otomotiv endüstrisi geliştirdiği yeniliklerle, yüksek teknoloji içeren ürünleriyle, üstün kaliteli ve üst sınıf markalarıyla hep dikkat çekti. Ülke ekonomisinin bel kemiği olarak nitelenen otomotiv endüstrisi ise küresel gücünü günümüzde korurken, otonom sürüş teknolojileri başta olmak üzere yüksek teknoloji otomotiv ürünleriyle konumunu güçlendiriyor. Otomotiv sektöründe bir küresel güç olarak görülen Almanya aynı zamanda dünyanın önde gelen güçlü ülkeleri arasında yer alıyor.

DIESELGATE AĞIR ETKİLEDİ

Almanya'nın otomotiv endüstrisi ile ilgili bazı değerlendirmeler ülkenin bu alandaki gücünü bir kere daha gözler önüne seriyor ve bu gelişmenin gelecekte de sürdü-

RAKAMLARLA ALMANYA EKONOMİSİ

Nüfus:

83.292.000
(2022, IMF tahmini)

Başkent:

Berlin

GSYİH (Milyon \$)

4.256.540
(2022, IMF tahmini)

KBGSYİH (\$)

51.104 (2022, IMF tahmini)

Büyüme Oranı:

%2,1 (2022, IMF tahmini)



ALMANYA'DA YÜKSEK ENERJİ FİYATLARI ÜRETİMİ YAVAŞLATIYOR

Alman Federal İstatistik Kurumu (Destatis) tarafından açıklanan verilere göre ülkede sanayi ve inşaat sektörü ile birlikte enerji tedarik firmalarının üretimi Temmuz 2022'de bir önceki aya göre yüzde 0,3 oranında azalma yaşandı. Bununla birlikte Reuters'in düzenlediği ankete katılan ekonomistler, 2022'nin haziran ayında yüzde 0,8'lik revize edilmiş bir büyümenin ardından aslında yüzde 0,5'lik biraz daha keskin bir düşüş yaşanmasını beklediklerini ifade etmişlerdi. Konuya ilişkin olarak açıklama yapan Federal Ekonomi ve İklim Koruma Bakanlığı ise Almanya'nın yılın üçüncü çeyreğine çok zayıf bir giriş yaptığını belirtiyor. Bakanlık ayrıca Rusya'nın gaz tedarikine yönelik aldığı kararların Almanya'yı kış aylarında daha da zora sokacağını da ifade ediyor. Haziran ayı verilerine kıyasla temmuz ayında sadece enerji ve inşaat sektöründe üretimin artış kaydettiği görülüyor. Aynı dönemde özellikle otomotiv sektörünün başı çektiği yüzde 4,6 oranındaki düşüş ile sanayi sektörünün genel üretimi yüzde 1 oranında azaldı. Sanayi üretimindeki düşüşün Alman ekonomisinin büyümesine engel olduğu ve üçüncü çeyreğin olumsuz etkileneceği beklenirken ankete katılan ekonomistler Alman ekonomisinin sonbaharda resesyona gireceğini tahmin ediyor.



rülebilir şekilde devam edeceğini gösteriyor. Bu değerlendirmelerden bir kaçına göz atıldığında Almanya öncelikle araç üretiminde öne çıkıyor. Almanya 2021 yılında 3.1 milyon adet yolcu taşıtı üretimiyle Avrupa'nın lider taşıt üreticisi konumunu pekiştirdi. Uluslararası çapta üretim hattından çıkan her 5 otomobilden biri Alman OEM firmaları tarafından üretildi. Bunun yanı sıra Alman OEM şirketleri küresel boyutta otomotiv sektöründe yapılan AR-GE yatırımlarının 3'te birini gerçekleştirdi. Almanya'nın yerli sanayisinin elde ettiği toplam gelirin yüzde 24'ü otomotiv endüstrisi tarafından oluşturuldu. Diğer yandan Almanya'da üretilen otomobillerin yüzde 77'si ihraç edildi.

Alman otomotiv endüstrisinin üzerinde "Dieselgate" skandalının kara bir bulut gibi hâlâ dolıştığını söylemek mümkün. Hatırlanacağı üzere ABD'de patlak veren skandalda Çevre Koruma Ajansı (EPA) Alman otomotiv devi bir markanın ürettiği otomobil modelinde dizel motor emisyo-

%5

**TÜRKİYE'NİN
ALMANYA'YA
YAPTIĞI OTOMOTİV
SEKTÖRÜNDEKİ
İHRACATIN 2017-
2021 ARASINDA
YILLIK ORTALAMA
YÜZDE 5 BÜYÜME
KAYDettiği
GÖRÜLÜYOR.**

nunu düşük göstermek üzere bir yazılım ile donatıldığını tespit etmişti. Alman firma yüklü bir tazminat ödemek durumunda kalırken ABD pazarında Alman otomotiv endüstrisine duyulan güven sarsılmıştı. Günümüzde otomobillerde elektrik dönüşüm Alman firmaların güven tazelemesi için bir fırsat olarak görülürken, kaderin cilvesi sayılabilecek bir gelişmeyle ABD merkezli dünyaca ünlü bir elektrikli otomobil üreticisi firma ise üretim tesisi yatırımı için Almanya'yı tercih etti.

Türkiye'den Almanya'ya yapılan ihracatın yarısını oluşturan en önemli ilk üç sektör arasında otomotiv ve aksesuarları, makine ve tekstil yer alıyor. Türkiye'nin Almanya'ya yaptığı otomotiv sektöründeki ihra-



*ALMANYA PAZARINDA
GÜÇLÜ FİRMALARIN
TEDARİKÇİSİ
OLMANIN YANI
SIRA SEKTÖRÜNDE
KÜRESEL ÇAPTA
ÜRETİM YAPAN KOBİ
ÖLÇEĞİNDE HATIRI
SAYILIR FİRMALAR DA
BULUNUYOR.*

catın 2017-2021 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 5 büyüme kaydettiği görülüyor. 2020 yılında Almanya ile arasındaki ticarette 5 milyar doları aşkın açık veren Türkiye, 2021'de açığı 2.4 milyar dolar seviyesine düşürdü. Almanya pazarında güçlü firmaların tedarikçisi olmanın yanı sıra sektörde küresel çapta üretim yapan KOBİ ölçeğinde hatırı sayılır firmalar da bulunuyor. Türkiye'deki üreticilerin bu firmalarla bağlantı kurarak Brexit, pandemi, enerji krizi ve tedarik zincirindeki aksamalar gibi pek çok unsurdan etkilenecek dengeyi yeniden sağlamak isteyen firmalarla iş birlikleri oluşturma şansı bulunuyor.



ALMANYA'DA 30 YIL SONRA İLK KEZ DIŞ TİCARET AÇIĞI GÖRÜLDÜ

Rusya ve Ukrayna arasındaki gerilimden kaynaklanan enerji tedariki sorununun etkileri Almanya ekonomisine yansıyor. Mayıs 2022'de Almanya'nın ihracatı Nisan 2022'ye göre takvim ve mevsimsellikten arındırılmış bazda yüzde 0,5 oranında düşerken ithalat yüzde 2,7 oranında arttı. Almanya İstatistik Ofisi'nin açıkladığı geçici istatistiklere göre ihracat Mayıs ayında bir önceki yıla göre yüzde 11,7 ithalat yüzde 27,8 arttı. Almanya, Mayıs 2022'de takvim ve mevsimsel arındırılmış verilere göre toplam 125,8 milyar euro değerinde mal ihraç ederken 126,7 milyar euro değerinde mal ithal etti. Böylece dış ticaret dengesi Mayıs 2022'de 1 milyar euro açık verdi.

TÜRKİYE'NİN ALMANYA İLE ARASINDAKİ İKİLİ TİCARET VERİLERİ (MİLYON \$)

Yıl	İhracat	İthalat	Fark
OCAK-TEM 2022	12.113,5	13.278,5	-1.165,0
2021	19.311,0	21.726,3	-2.415,3
2020	15.978,6	21.732,7	-5.747,7
2019	16.617,2	19.280,3	-2.663,1
2018	17.353,4	21.535,2	-4.181,8
2017	16.356,3	22.281,3	-5.925,0
2016	15.164,9	22.647,5	-7.482,6
2015	14.490,4	22.735,8	-8.245,4
2014	16.275,3	23.482,1	-7.206,8
2013	14.832,5	25.598,4	-10.765,9

Kaynak: TÜİK

SEYAHAT TUTKUSU İLE HAYATLARI DEĞİŞTİ

İDİL VE BURAK İÇİN SEYAHAT BİR TUTKUYDU VE BİRLİKTE GEZDİKLERİ YERLERİ FARKLI HESAPLARDA PAYLAŞMAKTANSA KURDUKLARI "ORALARNERELER" KANALIYLA İNSANLARIN BEĞENİSİNE SUNDULAR. EN BÜYÜK İLGİYİ İSE SATIN ALDIKLARI O 302 MODEL İKONİK OTOBÜSÜ KARAVANA ÇEVİRME HİKÂYESİNİ ANLATTIKLARI BÖLÜMLER ÇEKTİ.



Klinik Psikolog İdil Duran ve marangoz eşi Burak Duran, seyahat tutkularını önce birlikte paylaştılar ve ürettikleri dijital içeriklerle insanlarla paylaşmaya başladılar. Şimdiyse bir yaşam alanına çevirdikleri otobüsleri "Göçebe" ile Türkiye'yi geziyor ve gittikleri yerlerde yaşayan insanlarla yeni bağlar kuruyorlar. Alışılmışın dışında kurdukları hayat sayesinde doğa ile iç içe olmayı tecrübe ediyorlar.

İdil ve Burak Duran çifti "oralarnereler" diyerek başladıkları ve çocukları Güneş'in de katıldığı yolculuklarını ve Göçebe'nin hikâyesini paylaştı.

Öncelikle sizleri tanımak isteriz. "oralarnereler" kanalını kurmadan önce nasıl bir hayatınız vardı?

Herkese selamlar sevgiler, öncelikle Türkiye'ye değer katan, yerli üretimde dev bir marka olan Yiğit Akü'ye tüm okuyucuların nezdinde teşekkür ederiz.

Ben İdil, klinik sağlık psikoloğuyum. Oralarnereler kanalımızı balayımız ikinci günü Sri Lanka adasında dünyanın en iyi tren yolculuklarından birini yaparken açtık. Aslında evliliğimizle başlayan bir hikâye bu... Daha öncesi ise durmadan çalışan, fakat gezmeyi hiç bir zaman elinden bırakmayan bir beyaz yakaydım. Kendi muayenehanemi açtıktan sonra çok daha rahat ve esnek çalışma saatleri ile daha fazla gezmeye başladık. Şu anda da hem işimi yapıyor, hem çocuğuma bakıyor hem de oralarnereler diyerek bir yaşam sürüyoruz.

Ben Burak. Marangoz, tasarımcı ve işletmeciyim. Marangoz bir esnafın çocuğu olarak çalışma hayatım ilkokul öncesine dayanıyor. Hayatım boyunca durmadan çalışma fikri evlenmeden kısa bir süre önce değişti ve bunun üzerine İdil ile bir yolculuk esnasında tanıştık. Oralarnereler bizim evliliğimiz ile başladığı için 'Neden aynı yerleri gezip ayrı hesaplarla aynı kareleri paylaşalım ki' dedik ve en güzelini seçip bir sayfada paylaşmaya başladık.

Kanalınızda farklı alanlarda paylaşımınız olsa da seyahat tutkunuzun ağır bastığını görmekteyiz. Bu tutkunuzu nasıl tarif edersiniz?

Kendini keşfe yolculuk; aslında çıktığımız her seyahat... Her şehirde her insanda kendimizi daha çok tanıyoruz. İşimizi severek yaptığımız mesleklerimizden dolayı yani psikolog ve zanaat-kârlığımızdan, gezilere, çekimlere ayrı bakış açısını



“

*KENDİNİ KEŞFE
YOLCULUK; ASLINDA
ÇIKTIĞIMIZ HER
SEYAHAT... HER
ŞEHİRDE HER
İNSANDA KENDİMİZİ
DAHA ÇOK
TANIYORUZ.*

”

da katabiliyoruz. Özellikle doğada geçirdiğimiz zamanlarda, kamplar ve uzun yürüyüş rotalarında sınırlarımızı zorlarken korkularımızın üstüne gidiyor ve becerilerimizi geliştiriyoruz.

Yurt içi ve yurt dışında pek çok yer ile ilgili seyahat deneyimlerinize kanalınızda tanık oluyoruz. Sizi en çok hangi şehir ya da ülke etkiledi?

O kadar çok ülke ve şehir var ki dünyada... Türkiye'de bir kaç yer hariç tüm şehirlere gitmişizdir. Asya kıtası bizi daha çok cezbederken en hayran olduğumuz şehir İstanbul'dur. Üç imparatorluk görmüş tek şehir İstanbul, tarih ve coşku dolu. Kaos varken bir taraftan da huzur veriyor. O yüzden ülke de Türkiye olabilir.



Yayınladığınız bir videonuzda trende başlayan yolculuğunuz, Konya'da otobüs satın alarak başka bir boyut kazanıyor. Kısaca böyle özetliyor olsak da bu yolculuğa nasıl başladığınızı ve nerelere varmak istediğinizi öğrenebilir miyiz?

Karavan hayalimiz hep vardı. Ama ondan önce bir köy projemiz vardı yıllardır. Pandemi ile bu sektöre uğrayınca biz de karavanda yaşamaya karar verdik. Ruhumuzu daha dingin bir hale getirmek, sade ebeveyn olup doğada çocuğumuzla beraber öğrenmek istiyoruz. Güneş'in karakter eğitimini bizzat alanda alması, dokunarak tadarak öğrenmesi, doğal bir ortamda hayvanlarla, güzel insanlarla büyümesi bizim varmak istediğimiz yer.

İkonik bir otobüs olan O 302'yi tercih etme nedenlerinizi paylaşır mısınız?

İlk önce İdil'in bu aracı gördüğünde verdiği heyecanlı tepki oldu. Sonrasında 'O302'yi neden almamız' ve 'Neden almamamız'ı düşündük. 15 dakikada karar verdik, 1 gün sonra aldık. Moto-

“

*RUHUMUZU
DAHA DİNGİN BİR
HALE GETİRMEK,
SADE EBEVEYN
OLUP DOĞADA
ÇOCUĞUMUZLA
BERABER ÖĞRENMEK
İSTİYORUZ.*

”

runun kolay basit ve kara düzen olması ile elektronikten uzak, nerede usta bulsak yapılabilir olması çok önemli. O302'ler Türkiye'de insanları şehirden şehire taşımaya bırakın, hacı adaylarının Mekke'ye götürülen bir otobüstür. Motorunun bu kadar güzel olması ve karakterli bir suratı olması, yaşanmış hikâyelerin çok olması da diğer etkenler...

Bir otobüsü yaşam alanına ya da bir eve çevirmek nasıl bir deneyim oldu, en çok hangi aşamada zorlandınız?

Hareketli bir aracı yaşam alanına çevirmek çok basit görünse de kendi içinde halen Türkiye'de AR-GE'si çok yapılmayan bir alan. Tinyhouse ya da bungalovlar oldukça popülerken pandemi ile karavanlar da daha revaçta oldu. Ancak sektörde alt yapı

olmadığından yorucuydu. Piyasada da bir kaç yıl içinde bozulan ya da ikinci el satılan karavan doldu. En çok demir aksamı ve bilmediğimiz bir alan olan kaynak kısmında zorlandık.

Karavan hayatı pek çok kişiye cazip gelir, yalnız ilk adımı herkes kolay kolay atamaz. Yeni başlamayı düşünenler için yaşadığınız deneyimler doğrultusunda tavsiyelerinizi öğrenebilir miyiz?

Bize en çok sorulan sorulardan biri budur. Bizim de verdiğimiz ilk öneri kendini tanımak. Ne seversiniz, ne istersiniz, nasıl bir yaşam hayal ediyorsunuz, hafta sonu için mi yoksa daha uzun tatiller için mi araç bakıyorsunuz ya da temelli mi? Konfor alanından çıkmadan insanlar karavan almak istiyor. Ancak konfor alanından çıkmadan, doğayı tanımadan, elleri takım taklavat tutmadan karavan işine girmek; yani almak, yapmak istemek hayal kırıklığı ile sonuçlanabiliyor. Ve bunu satılık karavan ilanlarından anlayabiliriz. Yapabiliyorsanız çadırılı bir kamp deneyimi yaşayın. Nele ihtiyac duyduğunuzu görürsünüz ve minimal bir hayat size nasıl geliyor anlamış olursunuz. İkincisi almadan önce mutlaka kiralayın. Mesela motokaravan mı çekme karavan mı? Bunu de-

“

**KAÇ TANE
FIRINCI MEHMET
ABI, KAÇ TANE
BAKKAL AHMET
TANIYABİLİRSİNİZ?
BİZİM ŞİMDİDEN
BİRÇOK AMCAMIZ,
ABİMİZ,
TEYZELERİMİZ VE
ABLALARIMIZ VAR.**

”

nemeden bilemeyebilirsiniz. Küçük mü büyük mü, 4x4 mü, duşlu mu lüks mü yoksa daha basit mi... Bunları hep denemek lazım ki, ihtiyacınızı anlayabilirsiniz.

Her sabah uyandıktan sonra perdeleri farklı bir manzaraya açmak nasıl bir duygu? Karavan hayatına adım attıktan sonra farkına vardığınız en ilginç deneyiminiz ne oldu?

Biz zaten kampçılığı da bu şekilde yaşıyorduk. Türkiye'deki uzun yürüyüş rotalarını sırtımızda çadırımızla yürüyorduk. Her gün kilometrelerce yürüyüp çadırımızı seçtiğimiz noktaya kuruyorduk ve fermuarını açtığımız her sabah başka bir hayali süslüyorduk. Şimdi karavan ise bunun daha konforlusunu. Hele ki Göçebe... Bir insan hayatına ne kadar komşu sığdırabilir ki? Türkiye'nin her yerinde bir komşunuz olduğunu düşünün. Kaç tane fırıncı Mehmet Abi, kaç tane Bakkal Ahmet tanıyabilirsiniz? Bizim şimdiden birçok amcamız, abimiz, teyzelerimiz ve ablalarımız var. Güneş'in de çok güzel bir mirası var önünde. Belki maddi değil ama manevi öğretisi bol olacak.

Karavan ile seyahat etmenin ya da karavanda yaşamının insanı en çok zorlayan yanı nedir? Karavancılığa yönelecek kişilerin göze alması gereken en büyük zorlukları nasıl tanımlarsınız?

Bizimki gibi bir otobüs ise bu karavan, nereye çekeceğiniz büyük bir sorun aslında. Ondan da öncesi tabii ki artık yakıt... Karavancılığa yönelecekler de bir takım zorluklarla karşılaşabilirler. Örneğin su sıkıntısı, kullanım ve yaşam alanının darlığı, elektriği üretmek değil, depolamak gibi. Biz su deposunu 2 tona yakın yaptık ve Yiğit Akü'nün de jel aküleri ile bir evde kullanılabilecek tüm elektrikli eşyaları çalıştırabilecek ve elektriği depolayacak gücümüz var.





Hatırı sayılır bir takipçi kitlesine ulaştığınızı görüyorsunuz. Seyahatlerinizin sırasında sizi tanıyan kişiler ile karşılaştığınızda tepkileri nasıl oluyor?

Hatırı sayılır bir takipçi kitlesi demek yerine hatırı sayılır bir oralarnereleler ailesine ulaştık. Ve bunu çok kez yaşadık ki başımız sıkışsa yardımımıza koşacak binlerce aile dostumuz var. Bunu samimiyetle söylüyoruz ki, karşılaştığımızda sanki yıllardır tanıyormuşçasına bir enerji ile sohbet başlıyor. Güneş'i torunları ya da yeğenleri olarak görüyorlar ve seviyorlar. Ve sanki bir daha görüşecekmişçesine ayrılıyoruz.

Karavan kurulumunuz hakkında bilgi verir misiniz? Elektrik tesisatı kurulumunu nasıl yaptınız ve hangi aküyü kullanmayı tercih ettiniz?

Göçebe karavan kurulumunda bir evde olması gereken birçok şey mevcut. Ayrı banyo, tuvalet, yatak odası, pişirme ve yıkama olmak üzere iki ayrı mutfak ve daha birçok yenilikler var. Elektrikli karavanların en önemli bölümü diyebiliriz. Halen ülkemizde bilgi kirliliği ile süren karavan tesisat projeleri devam ediyor. Karavanlarda elektrik kaynaklı çok yangın çıkmakta. Hem güvenlik açısından hem de verim açısından doğru ekipman ve ekip ile iş yapılması şart. Çünkü merdiven altı işler ile bu konu bir hayli çoğaldı. İşin içerisinde Çin malları da girince karavan çok tehlikeli bir yaşam alanına dönüyor. Her zaman söylüyoruz ki enerjiyi üretmek çok kolay, artık zor olan onu doğru depolamak. Biz de bu sebeple Yiğit Akü'nün 200 amperlik 8 adet jel aküsünü seçtik. Bizim tüm enerjimizi depolayacak olan bu yaşam aküleri hem güvenlik açısından hem de ürettiğimiz enerjiyi doğru tüketebilmek ve tekrar doldurabilmek açısından çok önemli. Bununla beraber uzun yıllar akünüz ile ilgili sorun yaşamamanız. Bu yüzden de 'Yiğit Akü ileriye götürür' diyoruz.

Adını Göçebe koyduğunuz otobüsünüz diğer O 302'lerde olmayan hangi teknik özelliklere sahip? Karavan dönüşümünün yanı sıra yaptığınız başka geliştirmelerden de bahsedermisiniz?

Göçebe'nin en önemli özelliği bizimle konuşabilen akıllı bir araç olması. Kendi iç havasını tespit edebilen ve kirliliği havayı ozon ile temizleyen bir karavan. Atık suyunu da ozonlayarak toprağımıza ve çevremize duyarlı bir araç. Banyomuz ise aynı zamanda çamaşır kurutma odamız. Camlarımız ısıt-



YİĞİT AKÜ'NÜN JEL AKÜLERİ İLE BİR EVDE KULLANILABİLECEK TÜM ELEKTRİKLİ EŞYALARI ÇALIŞTIRABİLECEK VE ELEKTRİĞİ DEPOLAYACAK GÜCÜMÜZ VAR.



malı ve çift cam olmasıyla dünyada eşi benzeri yok diyebiliriz. 2 tona yakın su deposu ile sınıfında en büyüklerin arasında. Raylı sistem ile dışarı çıkabilen 9 metrekare verandası var. Güneş panellerinin raylı sistemle aracın dışına çıkabilmesi ve terası tamamen kullanıyor olması. 2 metre kare sebze serası ile belki Türkiye'de tek olabilir. Göçebe'nin kullanılabilir alanı 52 metrekare, belki bu alan ile Türkiye'de en çok kullanım alanına sahip olan araçlardan biri oluyordur. Tabii bunlar ilk ve tek olmak için değil ihtiyaçlarımızı karşılaması ve doğaya dost sürdürülebilir yaşam sağlayabilmek için.

Mercedes-Benz yardım ederse motorumuzdan attığımız dumanı da en aza indireceğiz. Bir daha karavan yaparsak bunu tamamen elektrikli yapacağımızı da buradan söylemiş olalım.





DİJİTALLEŞEN DÜNYADA AKÜ VE BATARYALARIN GELİŞİMİ

DİJİTALLEŞMENİN ESTİRDİĞİ RÜZGÂRLAR OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE DE HİSSEDİLİYOR. OEM FİRMALARI BU EĞİLİMLERDE MALİYET ARTIŞLARINI ÖNLEMeye DİKKAT EDERKEN, SÜRECİ DAHA KARLI HALE GETİRMEK AMACIYLA 'AKÜ'YÜ YENİDEN ELE ALIYOR.

Otomotiv sektöründe önde gelen küresel oyuncular, geleceğini elektrikli otomobiller ile otonom araçlarda görüyor ve adımlarını bu doğrultuda atıyor. Fakat başlı başına en önemli bileşeni göz ardı etmekle eleştiriliyorlar. Bu gelişmelerin bel kemiğini oluşturan akü ve batarya

teknolojisi büyük oranda ihmal ediliyor. Kullanılan otomobillerdeki birçok parçaya geleceğin elektrikli otomobillerinde ihtiyaç duyulmayacak olmasına karşın, araç maliyetinin yüzde 25 ile 40'ını bataryaların oluşturması bekleniyor. Ayrıca elektrikli otomobiller ve bu araçların kullanımıyla ihtiyaç duyulacak altyapıyı geliştirmek adına hayati öneme

sahip yapıtaşlarını oluşturmak adına araştırmalara başlamak gerekiyor. Benzeri şekilde değişecek araç mimarisine üretim hattında yaşanacak dönüşüme ayak uydurabilmek için bu araştırmalar elzem. Neyse ki, endüstriyel eğilimlerin dijitalleşme üzerine bulduğu zeminin genişlemesi, akü ve batarya ile ilgili gelişmelerin ilerlemesi gereken yolu aydınlatıyor.

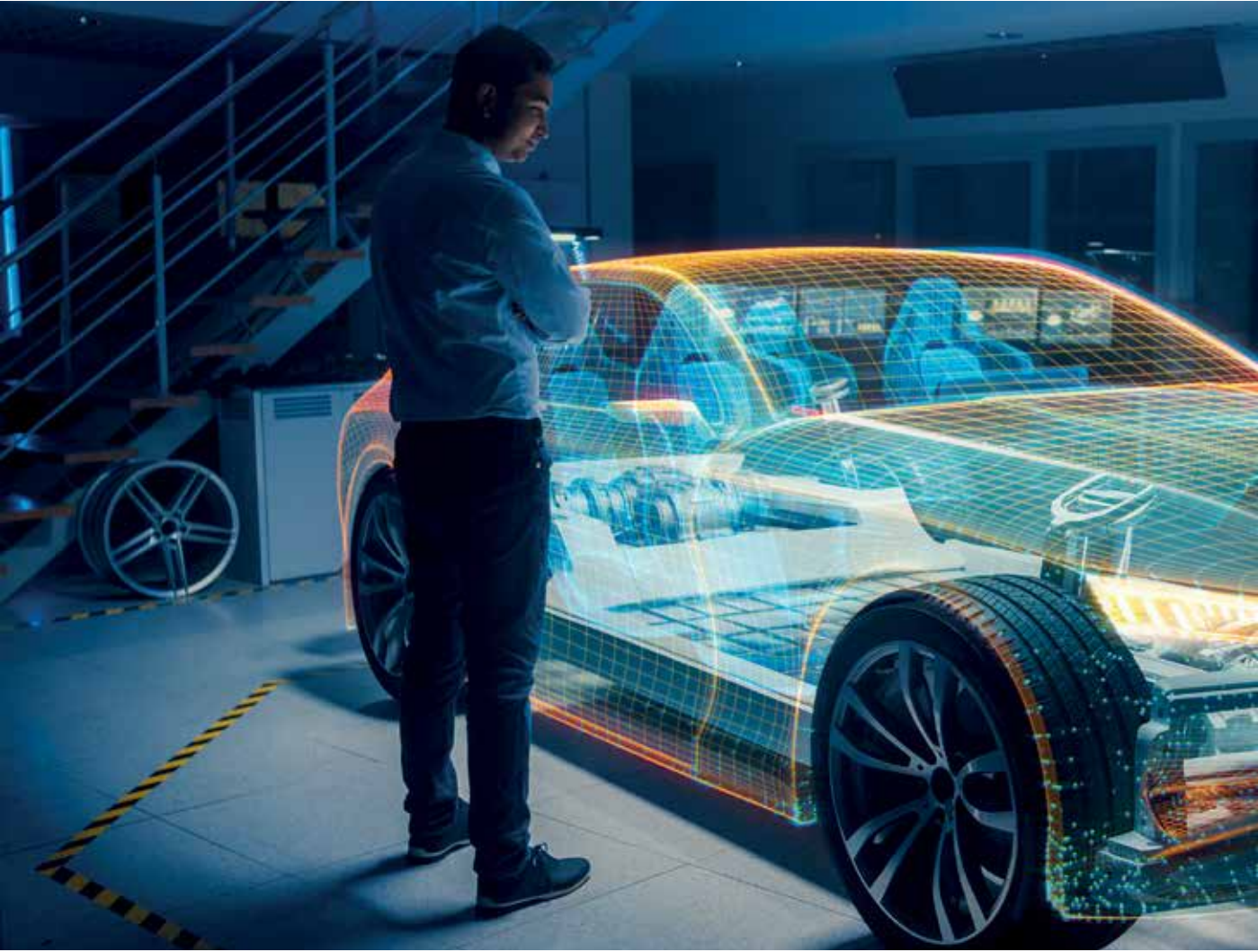


Dünyanın her yerinde akü ve batarya bulmak mümkün... Küresel çapta büyük ya da küçük ölçekte birçok üretici bulunuyor. Fakat buna rağmen modern lityum-iyon batarya teknolojisi hâlâ gelişmeye açık bir teknoloji olarak görülüyor. Elektrikli araçların kullanılabilir olması ve endüstriyel boyutta üretilebilir hale gelmesi açısından bataryaların özelliklerini ve onlardan performans elde etmeyi anlamak hayati önem taşıyor. Elektrikli otomobiller çağının başında üretim hatası nedeniyle geri çağırılan otomobiller batarya teknolojisinin gelişimini olumsuz etkiledi. Geri çağırılan otomobiller batarya açısından tam olarak değerlendirilmediği için belki de elektrikli otomobiller teknolojisini geliştirmek bakımından faydalı olabilecek bilgiler edinmekte bir fırsat kaçırıldı. Diğer yandan batarya paketlerinde patlama yaşanabileceği korkusuyla elektrikli otomobiller kapalı garajlara yersiz bir korkudan dolayı alınmadı. En sonunda akılcı projeksiyonların geleceğin elektrikli araçlarda olduğunu göstermesiyle bu olumsuz algı sona erdi.

*DİJİTALLEŞMEYİ
TAMAMLAYAN
ŞİRKETLER, TÜM
YAŞAM DÖNGÜSÜ
BOYUNCA
BATARYADAN
ELDE ETTİĞİ
VERİLERLE DAHA
ÜSTÜN BİR ÜRÜN
GELİŞTİRMEKTE
AVANTAJ
SAĞLAYACAK VE
PAZARDA DAHA
REKABETÇİ KONUMA
YÜKSELECEK.*

Artık elektrikli otomobiller alanında başarıyı garantilemek isteyen taşıt üreticileri için bataryayı dijitalleştirme zamanı geldi. Bu bağlamda akü ya da bataryanın dijitalleşmesi, satışa sunulan her bir ürünün montajının yapıldığı araç üzerinden kullanım ömrü boyunca kapsamlı bir dijital kayıt oluşturması anlamını taşıyor. Batarya paketlerini oluşturan her bir hücre tedarikçi bilgisi, seri numarası ve hücrenin imalatında kullanılan bileşenler ve batarya paketi tasarımı ile montajı hakkındaki bütün bilgiler gibi üretimden gelen özelliklerinin yanı sıra bataryanın kullanım sırasında verdiği tepkiler üzerine bütünlüklü bir batarya performansı kaydı verebilmeli. Bugünden bu adımı atabilen şirketler tüm yaşam döngüsü boyunca elde ettiği verilerle daha üstün bir ürün geliştirmekte avantaj sağlayacak ve pazarda daha rekabetçi konuma yükselecek.





NEDEN AKÜLERİ DİJİTALLEŞTİRMEK İÇİN YATIRIM YAPILMALI?

Dijitalleşmiş bir akü ya da batarya adına yükselen bu eğilim, Girişimci Batarya Zekâsı (Enterprise Battery Intelligence – EBI) olarak adlandırılan ve gelişimini sürdüren bir yazılım ile ilişkilendiriliyor. EBI, doğrudan organizasyon üzerinden gelen verileri sıraya koyma becerisiyle farklı alanlarda kullanılan batarya ürününün yaşam döngüsünü optimize eder. Bu optimizasyon süreci, bataryaların görev aldığı iş süreçlerinin her bir aşamasını içerir. Böylece pazara sunulacak yeni ürünler daha hızlı şekilde geliştirilebilir. Batarya performansını artırmak, ürünün kalite ve güvenilirliğini geliştirmek, üretim hattından daha çok akü ve batarya çıkmasını ve bu arada hattan çıkan hatalı ürün miktarını azaltmayı sağlıyor. Bu verilerin alınması ve değerlendirilmesiyle daha

*DİJİTALLEŞME
ANLAMINDA HER BİR
AŞAMADA ATILAN
ADIM, ÇALIŞMALARA
BÜYÜK BİR DEĞER
KATABİLECEĞİ
GİBİ BU KONUDA
BEKLEMEK
DE ÇOK ŞEYİ
KAYBETTİREBİLİR.*

etkin sonuçlar alınabilir. Bu alanda üretim yapan şirketlerin fabrikalarında gerçekleştirecekleri sistem optimizasyonu ile batarya üretiminde elde edecekleri katkı ile batarya kullanımına olanak verilmesiyle gelişen iş süreçlerinde finansal olarak karlılığın da artacağı varsayılıyor. Bu yönden edinilecek maliyet avantajı elektrikli otomobillerin pazardaki rekabet gücünü de geliştirebilir.

Temelde akü ve bataryaları dijitalleştirme ihtiyacının altında üç etken yattığı söylenebilir. Bunlardan ilki bataryaların adeta yaşayan bir organizma gibi davranması olarak açıklanabilir. Yani başka bir deyişle bataryalar modern cihazlardaki diğer bileşenler ile benzerlik göstermez. Onlarda bu-



lunan düğmeler, yaylar ve motorlar gibi mekanik alt bileşenlere ya da işlemciler dijital ekranlar gibi yarı iletkenler ile desteklenen elektronik desteğe akü ve bataryalarda rastlanmaz. Tam tersine akü ve bataryalar, nasıl monte edildiklerine, kullanıldıklarına ve çalıştırıldıklarına dair ince değişikliklere karşı son derece hassas olan milyarlarca elektrokimyasal bakımdan aktif bileşenden oluşur.

TEKNOLOJİ SÜREKLİ GELİŞİYOR!

Dijitalleşme eğilimini sürükleyen bir diğer etken olarak bataryalarda görülen sürekli gelişim... Akü ve batarya teknolojisinin en üst seviyeye ulaştığını söylemek henüz mümkün değil, çünkü bu alanda teknoloji sürekli gelişiyor. Batarya üretiminin altında yatan materyallerde değişim ve gelişim ile kullanılan kimyasallar ve imalat süreci ilerliyor. Bilim in-

*AKÜDE
DİJİTALLEŞME,
İKİNCİ EL ARAÇ
SATIŞINDA ARACIN
AKÜSÜ YA DA
BİR ELEKTRİKLİ
OTOMOBİLİN
BATARYASI İLE
İLGİLİ KAYITLAR
SAĞLAMAKLA
BATARYA ÖMRÜ
İLE İLGİLİ
BELİRSİZLİKLERİ
ORTADAN
KALDIRABİLİR.*

sanları, diğer yandan bu gelişmelere ek olarak enerji yoğunluğunu artıracak, böylece en küçük hacimde en yüksek enerji miktarının depolanabilmesini sağlayacak özelliklerle performans ve güvenliğin geliştirilmesiyle de ilgileniyor.

Bataryaları dijitalleşmeye sürükleyen üçüncü etken ise tehlikeleri en aza indirmek... Eğer doğru şekilde üretilmemişse ya da yaşam döngüsü boyunca doğru şekilde kullanılmamış bir akü ya da batarya güvenli değildir. Bir de bu bataryanın küçük hacimde büyük miktarda enerji depolanmak üzere tasarlanmış yüksek performans vermesi beklenen bir ürün olduğu düşünülürse daha büyük riskler gündeme gelebilir. Bu riskleri yönetmek amacıyla bataryaları dijitalleştirmek için ürünün yaşam döngüsü dahilindeki kilit aşamaları göz önünde bulundurmaya gerekiyor. Yani üretici firmalar bataryanın dijitalleştirilmesini sadece kullanım aşamasında değil tüm yaşam döngüsünü kapsayacak şekilde ele almalı. Dijitalleşme anlamında her bir aşamada atılan adım, çalışmalarına büyük bir değer katabileceği gibi bu konuda beklemek de çok şeyi kaybettirebilir.

Akü ve bataryalar ile dijital kayıtlar alabilmek aynı zamanda satış sonrası pazarında etkin sonuçlar sağlayabilir. İkinci el araç satışında aracın aküsü ya da bir elektrikli otomobilin bataryası ile ilgili kayıtlar batarya ömrü ile ilgili belirsizlikleri ortadan kaldırabilir. Akü ve bataryanın kalan kullanım ömrü, şarj-deşarj döngüsü, servis kayıtları gibi birçok veri aracın ikinci el değerine katkı yapabilir. Özellikle batarya maliyetinin aracın toplam maliyetine oranla hatırı sayılır yeri olan

elektrikli taşıtlarda hem alım satımda değerini korumasına hem de ikinci elde daha hızlı şekilde satılmasına yardımcı olabilir. Diğer yandan filo araçlarında daha optimum bir kullanım için düzenlemeler yapılabilmesini de destekleyecek.







SÜRDÜRÜLEBİLİR KAYNAK KULLANIMI GİDEREK ÖNEM KAZANIYOR

DÜNYA BİR DARBOĞAZA GİRİYOR. CİDDİYETİNİN HÂLÂ TAM OLARAK ANLAŞILAMADIĞI VE EYLEME YETERLİ DÜZEYDE GEÇİLEMİYOR OLDUĞU İÇİN ETKİLERİ GÜN GEÇTİKÇE ARTAN KÜRESEL ISINMA, GIDA BAŞTA OLMAK ÜZERE DOĞAL KAYNAKLARI TEHDİT EDİYOR. DİĞER YANDAN DÜNYADAKİ TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI VE TEDARİK ZİNCİRİNİN İŞLEYİŞİ ÇEŞİTLİ KAYNAKLARIN TÜKENMESİNİ GÜNDEME GETİRİYOR.

Covid-19 pandemisi, dünyayı derinden sarsarak alışkanlıkların ve işleyişin sorgulanması gereğini hatırlatırken, getirdiği tahribat ile hiçbir ülkenin aslında olağanüstü durumlara gerçekten hazırlıklı olmadığını gösterdi. 2019'da ilk vakanın tanımlanmış olmasının ardından pandeminin etkileri görülmeye devam ederken, Rusya'nın Ukrayna'yı işgal etmesi de dengeleri alt-üst etti. Bütün bu gelişmeler bir araya geldiğinde zaten iyi olmayan dünyanın gidişatındaki olumsuzluklar daha da derinleşti. Son olarak giderek yaklaştığı görülen gıda krizi ise işin boyutunu değiştirecek gibi görünüyor.

TEDARİK ZİNCİRLERİ GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİ OLUMSUZ ETKİLİYOR

Tedarik zincirlerinin küreselleşmesi ve üretim maliyetlerini düşürme baskısı, dünyanın genelinde çevre ve insan toplulukları üzerinde olumsuz etkiler oluşmasına neden oldu. Özellikle bu olumsuzluklar gelişmekte olan ülkeleri etkiledi. Çünkü küresel pazarda yüksek talep gören malların üretimi bu ülkelerde daha yoğun şekilde gerçekleştiriliyor. Tedarik zincirinde küresel büyümenin olumsuz etkileri üzerine 1990'lardan bu yana gelişen farkındalık giderek artarken, şirketler ve paydaşları sorumluluk almak zorunda kaldı ve bu durum onları tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliğini geliştirmek için aktif olarak çalışmaya zorladı. Artık firmalar tedarik zincirinin başladığı noktanın ne kadar önemli olduğunu kavradılar ve kaynak kullanımının sürdürülebilirliğinin geliştirilmesine odaklandılar. Sürdürülebilir kaynak kullanımı sosyal, çevre-doğa ve ekonomik kriterleri kapsayan bir kavram haline aldı.

Benzer bir durum hükümetler, kamu ve yerel yönetimler için de geçerli. Kaynakların tükenmesi insan topluluklarının geleceğini tehdit ettiği gibi doğal kaynakların kendisini ye-



nileyebilmesine olanak verecek şekilde kullanımını sağlayan uygulamaları hayata geçirmeleri gerekiyor. Su kaynaklarının korunması ve salınan karbon miktarının ölçülerek denetim altına alınması onlar için bir başlangıç noktası oluşturuyor. Diğer yandan bazı ülkelerde kendi kaynaklarını korumaya yönelik önlemlerin hayata geçtiği görülüyor. Örneğin küresel ısınma kaynaklı iklim felaketleri dolayısıyla kurak bir yaz geçirme ihtimalini yakın gören otoriteler, kendi nüfuslarının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla bazı gıda maddelerinin ihrac edilmesini sınırlandırıyor, hatta yasaklıyor. Bu durum dışa bağımlı ülkelerin yaşayacakları sorunların katlanması tehlikesini de barındırıyor.

RUSYA'NIN UKRAYNA'YA MÜDAHALESİ GİDİŞATI KÖTÜLEŞTİRİYOR

Covid-19 kaynaklı pandemi nedeniyle yaşanan kısıtlamalar tedarik zincirlerinin kırılganlığını bir kez daha gün yüzüne çıkardı ve gıda başta olmak üzere hayati varlığı sürdürmekte önemli kaynakları korumanın ve varlığını sürdür-

2022'NİN BAŞINDAN İTİBAREN TAHIL FİYATLARINDA YÜZDE 53 ARTIŞ GÖRÜLÜRKEN, 16 MAYISTA HİNDİSTAN'DAN YAPILAN HAVA SICAKLIKLARININ ANORMAL ARTACAĞI ENDİŞESİYLE TAHIL İHRACATININ ASKIYA ALINACAĞI AÇIKLAMASINDAN HEMEN SONRA YÜZDE 6'LIK BİR SİÇRAMA DAHA YAŞANDI.

menin zorunluluk olduğunu gösterdi. Diğer yandan Rusya'nın Ukrayna'yı işgal etmesi gıda ve enerji kaynakları başta olmak üzere mevcut sorunlara yenilerini ekledi. Küresel gıda sistemi halihazırda iklim değişikliği, enerji krizi ve pandemi nedeniyle zayıflıyordu. Rusya'nın müdahalesi ile Ukrayna'nın yağlık tohum ve tahıl ihracatı durma noktasına geldi. Bununla birlikte iki ülke dünyada bu iki ürün grubunda yapılan toplam ticaretin ortalama yüzde 12'sini karşılıyordu. 2022'nin başından itibaren tahıl fiyatlarında yüzde 53 artış görülürken, 16 Mayıs'ta Hindistan'dan yapılan hava sıcaklıklarının anormal artacağı endişesiyle tahıl ihracatının askıya alınacağı açıklamasından hemen sonra yüzde 6'lık bir sıçrama daha yaşandı.

Yaygın şekilde kabul gören geçim gideri anlayışının yakın gelecekte maruz kalabileceğimiz krizlerin ciddiyetinden bizi kurtarmayacağı görüşü, Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri António Guterres'in küresel bir gıda kıtlığının ürkütücü görüntüsünün dolaştığı ve bu tehdidin uzun yıllar süreceği uyarısıyla ciddiyetini gösteriyor. Temel gıda maddeleri fiyatında halihazırdaki artış dolayısıyla yeterince yemek yediğinden emin olunamayan insan sayısının bu dönemde 440 milyon kişi artarak 1,6 milyara

ulaştığı düşünülüyor. Bu kişilerin ise 250 milyonu kıtlığın eşliğinde... Eğer savaş uzayıp giderse ve buna bağlı Rusya ile Ukrayna'dan gelen ürün sınırlı kalırsa yüz milyonlarca insan daha yoksulluğa düşebileceği varsayılıyor. Bu durumda siyasi huzursuzluk yayılacak, çocukların gelişimi önlenirken yetişkinler de açlık çekecek.

TÜRKİYE DE ÖNLEMLER ALIYOR

Türkiye'de de tarımsal üretimde yaşanan sıkıntının, bahsi geçen küresel gelişmelerin de etkisiyle gıda arz güvenliğine etkisini azaltmak amacıyla önlemler alınıyor. Bu önlemlerin başında Dahilde İşlem Rejimi (DİR) kapsamında önemli tarım ürünlerinin imalatçı ihracatçılara satışı yasaklandı. Hâlen söz konusu hammadde Türkiye'den alıp, nihai ürüne çevirdikten sonra ihraç etme seçeneği bulunan üreticiler, 1 Ağustos 2022'den itibaren iç piyasadan hammadde alamayacaklar. Bu gelişmeyle Türkiye'de üretilen temel gıda maddelerinin ihracatına sınırlama getirilerek, ülke içinde oluşan ihtiyacın öncelikle karşılanması anlamında bir adım atılmış oldu.

Yaşanan hızlı nüfus artışı ve bunun yanında kişi başına tüketimin artması sonucu bazı ürünlerin üretiminde dünya sıralamasında üst basamaklarda yer almasına karşın Türkiye de ihtiyacı karşılamak için ithalat yapmak zorunda kalabiliyor. Örneğin kişi başına bitkisel yağ tüketiminde görülen sürekli artış nedeniyle ülke içindeki üretim, tüketimi karşılayamıyor. Bu ne-

denle ayçiçeği üretimi gün geçtikçe önem kazanıyor.

Gıda kıtlığının bir boyutunun da çiftlik hayvanlarının beslenmesi olduğunu akılda tutmak gerekiyor. Örneğin; dünyada üretilen tahıl öncelikle insanların beslenebilmesi için üretiliyor. Diğer yandan çiftlik hayvanlarının tükettiği yemlerin üretimi için de mısır başta olmak üzere çeşitli tahıllar kullanılıyor. Türkiye'de hayvansal yem üretiminde mısır önem kazandığı için hayvansal üretim artışı mısıra duyulan ihtiyaca da yansıyor. Son olarak, bir miktar tahıl gelecek sene yeniden ekim yapılabilmesi amacıyla tohum olarak kullanılması amacıyla saklanıyor.

FİRMALAR TEDARİK ZİNCİRİNİN BAŞLADIĞI NOKTANIN NE KADAR ÖNEMLİ OLDUĞUNU KAVRADILAR VE KAYNAK KULLANIMININ SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİNİN GELİŞTİRİLMESİNE ODAKLANDILAR. SÜRDÜRÜLEBİLİR KAYNAK KULLANIMI SOSYAL, ÇEVRE-DOĞA VE EKONOMİK KRİTERLERİNİ KAPSAYAN BİR KAVRAM HALİNİ ALDI.

TÜRKİYE, TARIMDA İKLİM DOSTU BİR YOL HARİTASI HAZIRLIYOR

İklim değişikliği, etkilerini tüm dünyada gösterirken Türkiye de bu olgu ile başa çıkabilmek adına alabileceği önlemleri hayata geçiriyor. Bu kapsamda Tarım ve Orman Bakanlığı da iklim dostu tarımsal girişimlere yoğunlaşıyor ve gıda üretiminde ekosistem korunmasına odaklanıyor.

Küresel ısınmadan kaynaklı şiddeti artan doğal afetler nedeniyle 2021'de yaşanan küresel ekonomik kaybın yaklaşık 280 milyar dolar olduğu tahmin ediliyor. Bu ekonomik kayıpların yaklaşık yüzde 60'ının tarım sektöründe yaşandığı ifade ediliyor. Bilinenin aksine su sıkıntısı çeken ülkeler arasında yer alan Türkiye için yapılan projeksiyonlarda 2040 yılında nüfus artışı ve iklim değişikliği nedeniyle kişi başına düşen su kaynağının yüzde 17 azalacağı öngörülüyor. Bu nedenle Türkiye'de tarımsal sulama sırasında yaşanan su kaybının önüne geçmek amacıyla tasarlanan yöntemlere öncelik veriliyor.



Aktif sporculuk kariyerini sonlandıran Kenan Sofuoğlu, motor sporlarından bütünüyle kopmuş değil... Türkiye’de amatör seviyede başladığı spor hayatını önce Avrupa, sonrasında dünya şampiyonalarında geliştiren Sofuoğlu, aynı zamanda bu sporun ülkemizde gelişmesine öncülük etmiş bir isim ve şimdi bir hoca olarak motor sporlarına gönül vermiş gençleri yetiştiriyor. Kenan Sofuoğlu, Sakarya’nın Akyazı ilçesinde bulunan pistinde genç yarışçılarla antrenman yapıyor ve onların gelişimine katkı sağlamak için bütün bilgisini ve katıldığı yarışlardan süzülen deneyimini kullanıyor. Zorlu dönemeçlerle bezeli bu başarı hikâyesinin detaylarını Kenan Sofuoğlu anlatıyor.

Öncelikle hikâyenizin nasıl başladığını öğrenebilir miyiz? Motosiklet ile tanışmanız nasıl gerçekleşti?

Sakarya’nın Akyazı ilçesinde doğdum, ilkokul ikinci sınıfa kadar hayatımı ve çocukluğumu orada yaşadım. Daha sonra Sakarya’ya taşındık ve babam bir tamirhane açtı. İki abim var ve babam genelde iki büyük oğlunu yanında bulunduruyordu. Ben üçüncü erkek çocuktum, bir de kız kardeşim var. Beni pek istemezdi, ne piste ne gittiği işlerde ne de tamirhanede... Hep di-yordu ikisi dükkânda çalışırlar, üçüncü çocuk olarak sen okuyacaksın. Ben de abilerimin neler yaptığını görünce hevesleniyordum. Beni ne kadar uzaklaştırırsa ben o kadar daha çok istedim bu işi... Bir yerden sonra babam engellemeyi bıraktı. Lise dönemine başlayınca okuldan çıkar çıkmaz tamirhaneye, motor tamir etmeye geliyordum.

Motosiklet yarışlarına nasıl adım attınız?

Abim yarışyordu, biz de onun mekanikerliğini yapıyorduk. Sonra ikinci abim başladı. İki abisi yarışınca insanın, o da heves eder. Ben de çok hevesliydim. Artık yarışlara katılmak konusunda önüme duvar çektiler ve “Sen yarışmayacaksın. Bunu kafana koy!” dediler. Ben yarışmayı çok istiyordum, bir türlü kimseyi ikna edemiyordum. Sinan Abim yarış haftasından önce sa-nayide kaza yaptı ve ayağını kıldı. Böylece motor boşa çıktı. Ben de yalvarıyorum, “Baba ne olur, bak motor boş.” Babam sonunda “Benimle bir yarış bakalım, bir göreyim seni” dedi. Eğer onu geçsem daha iddialı bir yarışçı arkadaşını çağıracağını söyledi. Onu geçtim ve gelen rakibimi de geçtim. Bu olaydan sonra benim yarış kariyerim 1999 yılında depremden tam bir gün önce amatör olarak Bursa’da başladı. Orada katıldığım drag yarışını kazandım. Sonrasında kapılar açıldı. 2000 yılında gerçek anlamda pist yarışlarına, hayalim olan gerçek yarışlara çıkmaya başladım.

TÜRKİYE’DE MOTOR SPORLARI TARİHİNE BAKILDIĞINDA İLK DEFA DÜNYA SUPERSPORT ŞAMPİYONASINI KAZANAN SPORCU OLARAK HER ZAMAN ONU GÖRECEĞİZ. AYRICA BU BAŞARIYI BEŞ KEZ TEKRARLAMIS OLDUĞU DA GÖZ ÖNÜNE ALINDIĞINDA REKORUNU EGALE EDECEK BİR BAŞKA SPORCUYU YAKIN GELECEKTE GÖREMEYEBİLİRİZ. BAŞARILARA İMZA ATARKEN ÇIKTIĞI ZORLU YOLDA KENAN SOFUOĞLU’NUN AKLINDA TEK BİR DÜŞÜNCE VARDI VE KENDİSİ BUNU ŞÖYLE İFADE EDİYOR: “BAŞARIYA ULAŞAN KİŞİLER HER GÜN PES EDİP, AMACINA ULAŞAMAYIP; ERTESİ GÜN TEKRAR DENEYEN KİŞİLERDİR.”

KENAN



**ŞAMPİYON MOTOSİKLETÇİ
YENİ SPORCULAR
YETİŞTİRMEYİ HEDEFLİYOR
SOFUOĞLU**



Fotolar: © Red Bull Media House

Türkiye’de motosiklet yarışçısı kariyeriniz nasıl gelişti?

Türkiye’de o yıllarda A ve B olmak üzere kategori vardı. Birincisi profesyoneller, ikincisi amatör yarışçılar içindi. Abilerim A kategorisinde yarışırdı. Ben de B kategorisinde yarışıyordum ve o sezon yarışları kazanarak motosiklet şampiyonu oldum. Ardından 2001 yılında en büyük hayalime konuştum. Her iki abimle beraber Türkiye Şampiyonası’nda yarışacaktım. Bahattin Abim çok tecrübeliydi, yılların şampiyonuydu. Benden bir yaş büyük olan Sinan Abim ile çok büyük rakiptik. Sezon başlayınca bir Sinan abim kazanırdı, bir ben kazanırdım. Sonra Sinan Abim o sezon şampiyon oldu. Ben o şampiyonayı üçüncü olarak bitirdim. Ama üç kardeş olarak, hayatımın belki de en güzel yazı diyebileceğim o yıl Sofuoğlu Kardeşler olarak Türkiye Şampiyonası’nın birincisi, ikincisi, üçüncüsü olmuştuk.

Türkiye dışına çıkıp, yurt dışında uluslararası bir kariyer yapmaya nasıl karar verdiniz? Hayallerinizde neleri gerçekleştirmek vardı?

2001’de Türkiye’de büyük bir kriz patladı ve o kriz sonucunda Türkiye Şampiyonası’nda A ve B olmak üzere sadece dört sporcu kalmıştı. Bu dört sporcunun üçü Sofuoğlu kardeşlerdi ve bir yarışçı daha vardı. Yani Türkiye şampiyonası artık bitmişti. Babamla beraber biz 2002 yılında Avrupa yolculuğuna başladık. Dünya Şampiyonası’nda yarışan insanlardan bizim neyimiz eksik diyorlardık. Bu düşünce o kadar boş, o kadar yanlış, o kadar cahilce bir düşünceymiş ki, ben oraya gidince anladım. Çünkü biz Avrupa’ya gidiyoruz. İlk önce Avrupa Şampiyonası’nda yarışacağız, sonra da başarılı olursak Dünya Şampiyonası’na gideceğiz. Hayallerimiz bu.

Meğer Avrupa bir yana Almanya, İtalya gibi herhangi bir ülkenin profesyonel değil, üçüncü ya da dördüncü liginde yarışacak seviyedeymişiz. Ne zamanki Avrupa Şampiyonasına gidiyoruz, antrenmanlara çıkıyoruz. Anlıyoruz ki aynı klasmanda yarışabilecek seviyede



değiliz. Geri dönmeye karar veriyoruz. Geri dönerken bir his ile babamdan beni Almanya'ya yollamasını istedim ve akrabaların yanına yerleşerek şansımı bir kere daha denemeye karar verdim.

Yarışçı olma hayallerinize ara mı verdiniz?

Yarış hayali bitmedi. Ama artık o içeride saklı. Onu konuşabilecek bir pozisyon, para ve imkân da yok. Bahattin Abim gene vazgeçmiyor. Türkiye'den Almanya'ya gitmiş arkadaşlarını arıyor. Biz bu şekilde birkaç takıma görüştük. Türkiye'nin en iyisi olarak geldim, bir takıma girmek istiyorum. "Burada hiçbir şansın yok" dediler, beni gönderdiler.

Rahmetli Bahattin Abim pes etmiyor, başkalarını buluyor. Almanya'nın ikinci ligde bir amatör kupasını buluyorlar ve kaydettiriyorlar. 12 bin euroyu veren herkes bu amatör kupada yarışabiliyor. Taksite izin veriyorlar ve ben o şekilde amatör kupa yarışlarına gidiyorum. Çok amatör bir şampiyonaydı. On basamak aşağıda bir yerde kendime yarışma imkânı buldum. Ben de Avrupa şampiyonlarında yarışmak isterken bu yarıştığı yere bakarak üzülüyordum. Orada bile ilk defa piste çıktığımda 32'nci oldum. Anlıyoruz ki motosiklet için Avrupa'da doğmak lazım. Yarış-

tan sonra gerçekten kabul ediyorum, biz bu insanlarla yaşamayı yapıyorum. Ama katılım ücreti verildi. Bunun karşılığında iki-üç yarış yapmak istedim. Belki tamamen Türkiye'ye dönecektim. Çünkü hayallerim iyice yıkıldı.

Ertesi gün yarışa başladım, sıradan herkesi geçiyorum ve yarışı üçüncü bitirdim. Podyuma çıkınca sevinsem mi sevinmesem mi diye arada kaldım. Çünkü amatör bir yerd. Hâlbuki ben de amatörüm de, bizim gözümüz çok yükseklerde... Podyuma çıkınca baktım aşağıda insanlar alkışlıyor, çok kalabalık... Hayatımda görmediğim bir şey, Almanya gibi bir ülkede podyuma çıkmışım. Bir yandan da protesto ediyorlar. Amatör de olsa şampiyonadaki çoğu pilotun en az dördüncü sezonu ve hepsi tecrübeli... İlk defa gelen, ilk gün 32'nci olan çocuk nasıl 30 kişiyi geçiyor ve podyuma çıkıyor? Protestolar sonucu motorum açıldı ve baktılar ki tertemiz... O zaman "Bu çocuk anormal yetenekli..." dediler.

Hakkımda böyle konuşulunca planlarımız hemen değişti. Almanlar

“

*TÜRKİYE'DEN
ÇIKARKEN
KURDUĞUMUZ
EN BÜYÜK HAYAL
OLAN DÜNYA
ŞAMPİYONLUĞUNU
ALLAH BİZE 2007
YILINDA NASİP
ETTİ.*

”

Kenan Sofuoğlu, 2021 Superbike Dünya Şampiyonu Toprak Razgatlıoğlu ile antrenmanlara devam ediyor.





Lig'e aldılar ve o sezonda şampiyonluğu son yarışta kaybettim. Öyle olunca yetenek olarak Almanya seviyesinin üstünde olduğumu gösterdim.

bana sahip çıkmaya başladı. "Almanya'daki en büyük yetenek", "Almanya'nın en büyük geleceği bu çocuk" gibi ifadeler kullandılar. Böyle olunca kendime gelmeye başladım ve ardından bütün yaşları kazandım. Şampiyon oldum ve orada şampiyon olunca benim hakkımda "Son 25 yılın Almanya'daki en büyük yeteneği" dediler. Süper Lig'de bütün takımlar beni artık yarıştırmak istedi. Ben de Almaya şampiyonasında bir takıma geçtim. Ama öyle kolay olmadı. Çünkü Türk'sün ve onlarca Alman genci var.

Genelde motor sporlarında takıma sponsor getirmen gerekiyor ki takımlar senin getirdiğin sponsorluk sayesinde ayakta duruyorlar. Takımlar benden sponsor isteyince ben bulamadım. Gerilerde kalan bir takım dedi ki: "Sponsor istemiyoruz, yeter ki bizim motorumuzu sür." Benim için en büyük avantaj, bir yerde motor sürebilmek. Beni Süper

“

*SIFIRDAN GELİP
BAŞARIYA ULAŞMIŞ
İNSANLARIN
HAYATINDA HEP BU
VARDIR. TEKRAR
DENEYEN, TEKRAR
UĞRAŞAN, AZİMLE
UĞRAŞAN İNSANLAR
BAŞARILI OLUR.*

”

Dünya Şampiyonasında yarışmaya katılmanız nasıl gerçekleşti?

Alman Yamaha takımı kuruldu ve beni yıllar önce hayalini kurduğum Avrupa Şampiyonasına onlar aldı. Bana Avrupa kapısı 2004 yılında açıldı. Artık Almanya basamağını iki yılda atladım. Hayalim olan yere Avrupa Şampiyonası'nı artık adım attım. O sezon Avrupa Şampiyonası'nı Team Yamaha Germany adına üçüncü bitirdim. Farklı ülkelerde yarışmaya, yeni bir serüvene başlıyordum.

İkinci sezonumda çok başarılı oldum. Ama bir sakatlığımdan dolayı yarışlara çıkamadım ve Avrupa Şampiyonluğunu kaybettim. Ardından Avrupa defteri de kapandı. Çünkü artık Dünyası



Şampiyonası seviyesine ulaştım. 2006'da bir takımla anlaşarak Dünya Şampiyonası için imza attım. Orada da ilk sezonumu Dünya Şampiyonası'nda üçüncü bitirdim. Dünya Şampiyonası'nda ilk sezonu üçüncü bitirmek, bir sonraki sezonun favorisi olduğunuz anlamını taşıyor. Çünkü geçmişe bakıldığı zaman Dünya Şampiyonası'na katıldığı ilk yılda üçüncü bitiren çok nadir sporcu vardır. Ardından beklenen oluyor ve 2007'de artık Türkiye'den çıkarken kurduğumuz en büyük hayal olan Dünya Şampiyonluğunu Allah bize nasip ediyor. Sonrası zaten daha uzun ve devam ediyorum.

Bütün başarılarınızın aslında pes etmiyor olmaktan kaynaklandığı söylenebilir mi?

Bugün daha çok hocalık ve eğitmenlik yapıyorum. Milli sporcuları mantalite olarak hazırlamaya çalışıyorum. Kendim hala motosiklet kullanmaya devam ediyorum. Bugün bile edindiğim tecrübelerden hayat bana şunu öğretiyor: "Başarıya ulaşan kişiler, her gün pes edip, amacını ulaşamayıp; ertesi gün tekrar deneyen kişilerdir" Mesela kendim pistte antrenman yapıyorum.



*BENİM HAYALİM
SPOR; SPOR
ALANINDA SPORCU
YETİŞTİRMEK...
NİCE SPORCULAR
YETİŞTİRMEK İÇİN
DE YOLUMA DEVAM
EDECEĞİM.*



Kendime bir derece koyuyorum. Günlerce derece için uğraşıyorum. Her akşam eve gittiğimde moralim yıkık, amacıma ulaşamadım. Hâlbuki dereceye ulaşırsam bir şey kazanmayacağım ve benden başka hiç kimsenin haberi yok. Amacıma ulaşamıyorum. Moralim kırık ve perişan bir şekilde pes ediyorum. Eve gittikten sonra yatınca sabah olmasını bekliyorum. Sabah olsun tekrar gideceğim, gene çalışacağım.

Benim hayatım hep böyleydi ve eminim ki sıfırdan gelip başarıya ulaşmış insanların hayatında hep bu vardır. Çok zaman işler istedikleri gibi gitmeyecektir ve kaybedeceklerdir, kazanamayacaklardır, başaramayacaklar... Ama pes etmeyip tekrar uğraşan azimli insanlar başarıya ulaşır. Anlık pes etmeler güzel şeydir. Çünkü daha güçlenerek geri gelirsiniz. O anlık pes etmeleri yapmazsan, zaten işine çok aşık biri değilsindir. İşine çok aşık insan o anlık pes etmeleri yapar.



DOĞANIN ŞEKİLLENDİRDİĞİ BİR SANAT ESERİ: KAPADOKYA

PERS DİLİNDE "GÜZEL ATLAR DİYARI" ANLAMINI TAŞIYAN KAPADOKYA; BÖLGE OLARAK AKSARAY, NEVŞEHİR, NİĞDE, KAYSERİ VE KIRŞEHİR İLLERİNİN SINIRLARI İÇİNDE KALİYOR. KAYALIK KAPADOKYA BÖLGESİ İSE UÇHISAR, GÖREME, AVANOS, ÜRGÜP, DERİNKUYU, KAYMAKLI, IHLARA VE ÇEVRESİNDEN OLUŞUYOR. KAPADOKYA GEZİSİ İÇİN İSE ÖNCELİKLE NEVŞEHİR'İ GÖRMEK GEREKTİĞİ SÖYLENEBİLİR. GEZİ İÇİN BU BÖLGEDE İDEAL SEYAHAT NOKTALARININ ÇOĞUNU GÖREME İLÇESİ BARINDIRIYOR.

Doğa olayları önce peribacaları ve kanyonları meydana getirdi. Sonra Kapadokya insan eli, emeği ve duygusunun işe koyulmasıyla benzersiz bir kültür hazinesi halini almaya başladı. Doğal oluşum ile uyumlu şekilde yerleşim yerleri kurulmasıyla Kapadokya, kültürel varlıklar açısından da zenginleşti. Geçmiş 9-10 bin yıl öncesine uzanan ilk yerleşim alanlarından, ilk Hristiyanların kayalarla oydukları kiliselere, büyük ve güvenli yeraltı kentlerine kadar uzun bir döneme şahitlik etmiş büyük bir uygarlık alanı meydana geldi.

Tarihin yazılı dönemlerindeyse Kapadokya'da ilk önce Hititler ile karşılaşılıyor. Ticaret kolonilerini barındıran ve ülkeler arasında ticari ve sosyal bir geçiş noktası olan Kapadokya, ayrıca İpek Yolunun önemli kavşaklarından biriydi. Bu durum ayrıca Kapadokya'yı farklı felsefi görüşlere ve yeni inanç akımlarının görülebildiği bir sahneye dönüştürüyor. Özellikle MS 2'nci yüzyılda Kudüs'ten ayrılan Hristiyanların Derinkuyu civarına yerleşmesi bu duruma örnek gösteriliyor. Roma İmparatorluğunun baskılarından kaçan ilk Hristiyanlar geçmişi MÖ 3 binli yıllara dayanan yeraltı şehirlerinde sakanmışlar ve kendi yeraltı şehirlerini de inşa etmişlerdi. Hristiyanlığın üzerindeki yasakların kalkmasıyla günümüze ulaşan kaya kiliseleri ve manastırları da kurdular.

UÇHISAR KALESİ MANZARASIYLA BÜYÜLÜYOR

Nevşehir merkezine 10 kilometre mesafedeki Uçhisar beldesi adını Uçhisar Kalesinden alıyor. Doğal görünümü ve konumu nedeniyle bir hisar olarak kullanılmış kale, Kapadokya manzarasına hâkim. Ayrıca Erciyes ve Hasandağı'nın birlikte görülebileceği tek yer olan hisar, Doğu Roma döneminde korunaklı yapısı ile Arap akınlarına karşı savunma görevini kolayca yerine getiriyordu. Kalenin içerisine oyulmuş eski bir mağara bulunuyor. Mağaraya giren üç yol mevcut ve bu yollar geniş bir salonda birleşiyor. Yolların birinde taş kapı, ardında da nöbetçi odası bulunuyor. Günümüzde hisarın kırılğan yapısı nedeniyle iç mekânda gezilmesi tavsiye edilmiyor.



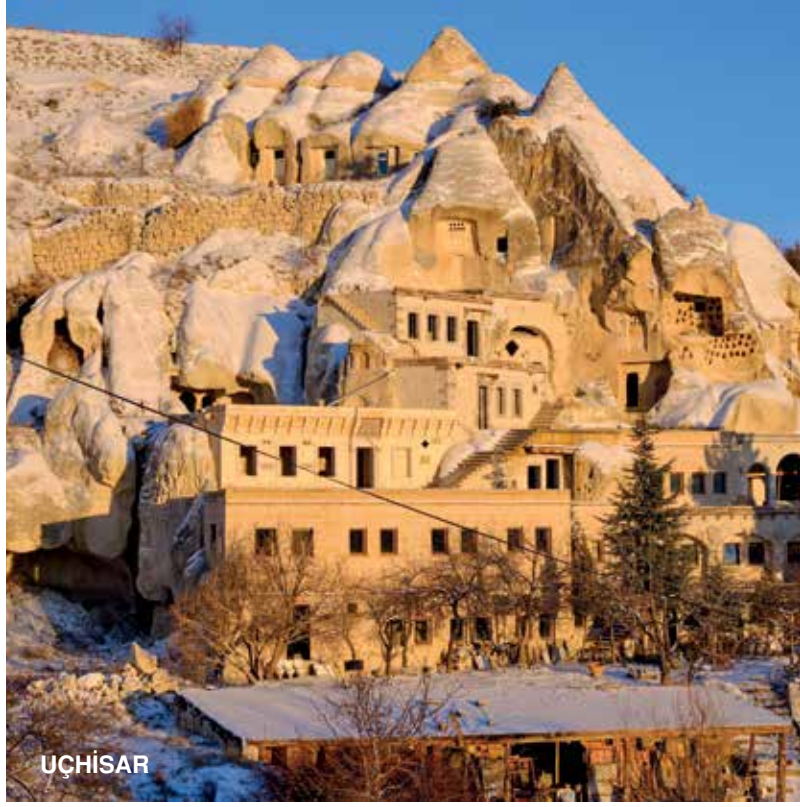
KAPADOKYA

Tarihte peri bacası oluşumu çeşitli amaçların yanı sıra gözetleme kulesi olarak da kullanılmış. Hem bir gözetleme kalesi hem de savunma kalesi olarak kullanılan Uçhisar Kalesi, Selçuklu ve Beylikler döneminde de önemli bir görevi yerine getiriyordu. Kapadokya bölgesinin yüksek noktaları Başhisar (Ürgüp) ve Ortahisar ile birlikte Uçhisar Kaleleri, Selçuklular için Nevşehir'in üç önemli koruma noktasını oluşturuyordu.

GÖREME GEÇMİŞTE BİR YOLCULUĞA ÇIKARIYOR

UNESCO Dünya Kültür Miras Listesinde yer alan Göreme Açık Hava Müzesi bir Kapadokya seyahatinde mutlaka görülmesi gereken yerler arasında... Göreme ilçesine 2 kilometre mesafedeki açık hava müzesinin bulunduğu alan, MS 4'üncü yüzyıldan MS 13'üncü yüzyıla kadar yoğun bir manastır hayatına sahne oldu. Bölgedeki hemen her kaya bloğunun içinde kilise, şapel, yemekhane ile oturma ve yaşama alanlarına rastlanabiliyor. Günümüzde Göreme Açık Hava Müzesi olan yerleşke, manastır eğitim sisteminin başlatıldığı yer olarak kabul ediliyor.

Kayalara oyulmuş kiliseler Tevrat, İncil ve Hz. İsa'nın hayatından alınan konuların işlendiği duvar resimleriyle ziyaretçilerini geçmişte bir yolculuğa çıkarıyor. Kiliselerin duvar ve tavanlarını kaplayan bu resimler kaya yüzeyin düzeltilmesiyle doğrudan yapılan boyama ve kaya üzerine yapılan secco



UÇHISAR

DENEMEDEN

DÖNMEYİN

- Kapadokya'da atlı gezilere katılabilir, dağ bisikleti ile gezebilir hatta doğal parkurda koşabilirsiniz.
- Fotoğraf makinenizi yanınızdan ayırmayın ve bol bol kullanın.
- Göreme'deki Aşklar Tepesi veya Uçhisar Kalesinde gün doğumunu izleyin.

(tempera) tekniği olmak üzere iki tür teknik kullanılarak çizilmiş.

Avcılar köyünden Açık Hava Müzesine giderken peribacalarının arasından bir boğazı geçip ardından açık alana geçtiğinizde yazın kuru olan sel yatağından yürüyüp çataldan sola dönmelisiniz. Diğer yandan sağa döndüğünüzde ise Görkün Deresi ve Vadisinde koni biçimindeki dikitleri toplu olarak görebilme imkânını bulabilirsiniz. Böylece El Nazar Vadisi'nden El Nazar Kilisesi'ne ulaşmış olursunuz. Vadinin konumu itibarıyla El Nazar ile Göreme arasında Saklı Kilise yer alıyor. Göreme Açık Hava Müzesi girişinin yakınındaki Meryem Ana Kilisesini görüp müzeye girebilirsiniz. Göreme Açık Hava Müzesinde küçükü büyüklü çok sayıda kilise (Saklı Kilise, Kılıçlar Kilisesi, Aziz Basil Şapeli, Aziz Barbara Şapeli, Yılanlı (Aziz Onuphrius) ile keşiş yemekhaneleri, mezar odaları, kiler ve mahzeni bir arada görebilme imkânını yakalayabilirsiniz. Kilise, Aziz Catherine Şapeli, Çarıklı

AVONOS





GÖREME

Kilise) Müze alanındaki manastırlarda 7'nci yüzyıldan 12'nci yüzyıla kadar gelişim gösteren kilise mimarisini izlemek mümkün.

KIZILIRMAK, AVANOS'TA BAŞKA AKIYOR

Nevşehir'e sadece 18 kilometre uzaklıkta yer alan Avanos ilçesi, bölgenin ünlü peribacalarına ve etkileyici vadilerine uzak bir noktada olmasına rağmen, ortasından geçen Kızılırmak Nehrinin büyüleyici manzaraları ve el sanatı atölyeleri sayesinde sıkça ziyaret ediliyor. Kızılırmak Nehrinin kıvrımlarından yapılan çömlekleri ve seramikleriyle ünlü Avanos'un dar sokaklarında sıralanan yüzlerce yıllık çömlek atölyeleri turistlerin ilgisini çekiyor. Ayrıca tarihi Avanos evlerini yakından görülebileceği gibi ilçede Paşabağ Vadisi, Zelve Vadisi, Özkonak Yeraltı Şehri ve Güllüdere Kilisesi gibi ilçeye yakın tarihi hazineler bulunuyor.



ÖNEMLİ ETKİNLİKLER

- Her yıl 16-19 Ağustos tarihleri arasında Hacı Bektaş Veli'yi Anma Törenleri yapılıyor.
- Avanos Uluslararası Turizm ve El Sanatları Festivali de yerli ve yabancı turistler tarafından ilgi görüyor.
- Refik Başaran'ı Anma ve Hıdırellez Bahar Şenliği ise Ürgüplü Halk Ozanı Refik Başaran'ı anmak üzere her yıl düzenleniyor.

YANARDAĞLAR, YAĞMUR, ISI DEĞİŞİMİ VE RÜZGARLARLA ŞEKİLLENDİ

Anadolu'nun yanardağları arasında 60 milyon yılda şekillenmiş bir coğrafya Kapadokya... Bölgenin günümüzdeki şeklini alması üçüncü jeolojik devirde Toroslar'ın yükselmesiyle başlıyor. Bu hareket Kuzeydeki Anadolu platosunun sıkışmasıyla yanardağları faaliyete geçiriyor. Sonrasında süreç o jeolojik devirde, Erciyes ve Hasandağı arasında kalan daha küçük Göllüdağ'ın lavlar püskürtmesi ve volkanik küllerin platoda birikmesiyle yumuşak bir tuf tabakasının oluşumuyla devam ediyor. Tuf tabakasının üzerini ise zamanla yer yer sert bazalttan oluşan ince bir lav tabakası örtüyor. Bazalt kayalar çeşitli nedenlerle çatlayıp, parçalanırken çatlaklardan sızan yağmurlar yumuşak tuf tabakasını aşındırıyor. Havanın ısınması ve soğumasının yanı sıra rüzgârlar da aşındırarak yeryüzünün şekil almasına eşlik ediyor. Önce sert bazalt kayalardan şapkalı bulunan koniler oluşumunu tamamlarken sonrasında altındaki yumuşak tuf tabakası rüzgâr ve su erozyonu ile şekilleniyor. Masalsi biçimleriyle hayal gücünü harekete geçiren bu kayalar zamanla 'Peribacası' olarak anılıyor. Bazalt örtüsü olmayan tuf tabakaları ise erozyonla vadilere dönüşürken ilginç şekilli kanyonlara dönüşüyor.



YİĞİT AKÜ KALİTE DEPARTMANI

“YİĞİT AKÜ’NÜN KALİTE İLE İLGİLİ YÜRÜTTÜĞÜ ÇALIŞMALARIN ODAĞINDA MÜŞTERİLER YER ALIYOR”

KALİTE KONUSU YİĞİT AKÜ’DE ÜRETİMİN BAŞINDAN SONUNA KADAR HER AŞAMASINDA VE SATIŞ SONRASI HİZMETLER TARAFINDAN DA DESTEKLENEN BİR ZİNCİRİN BÜTÜNÜ OLARAK GÖRÜLÜYOR. KALİTE DEPARTMANININ GÜNDEMİNİ İŞE MÜŞTERİ BEKLENTİSİNİ YÜZDE 100 KARŞILAYAN ÜRÜNLERİ EN HIZLI VE EN DOĞRU ŞEKİLDE İLETMEK OLUŞTURUYOR.

Dünyanın 100’den fazla ülkesine ürün satabiliyor olmak ve bunu sürdürülebilirlikte en önemli noktalardan biri ürün kalitesini sağlamak. Her ülkenin pazar koşulları farklı olsa da temelde beklentileri ürün kalitesinde birleşiyor. Aynı durum iç pazar için de geçerli... Yiğit Akü ise gerek ihracatta başarıya ulaşmasında gerek iç pazarda güçlü bayi ağını genişletmesinde en önemli katkıyı kalite anlayışından alan bir şirket olarak görülebilir.

Yiğit Akü Kalite Departmanı adına Kalite Müdürü Murat Eser bu anlamda kurumsal yaklaşımı ve departmanın yürüttüğü çalışmaları anlatıyor.

Yiğit Akü’de Kalite Departmanında görevli kaç kişi var ve bu bölümde kimler hangi görevleri üstleniyor?

Yiğit Akü Starter Fabrikası Kalite Bölümü proses, sistem ve satış sonrası hizmetler birimi olarak, 28 mavi yaka, 12 beyaz yaka olmak üzere 40 kişilik bir ekipten oluşuyor.

Kalite ile ilgili kurum görünüşünü paylaşarak, departmanınızın yürüttüğü çalışmalarını anlatır mısınız?

Yiğit Akü’de kalite vazgeçilmez, bağımsız ve şirketin temelini oluşturan bir yapıdır. Kurumda yazılı olan

kalite politikamızın temeli müşterilerimiz, çalışanlarımız ve paydaşlarımızın beklentilerini en üst seviyede karşılıyor. Bizler kalite konusunu, sadece kalite kontrol olarak değil, kalite güvence olarak görerek hem ürün kalitesi hem hizmet kalitesi hem de satış sonrası hizmetler kalitesi olarak detaylandırarak ele alıyoruz.

Kalitemiz, fabrikamızda ürettiğimiz ürünlerin tedarikçiler ve paydaşlar tarafında başlayan, giriş kalite kontrol ile destekleniyor. Ürünlerin yüzde 100’ü kontrol makineleri ve kalite personeli ile test ediliyor ve kontrollerden geçiyor. Depoda ve sevkiyattan önce ürünlerin son kont-



rol ve denetimleri gerçekleştirilerek, müşteri beklentisini yüzde 100 karşılayan ürünler, en hızlı ve en doğru şekilde iletiliyor. Özetle Yiğit Akü'de kalite üretimin başından satışa, ardından satış sonrası hizmetler tarafından da desteklenen bir zincirin bütünüdür.

Yiğit Şirketler Grubu ve şirketlerinin kalite ile ilgili yürüttüğü çalışmalar hangi noktalara odaklanıyor? Üretim ve hizmetler bakımından anlatır mısınız?

Çalışmaların odağında müşteri yer alıyor. Bizler, bizi geliştiren temel şeyin müşteri ve beklentileri olduğunu biliyoruz. Müşteri beklentileri bazen teknik konular bazen de gelişen otomotiv teknolojisinin gereği oluyor. Değişiklikler bazen de satış kanalıdan gelen analizleri, piyasa beklentisi ve yeni ürünlerden kaynaklanıyor. Üretim operasyonunda kalite odağımızı mümkün olduğunca insandan bağımsız, otomasyon sistemlerinin geliştirilmesi ve teknolojinin kullanımı oluşturuyor. Bu amaçla üretim hatlarımızda her üretim makinesinin ardında, yapılan işlemi kontrol eden bir kontrol cihazının bulunması ve tam otomatik hatların kurulumu ile gelişerek devam ediyor.

Hizmetler bakımından kalite odağımız ise satıştan itibaren, müşteri gelişimi ile başlıyor. Satış yaptığımız her müşteriye talep gelmesi ya da ih-



GİRİŞ KONTROLDEN BAŞLAYARAK, ÜRETİM AŞAMASINDAKİ TEST VE DENEYLER, PERİYODİK OLARAK BELİRLENEN FREKANSTA, SON TEKNOLOJİ CİHAZLAR İLE YAPILARAK ELDE EDİLEN VERİLER KAYDEDİLİYOR VE ANALİZ EDİLİYOR. BU TEST VE DENEYLERİN TAMAMI HATALI ÜRÜN AYIKLAMA YERİNE HATALI ÜRETMEYİ AMAÇLIYOR.



tiyaç görmemiz halinde, dünyanın her noktasına, yerinde eğitim veya online eğitim ile destek vermekteyiz. Aynı şekilde iş ortaklarımız olan tedarikçilerimizin de gelişimi için tedarikçi gelişim planlarımız mevcut. Tedarikçilerimizin kalite anlayışını geliştirmek ve onları kalite sistemimizin bir parçası haline getirmek için onları ISO 9001, IATF 16949 gibi Kalite Yönetim Sistemlerine sahip olmaya yönlendiriyor, alt yapıları içinde eğitim ve sistem desteği veriyoruz.

Satış sonrası hizmetler açısından ise servis noktalarımızın temsilcilerini tesisimize çağırarak, onlara sertifikalı eğitimler vererek yetkilendiriyoruz. Diğer yandan Alo Akü Hattı, sosyal medya, şikayetvar.com gibi müşteri bildirimlerini alabileceğimiz tüm platformların takibini ve yönetimini yapıyoruz. Şikayetvar.com gibi sadece müşteri memnuniyetsizliklerinin not edildiği bir platformda, "Akü sektörünün en iyisi" olarak tanımlanmamız, hizmet kalitemizin rakiplerimize göre ne durumda olduğunun en açık göstergesidir.





Kalite alanındaki gelişmeleri nasıl takip ediyorsunuz? Akü sektöründeki gelişmeler sizin çalışmalarınızı etkiliyor mu?

Kaliteye sektörümüz açısından yön veren temel faktör otomotivdir. Sürekli gelişen araç teknolojileri ile otomotiv, akü üzerinden çekilen gücün sürekli aküyü daha zorlayan bir ortam oluşturmaya neden oluyor. Araç gereksinimlerine göre akünün geliştirilmesi, buna bağlı olarak kontrol şekli ve çeşit artışını takip ederek sistemimizi geliştiriyoruz. Enformasyon ve üretim teknolojilerini izleyerek, kendi yenilikçi teknolojimizi ilerletiyoruz.

Yiğit Şirketler Grubu olarak, farklı standartlara uygun kurşun-asit starter aküler, endüstriyel aküler, lityum-iyon bataryalar, akü plastik enjeksiyon teknolojisi, kurşun geri dönüşüm tesisi gibi birçok branş ve sektörde öncülük etmemiz, sektörümüzün teknolojisini ne kadar yakından takip ettiğimizin bir göstergesidir. Nihai olarak yeni, inovatif ve özel ürünleri de piyasa ve müşteri taleplerine göre takip ederek devreye alma işlemlerinde kalite olarak ana aktörlerden biriyiz.

Kalite-kontrol süreçlerinin başarıyla devam ettirilmesi amacıyla ölçüm, laboratuvar ve benzeri çalışmalarını nasıl yürütüyorsunuz?

Kalite proses kontrol süreçlerinin temelinde ölçme-kontrol ve denetim bulunuyor. Bu amaçla kurumumuz içerisinde bir proses kontrol laboratuvarı, TÜRKAK tarafından akredite edilmiş bir Fonksiyonel Simülasyon ve Kimya Laboratuvarı ve üretim hatları

içerisinde hızlı testlerin ve deneylerin yapıldığı bir mini portatif laboratuvarımız bulunuyor.

Giriş kontrolünden başlayarak, üretim aşamasındaki test ve deneyler, periyodik olarak belirlenen frekansta, son teknoloji cihazlar ile yapılarak elde edilen veriler kaydediliyor ve analiz ediliyor. Bu test ve deneylerin tamamı hatalı ürün ayıklama yerine hatalı üretmemeyi amaçlıyor. Fabrikamızda üretim hatları üzerinde tüm ürünler yüzde 100 kontrol makineleri ile ilgili test ve ölçümleri yapılıyor. Böylece otomatik ret istasyonları ile riskli ürünlerin müşteriye gitmesi engelleniyor.

Kalite sistem açısından, Kalite Yönetim Sistemi (KYS) denetimleri, proses denetimleri, ürün denetimleri, OEM firmaları denetimleri, belgelendirme kuruluşları denetimleri gibi iç ve dış tetkikler ile kalite süreçlerinin sürekli olarak başarıyla devam etmesini sağlamaya çalışıyoruz.

Uluslararası boyutta rekabette yer alan Yiğit Akü için departmanınızın hangi katkıları verdiğini düşünüyorsunuz?

Öncelikle rekabette ürün kalitesi, ürünün garanti sürecini sorunsuz tamamlaması ve satış sonrası hizmetler ile müşteri memnuniyetinin sağlanması rekabette çok önemlidir. Bizler kalite bölümü olarak, satış müdürlerinin rekabette desteklemek amacı ile öncelikle müşteri beklentisini karşılayacak, rekabetçi ürünlerin doğru şekilde müşteriye ulaşmasını sağlıyoruz. Bunun haricinde, müşteri ziyaretleri, müşteri eğitimleri, müşteri servis noktalarının teknik ekipman ihtiyaçlarının sağlanması, kullanabilecekleri standartlara sahip olmak gibi faaliyetler ile destek sağlıyoruz.

Küresel ölçekte kalite ile ilgili çalışmalar nasıl ele alınıyor ve ülkemizdeki uygulamaları yerli görüyor musunuz?

Küresel kalite faaliyetlerinde artık firmalar, takip ve izlemelerini,

“

BİZLER KALİTE BÖLÜMÜ OLARAK, SATIŞ MÜDÜRLERİNİN REKABETTE DESTEKLEMEK AMACI İLE ÖNCELİKLE MÜŞTERİ BEKLENTİSİNİ KARŞILAYACAK, REKABETÇİ ÜRÜNLERİN DOĞRU ŞEKİLDE MÜŞTERİYE ULAŞMASINI SAĞLIYORUZ.

”



performans ve kalite sonuçlarını dijital ortamda takip, izleme ve değerlendirme yapıyorlar. ODMS gibi tamamen modüler ve parametrik yapıda olan, Baz modül (Sistem Altyapı Tanımları) ve Doküman yönetimi modülünden başlanılarak, modüller istenildiği zaman ve istenildiği sırada devreye alınabilen sistemlerin kullanılmasına başlandı. Yine teknolojik gelişmelere göre yeni ve pahalı cihazlar ile yeni kontrol şekilleri ortaya çıktı. Ülkemizde de bu uygulamalar son üç yıl içinde bayağı yaygınlaştı. Yiğit Akü olarak biz kendi modülümüzü kendimiz oluşturacak seviyedeyiz ve hâlihazırda ihtiyaçlarımıza cevap veren modülü kendi Bilgi İşlem bölümümüz ile ihtiyaçlarımıza göre geliştirerek devreye aldık.

Yiğit Akü'de kalite konusunda ulaşmayı planladığınız hedefleriniz nelerdir ve bu hedeflere ulaşmakta takip ettiğiniz yol haritasını paylaşır mısınız?

Kalite konusunda ulaşmayı planladığımız hedefimiz öncelikle uluslararası kabul edilmiş olan ürün kalitemizin sürekli artan memnuniyet seviyesinde tutulmasıdır. Sistemsel olarak da bu kadar birikimden sonra "Yiğit Kalite Sistemi" adı altında bir sistem kurarak, her fırsatı "Sürekli iyileştirme" yaklaşımıyla tüm süreçlerimizdeki



*YİĞİT KALİTE
SİSTEMİ'Nİ
KURARAK, HER
FIRSATI 'SÜREKLİ
İYİLEŞTİRME'
YAKLAŞIMIYLA TÜM
SÜREÇLERİMİZDEKİ
VERİMLİLİĞİN,
ULUSLARARASI
KABUL GÖRMÜŞ
STANDARTLAR
DOĞRULTUSUNDA,
ULUSLARARASI
DÜZEYDE REKABET
EDEBİLECEK
SEVİYEYE
YÜKSELTEREK '0'
HATAYA ULAŞMAYI
HEDEFLİYORUZ.*



verimliliğin, uluslararası kabul görmüş standartlar doğrultusunda, uluslararası düzeyde rekabet edebilecek seviyeye yükselterek "0" hataya ulaşmak.

Kalite alanında gerçekleştirdiğiniz çalışmaların bayilere nasıl yansıdığını düşünüyorsunuz?

Kalite anlayışı, müşterilerinizi içeriye çektiğinizde büyüyerek gelişen bir yapıdır. Bugün bayilerimiz ve OEM firmaları dahil, yönlendirmelerimiz ile akü için önemli parametreler olan stoklama koşullarına uygun depolama alanları oluşturuyorlar, FIFO (İlk giren ilk çıkar) kurallarına uygun stoklama-takip sistemleri yapıyorlar, akü şarjı için şarj odaları kuruyorlar. Bunlar akü yönetimi için önemli faaliyetler ve müşterilerimizde bu bilinci oluşturabildiğimiz için mutluluk duyuyoruz.

Ünlü İngiliz yazar John Ruskin tarafından kalite için söylenen güzel bir cümle ile sözlerime son vermek istiyorum. "Kalite asla bir tesadüf değil, daima akıllı bir gayretin sonucudur."

YİĞİT AKÜ'NÜN KALİTESİ BELGELERLE TESCİLLENİYOR

Ürünlerimiz TS EN 50342 Kurşun-Asit Akümülatörler Standardına göre üretiliyor ve Yiğit Akü şu sistem sertifikalarına sahip:

- **IATF 16949:2016;** Otomotiv Kalite Yönetim Sistemi Sertifikası
- **ISO 9001:2015;** Kalite Yönetim Sistemi Sertifikası
- **ISO 10002:2018;** Kalite Yönetimi-Müşteri Memnuniyeti Sertifikası
- **ISO 14001:2015;** Çevre Yönetim Sistemi Sertifikası
- **ISO 45001:2018;** İş sağlığı ve güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası
- **ISO 27001:2013;** Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Sertifikası
- **ISO 5001:2018;** Enerji Yönetim Sistemi Sertifikası
- **TS EN ISO/IEC 17025:2017;** Deney ve Kalibrasyon Laboratuvarlarının Akreditasyon Sertifikası
- **TS 12040;** Hizmet Yeterlilik Belgesi
- **EC(AT) Deklarasyon Sertifikası;** EC(AT) Deklarasyon Sertifikası





TÜRKİYE'DE SİNEMANIN TARİHİ

Bugüne kadar çekilen 8.000'den fazla filmle Türkiye, dünyada en çok film üretmiş ülkeler arasında yer alıyor. Bu üretken sinemanın eleştirel bir tarihi olan Türkiye'de Sinemanın Tarihi, hem popüler türleri hem de sanat filmlerini ele alarak, 1896'dan günümüze ülkenin sinema geleneğini bütünüyle ortaya seriyor. Kitap sadece filmler değil, ülkenin kendisine has dağıtım sistemi ve izleme pratiklerini de tüm ilginç yönleriyle resmediyor. Kitapta Yeşilçam, Savaş Arslan'ın önerdiği yeni bir dönemeleştirmeye, 1950'lerden 1980'lerin sonuna kadar Türkiye'nin popüler film endüstrisi olarak ülke sinemasının zirvesinde ve merkezinde.



EGE ÇUBUKÇU VE KENAN DOĞULU

Yazın enerjisini sonbahara taşıyan keyifli şarkıları "What's Love"ın klip çekimleri için Ege Çubukçu ve Kenan Doğulu birlikte kamera karşısına geçti. Ritmiyle dinleyicilerin beğenisini kazanan şarkı, klibiyle de herkesi eğlendirmeyi hedefliyor. Yönetmenliğini Samet Erüzün ve Ümit Şahin'in yaptığı klipte Kenan Doğulu ve Ege Çubukçu'ya Zeynep Elif Özal ve çok sayıda dansçı eşlik ediyor. Klipte şarkının düzenlemesini yapan Alaca da sürpriz bir biçimde karşımıza çıkıyor.



NOBEL ÖDÜLLÜ EDEBİYATÇILAR

Yayımladığı pek çok eserle kendisinden sonraki çalışmalara ilham veren Abdullah Erol Göksu, "Nobel Ödüllü Edebiyatçılar" kitabıyla da edebiyata ilgisi olanlara, öğrenci ve öğretmenlere katkı sunuyor. Hedef kitlesi için başucu özelliği taşıyan "Nobel Ödüllü Edebiyatçılar" yüzyılı aşkın süredir verilen dünyanın en prestijli ödüllerinden biriyle geleceğin edebiyatçılarına yol gösterici oluyor. Nobel Ödüllü Edebiyatçılar, insanlığa hizmet edenleri ödüllendirmek amacını taşıyan Nobel Ödülleri'ne ismini veren derneğin kurucusu Alfred Nobel'in hayat hikâyesiyile başlıyor.



PANDEMİDE KAYDEDİLDİ

Türkiye'nin sayılı özel sanat kurumlarından biri olarak öne çıkan Tekfen Filarmoni, klasik müzik severlere farklı çalışmalarından örnekler sunduğu albüm kayıtları ile de ulaşıyor. Tekfen Filarmoni, şimdi de seyircilerinden ayrı kaldığı pandemi döneminde kaydedilen "Dance" adını verdiği albümüyle kutlamalar yapmaya duyulan özleme dikkat çekiyor ve neşe içinde bir arada olmanın önemine vurgu yapıyor. "Dance" adlı albüm dört eserden oluşuyor.



BİTMEYEN YAS COVID-19

Tüm dünyaya 21'inci yüzyılın en karanlık günlerini yaşatan koronavirüs salgını, insanlık üzerinde onarılamayacak hasarlar bırakırken; Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan ile Dr. Öğr. Üyesi Meltem Narter bu hasarın psikopolitik boyutlarını derledi. "BİTMEYEN YAS COVID-19 – Pandemide Politik Psikoloji Yazıları" adlı eser raflardaki yerini aldı. Belirsizlik, kaygı, kayıp, yas ve ipe kapanma duygularıyla dolu olan pandemi kâbusu, ikinci yılı da geride bırakırken; hayatları etkilemeye devam ediyor.



FLYIN' HIGH

Caz müziğin duayen ismi Aycan Teznel, yeni teklisi "Flyin' High" ile müzikseverlerle buluşuyor. Trombon, bas ve piyano sanatçısı, İstanbul Superband'in orkestra şefi Aycan Teznel, yeni parçası "Flyin' High" ile müzik listelerine geri dönüyor. Söz, beste ve düzenlemesi Aycan Teznel'e ait olan parçayı, Brezilyalı ünlü caz sanatçısı Nanny Assis'in oğlu Dani Assis seslendiriyor. Aycan Teznel, ünlü sanatçı Dizzy Gillespie'nin unutulmaz parçası "Groovin' High"dan esinlenerek yarattığı yeni şarkısı Flyin' High'ın ismi ve sözleriyle ilham kaynağına atıfta bulunuyor.



ŞEHİRLERİN TARİHİ

Andrew Lees'in kaleme aldığı "The City A World History" kitabı, Tuğba Bektaş Sünneci tarafından çevrilerek "Şehirlerin Tarihi" ismiyle raflardaki yerini aldı. Kitap giderek iletişimi artan şehirlere ve bu iletişimin getirdiği sorunlara değiniyor. "Şehirlerin Tarihi" MÖ 4'üncü bin yılın ortalarında oluşmaya başlayan şehirlerin 21. yüzyıla gelindiğinde devam eden hızlı gelişim ve değişimine ışık tutuyor. Aynı anda dünyanın pek çok yerinde birbirinden bağımsız olarak kurulan şehirler, birbirleriyle iletişime geçip etkileşimleri artarken, şehirlerdeki gelişmeler insanları da aynı oranda değiştiriyor. Medeniyetin gelişmesine öncülük eden bu değişimleri konu alan Andrew Lees, şehirleşmenin artı ve eksilerini bir arada veriyor.



SCORPIONS'DAN HAMMERSMITH

Efsane rock grubu Scorpions, yeni single'ı "Hammersmith" ile hayranlarıyla tekrar buluşuyor. Şarkı, Scorpions'ın kurucusu olan Rudolph Schenker, baterist Mikkey Dee ve Magnus Ax tarafından bestelenmiş ve şarkının bestesi grubun vokali Klaus Meine'in güçlü sesiyile mükemmel bir uyuma sahip. Klaus Meine yeni single'ları hakkında, "Şarkı bizi küçük kulüplerde sahne aldığımız, ve 'Rock'ın Tapınağı" olarak görülen Hammersmith Odeon'da çıkmayı hayal ettiğimiz zamanlara götürüyor" diyor.

X2 YÜKSEK PERFORMANS İLE LİTYUM İYON BATARYA TEKNOLOJİSİ



f t i /yigitakuas
www.yigitaku.com

 **YİĞİTAKÜ**

 **YİĞİTAKÜ**



**KARDA KİSTA
GÜVEN İSTEYENLERİN
TERCİHİ**