

YİĞİT

Yiğit Akü'nün ücretsiz dergisidir. Nisan - Mayıs - Haziran 2021 Yılı: 2 Sayı: 4

Medya

GELECEĞİN TEKNOLOJİSİ

LİTYUM İYON AKÜLER



ORTA DOĞU'YA

2021'de 4 milyar dolar
ihracat hedefleniyor

OTONOM SÜRÜŞ

Otomotiv teknolojilerinin
zirvesi olacak

OTOMOTİV SEKTÖRÜ

Olumlu sinyaller
veriyor



TEKNOLOJİSİ İLE YÜKSEK PERFORMANS

Ekstra marş gücü ve yakıt verimliliği sayesinde EFB start-stop akülerimiz aracınızın en iyi yol arkadaşı.



Değerli çalışma arkadaşlarım

2021 yılının ilk çeyreğinde; Türkiye ve dünya ekonomisine damga vuran koronavirüs salgını ile mücadelemiz, belirli kısıtlamalarla ne yazık ki halen devam ediyor. Bu süreçte Yiğit Akü olarak mücadelemizi hep birlikte verdik. El ve gönül birliğimiz ile 2020 yılında da birçok başarıya imza attık.

Normalleşme sürecinin etkisi ile hemen hemen her sektör kendi dinamizmine dönmeye başladı. Biz de Yiğit Akü olarak yılın ilk çeyreğini belirlediğimiz hedef ve stratejiler doğrultusunda tamamladık. Bundan sonraki dönemde hareketlenme olacağı inancındayız. Sektördeki başarımız ve yükselen yatırımlarımız ile büyümeye devam ediyoruz. İstihdamın sağlanması, ekonominin canlanması, yaşanan kayıpların yeniden kazanılması için Yiğit Akü olarak tüm sorumluluklarımızın farkındayız. Ülkemize katma değer sağlayacak her alanda girişimlerimiz ve yapılanmalarımız devam ediyor. Önümüzdeki günlerde sektör bazında inovasyonu destekleyecek ürün gamı ve hedeflerimiz ile adımızdan söz ettireceğiz.

Başarı ve her geçen gün büyüme ilkelerimizde; siz değerli Yiğit Akü ailesinin katkılarının farkındayız. Sizlerin katkıları ile hayata geçirdiğimiz tüm başarılı işlerde, birlikte anılmaktan mutluluk duyuyorum. Bu süreci en verimli ve efektif şekilde yürüteceğimize inancım sonsuz.

Başarılarımızı sürdürdüğümüz 2021 yılında bizleri üzen gelişmeleri de hep birlikte yaşadık. Yiğit Akü Yönetim Kurulu Üyemiz Sayın Eyüp Yiğit'in değerli eşi, Eminkız Yiğit hanımefendiyi kaybetmenin derin üzüntüsü ve acısı içindeyiz. Merhumeye Allah'tan rahmet, ailemize, camiamıza, yakınlarımıza ve tüm sevenlerimize tekrar baş sağlığı dilerim. Mekânı cennet yolu aydınlık olsun.

Eriñ Çetin Miser

Yiğit Akü A.Ş. Genel Müdürü

04 YİĞİT AKÜ İSTİKRARLI YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

05 YİĞİT AKÜ ÇALIŞANLARI SOKAK HAYVANLARINI UNUTMADI

06 SEKTÖR GÜCÜMÜZ
LİTYUM İYON AKÜLERLE İLGİLİ
MERAK EDİLEN BEŞ SORU

12 OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ

14 BAŞARIYA GİDEN YOL
TANER YİĞİT: "TÜM
ÇALIŞANLARIMIZLA BİRLİKTE AYNI
DİLİ KONUŞUYORUZ"

18 BAYİ GÖZÜYLE
FATİH ELİBOL: "İLK GÜNKÜ
HEYECANLA KALİTELİ HİZMET
VERİYORUZ"

20 HEDEF PAZAR
İHRACAT ŞAMPİYONU OTOMOTİVDE
ORTA DOĞU'DAN ALINAN PAY
ARTIRILACAK

26 DOSYA
TÜRKİYE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ
2021 İÇİN UMUT VERİYOR

32 AR-GE VE TEKNOLOJİ
OTOMOBİL DEVRİMİNİN ZİRVESİ:
OTONOM SÜRÜŞ

36 SÖYLEŞİ
JOZİ ZALMA: "BEN BİR SÜPER
KAHRAMANIM"

40 İSTİKAMET
TÜRKİYE'NİN KAMPÇILIK VE
KARAVANCILIK ROTALARI

44 İNSAN KAYNAKLARI
"İNOVASYONU TÜM PAZARLAMA
FAALİYETLERİMİZDE UYGULUYORUZ"

46 KÜLTÜR - SANAT /
MAKİNE HATIRALARI: UZAY

48 YOL ARKADAŞI





**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 Vatansever
huseyin.vatansever@dunyaeko.com

Grafik Tasarım
Ömer Ozan

Fotoğraf Editörü
İbrahim Karadeniz

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
DÜNYA EKO BASIM YAYIN VE DAĞITIM
SAN. TİC. A.Ş.
Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Caddesi
No: 37/8 Sarıyer/İstanbul
0212 285 10 12



OTOMOTİVDE 2020 YILININ İHRACAT ŞAMPİYONLARI ARASINDA KENDİNE YER BULAN YİĞİT AKÜ AYNI ZAMANDA LİSTEDE AKÜ SEKTÖRÜNDE LİDER MARKA OLARAK ÖNE ÇIKTI.

Türkiye'nin Otomotiv Sektörü ilk 100 İhracatçı Firması" arasında 27'nci sırada yerini alan Yigit Akü; yüzde 100 milli sermaye gücü ile ihracattaki başarılarını bir kez daha kanıtladı.

Yigit Akü, Uludağ Otomotiv Endüstri İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verileri baz alınarak derlenen; Türkiye'nin Otomotiv Sektöründeki ilk 100 İhracatçı firması arasında 27'nci sırada yerini alarak, global üretici ve tedarikçi unvanındaki başarılarına bir yenisini daha ekledi.

Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlamaya devam eden Yigit Akü, otomotiv sektöründe her yıl istikrarlı bir ivme göstererek, adından söz ettirmeye devam ediyor. İnovasyon, Ar-Ge, Ür-Ge ve yüksek katma değer sıralamalarında yerini alan ve sektörün temsilcisi olarak

adından sıkça söz ettiren şirket, bir önceki yıl ihracatta gösterdiği başarıyı sürdürüyor. Yigit Akü Genel Müdürü Erinç Çetin Miser, başarı grafiğini korumaya devam edeceklerini belirtirken, her yıl etkin bir şekilde büyüme planlarının ve stratejilerinin olduğunu da aktarıyor. Yigit Akü'nün altı kitada 100'ün üzerinde ülke ile iş birliği içinde olduğunu hatırlatan Miser, uluslararası arenadaki başarı grafiğinde, ihracat performanslarının ve politikalarının önemini vurguluyor.

**"EKONOMİYE
KATKI
SAĞLAMAYA
DEVAM
EDECEĞİZ"**

Yigit Akü Ge-

nel Müdürü Erinç Çetin Miser, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Çözüm odaklı yaklaşımı, yenilikçi yapısı ve ihracattaki başarıları ile 40 yılı aşkın süredir hizmet ve faaliyetlerine devam eden Yigit Akü, ekonomik gelişmenin kaynağı ve yatırımları ile Türkiye'nin

akü sektöründe yüzde 100 Milli sermayesine sahip tek kurumu olarak, global üretici ve tedarikçi zincirlerinde, ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaya devam edecek."





YİĞİT AKÜ ÇALIŞANLARI SOKAK HAYVANLARINI UNUTMADI

AKÜ SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜSÜ YİĞİT AKÜ, SOKAK HAYVANLARI, EVCİL HAYVAN SAHİPLERİ VE HAYVANSEVERLER İÇİN GELİŞTİRİLMİŞ TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK PLATFORMU PAW GUARDS İLE İŞ BİRLİĞİ KURDU VE SOKAK HAYVANLARINA MAMA DESTEĞİ SAĞLADI.



Yiğit Akü A.Ş. ile Paw Guards ya da diğer adıyla Pati Koruyucuları sokak hayvanları yararına ortak bir projede buluştular. Her zaman sosyal sorumluluk projelerine önem veren Yiğit Akü, bu kapsamda "Türkiye'de aç sokak hayvanı kalmayacak!" ilkesiyle hareket eden Paw Guards'a bir ton mama bağışında bulundu. Aynı zamanda 4 Nisan Sokak Hayvanlarını Koruma Günü'nde farkındalık yaratmak adına Paw Guards'a bağlı Ankara Pati Koruyucuları ve

Yiğit Akü çalışanları Ankara İmrahor bölgesinde sokak hayvanlarını besleme etkinliğinde bir araya geldiler. Bölgedeki sokak hayvanlarının karınlarını doyuran etkinliğin katılımcıları, aynı zamanda gösterdikleri sevgiyle onların kalplerini de beslediler.

"BİR GÜN DEĞİL HER GÜN SAHİP ÇIKALIM"

Yiğit Akü ekibi hayvanları besledikten sonra şu ortak mesajı paylaştılar: "Paw Guards ile böyle güzel bir projede yer almaktan dolayı çok mutluyuz. Umuyoruz ki hayvan dostlarımız konusunda toplum olarak daha duyarlı olalım ve onlara zarar vermeyelim. Aç ve susuz sokak hayvanı kalmasın. Bunu da toplum üzerinde farkındalık yaratarak başarabileceğimizi düşünüyoruz. Bu projedeki amacımız bir nebze de olsa sokak hayvan dostlarımızın karınlarını doyurmak, sevgi ihtiyaçlarını karşılayabilmek. Bu konuda katıldığımız sosyal sorumluluk projelerine sosyal medya üzerinde bolca yer vermekteyiz. Bu sayede hedefimiz daha çok



kitleye ulaşıp farkındalık yaratmak. Hayvan dostlarımıza bir gün değil, her gün sahip çıkalım. Hayat onlarla daha güzel!"

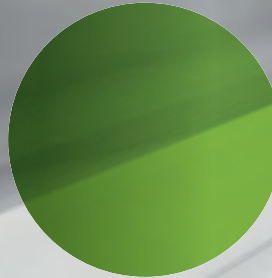
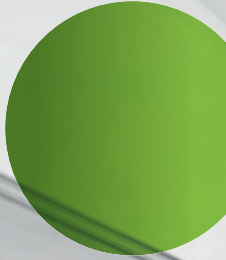
PAW GUARDS KAYIP HAYVANLARI DA BULUYOR

Tamamen sokak hayvanları, evcil hayvan sahipleri ve hayvanseverler için geliştirilmiş Türkiye'nin en büyük platformu Paw Guards, sokaktaki tüm canlıların aç kalmasını önlemeyi amaçlıyor. Paw Guards aynı zamanda kayıp hayvanların bulunması, sokak hayvanlarının sahiplendirilmesi, barınak kontrolleri ve beslemesi alanında da faaliyet gösteriyor.



LİTYUM İYON AKÜLERLE İLGİLİ MERAK EDİLEN BEŞ SORU

SEKTÖRÜN ÖNCÜSÜ YİĞİT AKÜ, DİSTALONG MARKASI ALTINDAKİ LİTYUM İYON BATARYA ÜRÜNLERİYLE DİKKAT ÇEKİYOR. YÜKSEK ENERJİ YOĞUNLUĞU, KULLANIM ÖMRÜ SÜRESİNCE AZALMAYAN PERFORMANSI, UZUN KULLANIM ÖMRÜ VE BAKIM GEREKTİRMEYEN KAPALI HÜCRE YAPISIYLA BATARYA BİTİMİNİ BEKLEMEDEN İSTENİLDİĞİNDE ŞARJ EDEBİLME AVANTAJI BULUNAN LİTYUM İYON AKÜLER, GELECEKTE DAHA YAYGIN KULLANILACAK.





Her yeni ürün bilinmezlikler içerir ve kullanım alışkanlıkları dolayısıyla kitleler benimsemekte güçlük çekebilir. Yıllardır kurşun asit bataryaları kullanma alışkanlığı da bir anda değişecek değil haliyle... Fakat lityum iyon akü, sahip olduğu avantajlarla alışkanlıkları değiştirmeye aday... Lityum iyon akülerin en başta gelen avantajları arasında hızlı şarj kabiliyeti, uzun kullanım ömrü, yüksek enerji yoğunluğu ve hafifliği ön plana çıkıyor. Çevre dostu olmasının yanı sıra güvenli kimyasal yapısı, kurulum kolaylığı, hafif yapısıyla da lityum iyon bataryalar dikkat çekiyor.

UPS, telekom, temizlik makineleri, solar sistemler, marin, karavan, golf arabaları, akülü engelli arabaları, aydınlatma sistemleri, tarım makineleri, AGV, forklift, transpalet ve istifleme makineleri lityum iyon akülerin kullanıldığı alanlardan bazıları... Lityum iyon bataryalar çevrim sayıları göz önüne alındığında kurşun asit bataryalardan yaklaşık üç kat daha fazla çevrim oranına sahip. Ayrıca yüksek performans sunan lityum iyon bataryalar, kurşun asit bataryalardan daha hafiftir. Değişen sıcaklık aralıklarında güçlü performansını koruyan lityum iyon bataryalar sağladığı avan-

**LİTYUM İYON
BATARYALAR
SAĞLADIĞI
AVANTAJLARLA
KULLANIM ÖMRÜ
BOYUNCA DAHA
ÇOK TASARRUF
SUNAR.**

tajlarla kullanım ömrü boyunca daha çok tasarruf sunar.

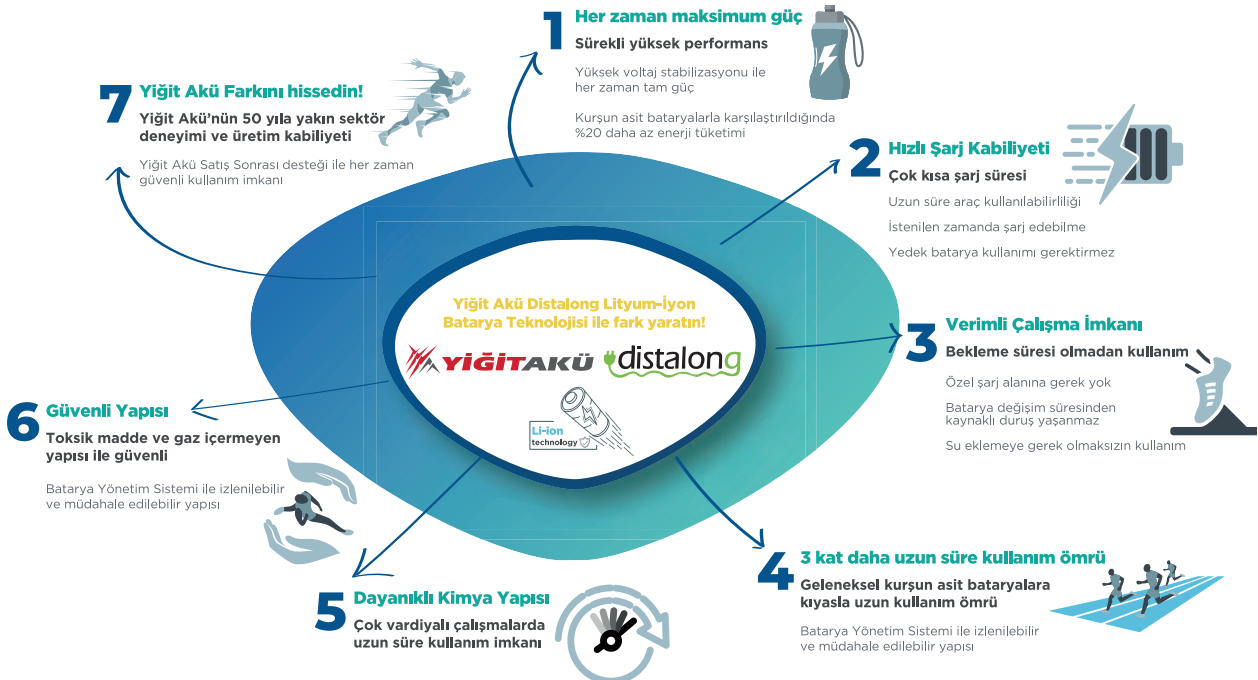
Lityum iyon bataryalar geleneksel kurşun asit bataryalara göre daha yeni bir teknoloji... Kurşun asit bataryalar daha iyi bilindiği gibi insanlarda oturmuş bir kullanım alışkanlıkları bulunuyor. Bu nedenle bazı kullanıcılar lityum iyon bataryalara karşı mesafeli... Özellikle, lityum iyon bataryalar hakkında son kullanıcıyı doğru bilgilendirmek çok kritik bir rol oynuyor. Şimdi merak edilen sorularla birlikte bu yargıları değerlendirelim.

LİTYUM İYON AKÜLER ÇOK MU PAHALI?

Satın alma maliyetinin yüksek olduğu gerçek... Lityum iyon akülerin satış fiyatına baktığımızda kullanımı yaygın olan ve iyi bilinen kurşun asit akülerin iki-üç katı fiyata sahip olabilir.

Fiyat ilk başta yüksek görünse de bu maliyet farkının sadece satın

DİSTALONG ÖZELLİKLERİ





Yiğit Akü Deneyim ve Kabiliyetler



Malzeme
Aktif Malzeme
Geliştirme



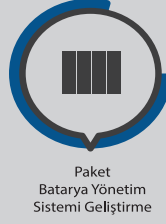
Elektrod
Bağlayıcı ve İletken Geliştirme



Hücre
Hücre Geliştirme



Modül
Modül Koruma ve Kontrol Ünitesi
Geliştirme



Paket
Batarya Yönetim
Sistemi Geliştirme



Uygulamaya Özel Üretim

alma sırasında oluştuğu, kullanım avantajıyla makasın kapanacağı hatırlanmalı. Hatta lityum iyon bataryalar kullanım ömrü sonunda sağladığı avantajlarla diğer akülerle arasındaki farkı açıyor. Bu noktada akülerin kullanım alanlarını da göz önünde bulundurmak gerekiyor. Örneğin bir forkliftin akü şarjı nedeniyle operasyonu tamamlamıyor olmasıyla doğan kayıp akü maliyetinden büyük olabilir. Diğer yandan marin akü kaynaklı yaşanacak herhangi bir sorunda denizde zor durumda kalmak mümkün.

Kısacası bu noktada akünün bir enerji kaynağı olduğu en önemli noktalarda enerjiyi kesintisiz sağlaması gerektiği hatırlanmalı. Enerjinin kesintisiz olmasına ve yüksek performansa ihtiyaç duyulan alanlarda akünün satın alma maliyeti sorun olmayacaktır.

LİTYUM İYON BATARYALAR GÜVENLİ Mİ?

Yiğit Akü gibi sektöründe kendini kanıtlamış bir üreticinin lityum iyon batarya grubunu kullanıyorsanız eğer güvenlik konusunda endişelenmenize gerek bulunmuyor. Çünkü Yiğit Akü'nün lityum iyon akü markası Distalong'da güvenliği maksimum seviyeye çıkarmak için gerekli önlemler alınmış durumda. Bu önlemlerin başında Güvenli BMS (Battery Management System-Batarya Yönetim Sistemi) Teknolojisi geliyor. BMS ile aşırı şarj engellenir ve batarya paketini oluşturan her bir hücrenin gerilim değerleri dengenin tutulur. Böylece şarj seviyesi, voltaj, aküden alınan enerjinin amperi ya da şarj esnasındaki amper değeri kontrol altında olur. Şarj dengesi korunurken diğer yandan akünün iç ısısı sürekli kontrol altında kalır. Akünün fonksiyonlarını takip eden BMS, riskli bir seviyeye gelindiğinde aküyü derhal koruma altına alır. Akü koruma altında kaldığı için arıza yapma ihtimali de düşer, kullanım ömrünün artması sağlanır. Lityum akü bu sistemle

daha optimum kullanım imkanları sunar. BMS ile lityum batarya paketlerinde akım, gerilim, sıcaklık ve şarj durumu gibi değerlerin anlık izlenmesini sağlar. Lityum akülere üretici firmalar veri izleme ve kullanım data-larını kaydeden BMS ile daha güvenli kullanım imkânı sunar.

LİTYUM İYON AKÜLER ÇOK ISINIR MI?

Lityum iyon aküler, çalışması esnasında geleneksel kurşun asit akülere göre daha yüksek ısı değerlerine erişir. Lityum akülerin 45-50 derecede sağlıklı şekilde çalıştığı görülür. Bu değerlerin aşılması durumunda BMS devreye girer. Lityum akünün çalışma aralığının ise 0-55 derece aralığı olduğunu söyleyebiliriz.

LİTYUM İYON AKÜLERİN ALEV ALMA RİSKİ VAR MI?

Distalong gibi lityum iyon aküler kapalı devre oldukları için herhangi bir gaz salınımı olmaz ve buna bağlı bir yapıcı patlayıcı gaz birikmesi söz konusu değildir. Ayrıca lityum iyon akülerin imalatında farklı kimyasal yapılar kullanılıyor olabilir. Bu kimyasal bileşimler arasında en güvenilir olanı lityum-demir-fosfat (LiFePo4) akülerdir. En güvenli lityum aküler olarak kabul edilen LiFePo4, güvenliğin ön planda olduğu marin uygulamalarda bütün dünyada kabul görüyor. Uzun çalışmalar, askeri amaçlı kullanımlar, havacılık endüstrisi gibi üst düzey güvenlik gerektiren alanlarda da bu karışımlardan yararlanılır.

YİĞİT AKÜ'NÜN
LİTYUM İYON
AKÜ MARKASI
DİSTALONG'DA
ARIZALARI EN
AZA İNDİRMEK
İÇİN GEREKLİ
ÖNLEMLER
ALINMIŞ
DURUMDA.

LİTYUM İYON AKÜLERİN BOYUTLARI ÇOK MU FARKLI?

Kullanılagelen kurşun asit akü yerine lityum iyon akü kullanılmak istendiğinde bir çekince de boyut ile ilgili olabiliyor. Daha verimli, daha üstün performanslı bir akünün daha geniş alan gerektireceği düşüncesi tamamen yersiz.

Piyasaya sürülen lityum iyon akülerin ebatları muadili olan kurşun asit aküye göre daha küçüktür ve tadilat gerektirmeden yerine yerleşir. Daha fazla enerji depolamayı sağlayan lityum iyon aküler hafiflik avantajına da sahip. Lityum iyon aküler, kurşun asit akülere kıyasla üçte bir oranında daha hafiftir.

DİSTALONG LİTYUM İYON BATARYALAR DAHA UZUN ÖMÜRLÜ

Yiğit Akü'nün geliştirdiği ve ürettiği Distalong markalı lityum iyon bataryalar üstün özellikleriyle pazarda ilgi görüyor. Çevre dostu olan Distalong, kolay kurulumu, güvenli kamyası, hafif yapısı, hızlı şarj kabiliyeti, uzun kullanım ömrü, yüksek enerji ömrü ve güvenli BMS ile dikkat çekiyor.

Distalong da lityum iyon bataryalar gibi uzun kullanım ömrüne sahip. Akünün kullanım ömrü-

nü çevrim sayısı belirler ve çevrim ise bir akünün yüzde 80'e deşarj olması ve tekrar tam şarj olmasını ifade eder. Geleneksel kurşun asit akülerin kullanım ömrü yaklaşık bin çevrimden oluşur. Oysa ki lityum iyon batarya çevrim sayısı kullanım ömrü boyunca 3 bin adete ulaşabilir. Böylece bataryaların çevrim sayıları karşılaştırıldığında lityum iyon bataryaların üç kat daha uzun ömürlü olduğunu söyleyebiliriz.

GENİŞ KULLANIM ALANI BULUNUYOR

Her zaman yüksek güç sunan lityum iyon aküler yüksek performansları, hızlı şarj olabilmeleri ve verimli çalışma imkânı sunmalarıyla çeşitli avantajlar sunuyor. Ayrıca dayanıklı kimyasal yapısı, gaz salınımı yapmayan ve toksik madde içermeyen güvenli yapısıyla pek çok alanda ve uygulamada öne çıkıyor.

Bu anlamda hizmet verilen

*LİTYUM İYON
AKÜLER,
KURŞUN ASİT
AKÜLERE
KIYASLA ÜÇTE
BİR ORANINDA
DAHA HAFİF.*





başlıca alanlar arasında forklift ve istifleme makineleri, elektrikli temizleme makineleri, tekneler başta olmak üzere deniz taşıtları, elektrikli otomobiller, elektrikli trenler, güneş enerjisi sistemleri, elektrikli karavanlar ve golf arabaları sayılabilir. Bütün bu operasyonlarda lityum iyon aküler verimliliğin yakalanmasına yardımcı olur.

TERZİ USULÜ ÜRETİM

Pratik kullanımda lityum iyon aküler voltaj seviyelerini korur ve üstün performans sunar. Ayrıca kurşun asit aküler şarj edilirken kimyasal yapıları gereği gaz salgılar ve bu gazlar çevre ve insan sağlığı için zararlıdır. Lityum iyon akülerde böyle bir durum olmadığı için kapalı alanlar başta olmak üzere güvenle kullanılabilir. Özellikle fabrika içi lojistik operasyonlarda lityum iyon aküler daha kullanışlı bir seçenek olarak görülüyor. Diğer yandan güvenli kullanım gereksiniminin yüksek olduğu karavan ve tekneler gibi alanlarda da Distalong gönül rahatlığıyla kullanılabilir.

Yiğit Akü, 50 yıla yakın sektör deneyimi ve üretim kabiliyetiyle tüm elektrikli araçlarda kullanılmak üzere projeye özel lityum iyon ba-

*BATARYALARIN
ÇEVİRİM SAYILARI
KIYASLANDIĞINDA
LİTYUM İYON
BATARYALARIN ÜÇ
KAT DAHA UZUN
ÖMÜRLÜ OLDUĞU
GÖRÜLÜYOR.*

taryalar tasarlama imkânına sahip. Yiğit Akü satış sonrası teknik desteği ve servis ekibi ile güvenli kullanım sağlar ve müşteri desteği sunar.

LİTYUM İYON BATARYALARIN AVANTAJLARI

- ⇒ Yüksek güçlü deşarj kapasitesi
- ⇒ Yüksek enerji verimi
- ⇒ Yüksek spesifik enerji
- ⇒ Yüksek enerji yoğunluğu
- ⇒ Çalışma ömrü boyunca azalmayan performans verimliliği
- ⇒ Hızlı şarj kabiliyeti
- ⇒ Batarya bitimini beklemeye gerek kalmadan istenilen zamanda şarj edebilme
- ⇒ Uzun kullanım ömrü
- ⇒ Bakım gerektirmeyen kapalı hücre yapısı
- ⇒ Çevre dostu
- ⇒ Güvenli batarya yönetim sistemi teknolojisi
- ⇒ Geniş çalışma sıcaklığı aralığı
- ⇒ Uzun raf ömrü



Yüksek performans sunuyor

Geniş kullanım alanı ve yüksek enerji performans sağlamasıyla lityum iyon aküler farklı uygulamalar için ideal çözüm sunuyor.

RANGE ROVER'DAN 50'NCİ YILA ÖZEL

Range Rover Fifty Edition, göz alıcı renk seçenekleriyle ülkemizde yollara çıktı. Üretimine başlanan yıla ithafen yalnızca 1970 adet üretilen Range Rover Fifty Edition, 2.0 litre 404 BG Plug-in Hybrid motor seçeneğiyle Türkiye'de sadece 10 adet satılacak. Land Rover'ın, 1970 yılında hem yolda hem arazide en iyi performansı göstermek üzere tasarladığı Range Rover, bugün de bu standartların belirleyicisi olmaya devam ediyor. Land Rover Range Rover, elliinci yıldönümüne özel renk paletiyle dikkat çekiyor. Range Rover Fifty Edition, Santorini Black, Rosello Red, Aruba ve Carpathian Grey gövde renklerinin yanı sıra sadece 150 adet Range Rover Fifty Edition araca özel olarak Tuscan Blue, Bahama Gold ve Davos White renkleri ile sunuluyor. Range Rover Fifty Edition, Satin Auric Atlas renkte detayları ve el yapımı "Fifty" yazısı ile modelin sınırlı sayıda üretildiğini gösteren "1 of 1970" ibaresini taşıyan Anı Plaketi gibi kişisel dokunuşlarla ön plana çıkıyor.



RENAULT'DAN YENİ BİR MODEL: TALİANT

Her tasarımında ve teknolojisinde hayata dokunan yenilikçi anlayışı temsil eden Renault, Taliant ile B Sedan segmentine yeni bir soluk getiriyor. Renault'nun tasarım ve marka DNA'sına tamamen sadık kalan Renault Taliant,yalınlık ve güvenilirlikten ödün vermeden daha fazla ekipman, modernite ve çok yönlülük sunuyor. "Taliant" ismi Renault'nun güçlü ve tutarlı uluslararası ürün konumlandırma stratejisini yansıtıyor. Farklı pazarlarda telaffuz kolaylığı sağlaması hedeflenen Taliant, yetenek ve başarıya da atıfta bulunuyor. İç ve dış tasarım unsurlarıyla modern ve şık bir kimliğe sahip olan Renault Taliant'ın ön farları, Renault'nun C formundaki LED ışık imzasını ortaya koyuyor.



TOYOTA'NIN YENİ VİZYONU AYGO X PROLOGUE

Toyota, A segmentine bambaşka bir bakış açısı getirecek Aygo X prologue tasarım vizyonunu sergiledi. Toyota'nın Avrupa'daki tasarım stüdyosu ED² tarafından segmentin geleceğini şekillendirmek üzere tasarlanan Aygo X prologue, A segmenti kullanıcıları için çok daha cesur ve etkileyici bir tarzla dikkat çekecek. İlk olarak 2005 yılında tanıtılan Aygo, Toyota'nın Avrupa'daki en ulaşılabilir modeli olmasının yanında eğlenceli sürüşü ve farklı tarzıyla uzun yıllardan bu yana Avrupalı kullanıcıların beğenisini kazanıyor.





YENİ BMW 6 SERİSİ GRAN TURISMO YOLLARA ÇIKIYOR

BMW'nin, lüksü ferah bir sürüş keyfi ile buluşturan modeli Yeni BMW 6 Serisi Gran Turismo, 2.0 litrelik benzinli motor seçeneğiyle Türkiye'de yollarla buluşuyor. Yeni BMW 6 Serisi Gran Turismo, güçlü tasarım dili, coupé tasarımdan ilham alan tavan çizgisi ve trapezoid egzoz çıkışlarının yer aldığı geniş arka tasarımı ile sportif iddiasını ortaya koyuyor. Ülkemizde TwinPower Turbo teknolojisine sahip 2.0 litrelik benzinli motor seçeneğiyle yollarla buluşacak Yeni BMW 630i Gran Turismo, 258 BG güç ve 400 Nm tork değerleriyle performans konusunda sınıfında bir adım öne çıkıyor. Güçlü motoruyla birlikte sadece 6,5 saniyede 0'dan 100 km/s hızlanmasını tamamlayan Yeni BMW 630i Gran Turismo maksimum 250 km/s hıza ulaşabiliyor.



SCANIA OTONOM KAMYONLARI TEST EDECEK

Scania, otonom sürüş projesi kapsamında İsveç'te Södertälje ve Jönköping şehirleri arasındaki E 4 otoyolunda sürücüsüz kamyonları test etme izni aldı. Otonom sürüş özelliğine sahip Scania araçları, Scania Transport Laboratuvarı ile ticari hizmete girecek ve üretim operasyonları için gerekli malzeme nakliyesini gerçekleştirecek. Testler, otonom araçlar için beş noktalı SAE ölçөгündeki seviye 4'e göre teknolojiyi kapsayacak şekilde yapılıyor. Bu da kamyonların otonom olarak sürüldüğü, ancak güvenlik nedenleriyle bir sürücü tarafından denetleneceği anlamına geliyor. Otonom sürüşü mümkün kılan sensörlerden kamyonu iletilen bilgileri izlemek ve doğrulamak için Scania'nın testleri sırasında bir test mühendisi de kabinde yer alacak. Scania'nın halka açık otoyolunda, yük ile gerçekleştirdiği bu otonom sürüş testi Avrupa sınırlarında bir ilk olacak.

YENİ GOLF SEKİZİNCİ NESLİYLE TÜRKİYE'DE

Wolfsburg'daki montaj hattından 1974 yılında inen ilk nesille başlayan bir başarı hikâyesinin sekizinci nesli Türkiye'de satışa sunuldu. Türkiye'de satışa sunulan motor yelpazesinde benzinli (TSI) ve hafif hibrit teknolojiyle desteklenen eTSI (mild hibrit) motorlar bulunuyor. Üç silindirlili 110 PS'lik TSI ve mild hibrit teknolojisine sahip (eTSI) motorun yanı sıra 150 PS gücüne sahip (eTSI) mild hibrit teknolojiyi içeren benzinli motor seçenekleriyle satışa sunuldu. Yeni Golf'te 7-ileri DSG şanzımanla kombine edilen eTSI motor sistemi, temelde 48 Volt'luk lityum-iyon bataryaya sahip 9,4kW gücünde bir elektrik motoruyla destekleniyor.



“TÜM ÇALIŞANLARIMIZLA BİRLİKTE AYNI DİLİ KONUŞUYORUZ”

YİĞİT AKÜ GENEL MÜDÜR YARDIMCISI TANER YİĞİT, AYNI DÜŞÜNCE VE İLKELER DOĞRULTUSUNDA İLERLEMENİN BİR ŞİRKET İÇİN ÖNEMİNİ VURGULAYARAK; “KURUM ÇATISI ALTINDA VE SEKTÖRDE HER ZAMAN GÜÇLÜ OLDUĞUMUZUN FARKINDAYIZ” DİYOR.



Bazen insanın iş hayatı ailesinin ortamında başlar ve bir anda kendisini işi sürdürürken bulur. Bazen buna biraz da aile şirketinin faaliyet konusu ve şirketin dinamizmi yol açar, şirket kendisine çeker. Taner Yiğit de kendisini bildiği günden bu yana akü sektörünü içinde yer alan ve sektöre hakim bir isim. “Aile büyüklerimizin kültürel ve iş mirasını elimden gelen tüm çaba, gayret ve özveri ile ileriye taşımak amaçındayım. Daha nice nesillere ve ülkemize Yiğit Akü’nün marka değeri ile gücünü yansıtacak hedef ve plan-

larımız ile çalışmalarımıza devam ediyorum” diyor Taner Yiğit. Kendisiyle iş hayatını ve başarıya giden yolda atılması gereken adımları konuştuk.

Eğitiminiz ve iş hayatınız ile birlikte sizi tanıyabilir miyiz?

Ankara’da 5 Mayıs 1983 tarihinde doğdum. 2007’de Bilkent Üniversitesi’nden mezun oldum. 2008 yılından bu yana Yiğit Akü A.Ş.’de Genel Müdür Yardımcısı olarak hizmet ve faaliyetlerimi sürdürmekteyim.



Yiğit Akü köklü geçmişiyle sektöründe okul haline gelmiş bir firma. Bu bakımdan Yiğit Akü'de çalışmak gerek iş yapış şekli, gerek sektör tecrübesi olarak size neler kazandırdı?

Öncelikle Yiğit Akü aile büyüklerimizin emek ve çabaları ile hayata geçmiş çok köklü bir aile şirketi. Ben de Yiğit Akü ailesinin bireyi olarak, kendi iş alanlarımızda hizmet ve faaliyetlerimi sürdürmekten büyük mutluluk ve onur duyuyorum. Şirketimize katma değer ve kazanım sağlayacak her alanda yer alıyorum. Sektör tecrübesi olarak uzun yıllardır akü sektöründeyim. Aile büyüklerimizin kültürel ve iş mirasını elimden gelen tüm çaba, gayret ve özveri ile ileriye taşımak amacındayım. Daha nice nesillere ve ülkemize Yiğit Akü'nün marka değeri ile gücünü yansıtacak hedef ve planlarımız ile çalışmalarımıza devam ediyorum.

Başarıya giden yolda ilerlemek adına sizce hangi temel özelliklere sahip olmak gerekir? Hangi etkenler iş hayatında başarıya ulaşmaya yardımcı olur?

Bir kişinin başarıya ulaşması için öncelikle kendisine, işine ve çevresine öz saygısı olması gerekir. Ayrıca, disiplin başarının temel kurallarından biridir. Hedef belirlemek, iş ahlakı, yerinde ve zamanında gerçekleşmesi gereken birçok kural da buna dahildir. İş ve sektör genelinde araştırma ve geliştirme yapmak, ürün ve stratejilerini belir-



DAHA NİCE NESİLLERE VE ÜLKEMİZE YİĞİT AKÜ'NÜN MARKA DEĞERİYLE GÜCÜNÜ YANSITACAK HEDEF VE PLANLARIMIZLA ÇALIŞMALARIMIZA DEVAM EDİYORUM.



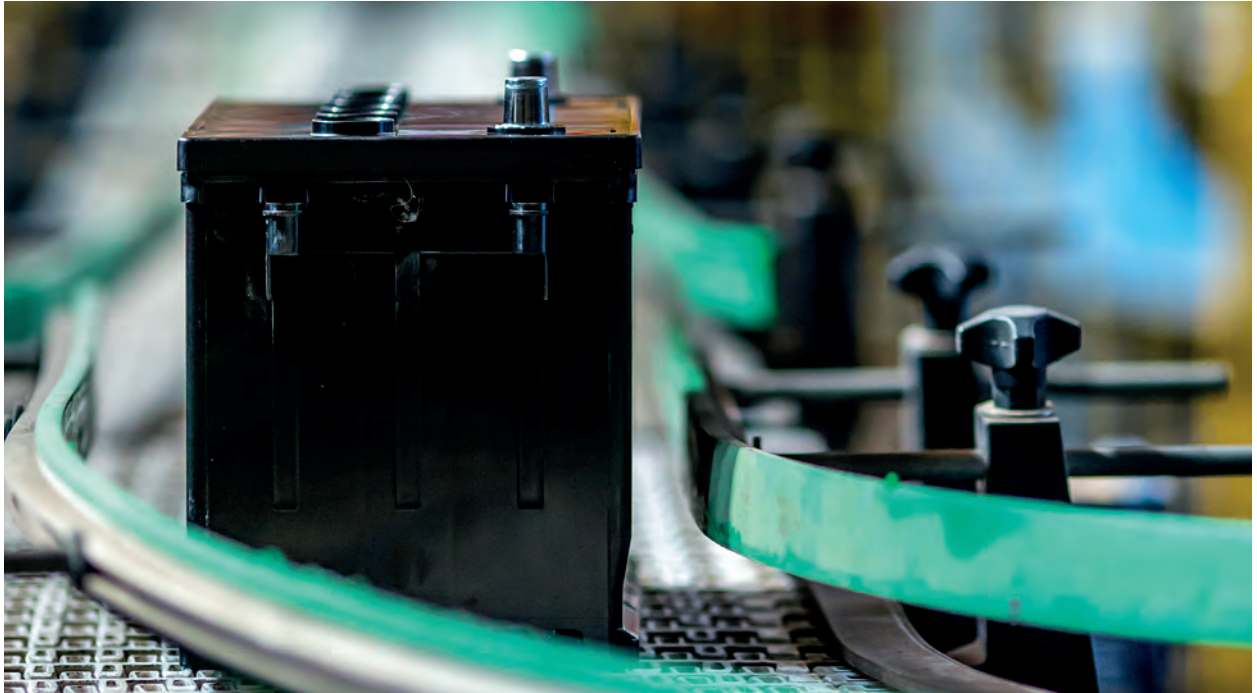
lemek, kısa vadede ve uzun vadede iş planları ile hareket etmek başarının olmazsa olmazlarından.

Kurum içi iletişim hem bireysel başarı hedeflerine hem de kurumun hedeflerine ulaşmakta önemli bir yere sahip. Bu anlamda siz nasıl bir dil kullanmaya özen gösteriyorsunuz?

Yiğit Akü ailesi olarak, tüm çalışanlarımızla birlikte aynı dili konuşuyoruz. Çünkü amaçlarımız, hedeflerimiz, bu yolda belirlenen stratejilerimizi hep birlikte oluşturuyoruz. Bu da bize "Birlikten kuvvet doğar" kavramı ile insan kaynaklarımıza verdiğimiz değer ve paylaşımlarımız ile birlikte sonuca hep birlikte ulaşmamızı sağlıyor. Aynı düşünce ve ilkeler doğrultusunda ilerlendiğinde; kurum çatısı altında ve sektörde her zaman güçlü olduğumuzun farkındayız.

Akü sektöründe olmak ve Yiğit Akü'de çalışmak sizde hangi duyguları uyandırıyor?

Akü sektöründe olmak, daha önce de belirttiğim gibi, aileden ve geçmişimizden gelen bir hizmet ala-





ni. Bu nedenle çocukluğumdan bu yana sektöre ve sektördeki terimlere oldukça yakınım. Yiğit Akü'de görev yapmak ise benim için oldukça kıymetli.

Yiğit Akü küresel anlamda rekabetçi bir firma. Şirketin bu yapısı sizde ilerlemek yönünde baskı oluşturuyor mu?

Rekabet her zaman insanın kendi içinde olmalı. Bir başkasını yenme ya da kazanma duygusu yerine, her zaman kendimi daha ileri seviyeye çıkartma duygusu içindeyim. Bu da bana hemen hemen her alanda başarı kazandırıyor. Yenilikçi yapımız, ileriye dönük proje ve stratejilerimiz, küresel anlamdaki rekabet gücümüz ile başarılı işlerde markamız anılıyor.

İş hayatınızın sizi en mutlu eden yönü nedir? Sizi en çok hangi başarınız mutlu etmişti?

İş hayatımda beni en çok mutlu eden durum; ailem ile birlikte bütün bu başarının hem sektör nezdinde hem de global arenada yer alması. Ekip çalışması ile birlikte Yiğit Akü'nün her çalışanın bizlerden biri gibi işine sadık, özverili ve disiplinli çalışması ve başarı odaklı olması beni mutlu ediyor.



*YİĞİT AKÜ'NÜN
HER ÇALIŞANININ
BİZLERDEN
BİRİ GİBİ İŞİNE
SADIK, ÖZVERİLİ
VE DİSİPLİNLİ
ÇALIŞMASI VE
BAŞARI ODAKLI
OLMASI BENİ MUTLU
EDİYOR.*



Otomotiv sektörünün gündemini elektrikli araçlar oluşturuyor. Bunun yaygınlaşabilmesi için üzerinde en çok çalışılan birleşenlerin başında da akü geliyor. Bu alanda size göre hangi fırsatlar bulunuyor?

Yiğit Akü yılda yedi milyon batarya üretim kapasitesi ve yurtiçi-yurtdışı gelişmiş satış ağı ile sektörde lider konumda. Yıllardır sahip olduğu bilgi birikimi ile geliştirip, tüm laboratuvar ve saha testlerini tamamlamış olduğu yerli lityum iyon batarya paketlerinin sektörün kullanımına sunuyor.

Gelişen teknolojiyi sürekli takip eden ve bunu uygulayan bir firma olarak da fırsatları her zaman en iyi şekilde değerlendirmeyi amaç ediniyoruz. Yüksek güçlü deşarj kapasitesi, yüksek enerji verimi, çalışma ömrü boyunca azalmayan performans verimliliği, hızlı şarj kabiliyeti, uzun kullanım ömrü, bakım gerektirmeyen kapalı hücre yapısı, çevre dostu, güvenli batarya yönetim sistemi teknolojisi ve uzun raf ömrü



özelliklerine sahip lityum iyon akülerimiz, UPS'ten forkliflere, telekomünikasyon hizmetlerine, temizlik makinalarından solar sistemler, karavanlar, golf ve engelli araçları ve aydınlatma sistemleri ve birçok farklı kullanım alanlarında proje bazlı üretimi yapmaktadır. Bu kapsamda en iyi teknolojik yatırımımız olan lityum iyon tesisimizi 2010 yılında kurduk.

Pandemi süreci akü sektörünü nasıl etkiledi? Şirketinizin bu zorlu süreçten en az kayıpla çıkmasını sağlamak için hangi önlemleri aldınız?

Pandemi döneminde kurumların faaliyete geçme süreçlerindeki plan, uygulama ve stratejilerini Yiğit Akü olarak eksiksiz yerine getiriyoruz. Bu dönemde Yiğit Akü olarak Bilgi Yönetim Takımı oluşturarak, kamuoyundaki haberleri, yenilikleri ve güncel bilgileri hayata geçiriyor, sistemimizde bu yönde farkındalık yaratıyoruz. Tüm çalışanlarımızın ve yakınlarımızın sağlığını, güvenliğini ve motivasyonunu koruyabilmesi, zihinsel olarak aktif kalması ve çalışmaya devam edebilmesi için planlamalar yapıyoruz. Pandemi dönemi faaliyete geçme stratejilerimizi kapsayan ilgili kurumsal kitlerimiz ile personellerimizi, bayilerimizi, tedarikçi ve tüm iş ortaklarımızı bu yönde farkındalık yaratacak bir duruş ile yürütüyoruz. Hizmet ve faaliyetlerimizin devamı için Covid-19 için geliştirdiğimiz ana stratejilerimiz ile başta "İnsan Sağlığının Önemi ve Sağlığımızın Korunması" ilkeleri ile hareket ediyoruz.

Yiğit Akü, sürdürülebilirlik hedefleri ve doğayı koruma bilinciyle atık aküler konusunda neler yapıyor?

Yiğit Akü sürdürülebilirlik kavramı ilkesinde, doğayı ve yeşil iş kavramını hayata geçirdi. Ürünlerinde de aynı titizlik ve özveriyle sektöre birçok inovasyon kazandırdı. Üretim parkurumuzdan,



YİĞİT AKÜ AİLESİ OLARAK, TÜM ÇALIŞANLARIMIZLA BİRLİKTE AYNI DİLİ KONUŞUYORUZ. ÇÜNKÜ AMAÇLARIMIZ, HEDEFLERİMİZ, BU YOLDA BELİRLENEN STRATEJİLERİMİZİ HEP BİRLİKTE OLUŞTURUYORUZ.



atıklarımıza kadar ayrıştırılmış bölgelerimiz mevcut. Bu kapsamda ürettiğimiz aküleri de geri dönüşüme kazandırdığımız geri dönüşüm tesisimiz dahi mevcut. Geri dönüşümü destekleyen yatırımlarımız ile ürünlerimizde oluşan atıkları yeniden hayata kazandırarak, bu dönüşümü sürdürülebilirlik ilkemiz felsefesinde hayata geçiriyoruz.

Yiğit Akü markası sizin için ne ifade ediyor ve size göre şirketi diğerlerinden ayıran en önemli özelliği nedir?

Yiğit Akü benim için birçok duygu ifade ediyor. Zamanımın çoğu burada geçiyor ve en efektif hali ile işimde başarılı olma yönünde girişimler yapıyorum. Gerek sektör analizleri gerekse global arenadaki pazarları, akü sektörünü ve işimizi güçlendirecek her alanda Ar-Ge ve iş gelişimleri ile şirketimizi güçlendirmeye çalışıyorum. Bizi diğerlerinden ayıran en büyük özellik, biz olma duygusu ile hareket etmemizdir. Bu duygu da bizi her zaman ileriye götüren bir faktör.

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

İş hayatının verdiği yoğun tempodan arta kalan zamanlarda en iyi motivasyon kaynağım ailecek evde geçirdiğimiz güzel vakit. Çocuklarımla yaptığımız etkinlikler ve eğlenceli faaliyetler hem onlar hem de benim için büyük bir mutluluk kaynağı oluyor.





“İLK GÜNKÜ HEYECANLA KALİTELİ HİZMET VERİYORUZ”

SEKTÖRDE FAALİYET GÖSTEREN EN GENÇ EKİBE SAHİP OLDUKLARINI SÖYLEYEN FATİH ELİBOL, “İDARİ KADROMUZLA, SATIŞ EKİBİMİZLE VE SATIŞ SONRASI HİZMETLERİMİZLE İLK GÜNKÜ HEYECANLA KALİTELİ HİZMET VERİYORUZ. MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI SATIŞ YAPIYORUZ” DİYOR.

Yiğit Akü İzmir Bayisi Fatih Elibol, iş hayatına Yiğit Akü ailesinde başlamış bir isim. Amatör ruh ile başlayan iş yaşamının kurumsal tecrübe ile yoğunlaşmasında Yiğit Akü'nün katkılarında değişen Elibol, temsil ettikleri markanın insana yatırım yapan kurum kültüründen etkilendiklerini söylüyor. Fatih Elibol ile akü sektöründeki faaliyetleri ve Yiğit Akü'nün firmalarına sağladığı kazanımlar üzerine konuştuk.

Öncelikle sizi ve ardından firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

Tokat'ta 1982 yılında doğdum. Lisans eğitimimi Tokat'ta tamamladıktan sonra 2007 yılı mayıs ayında Yiğit Akü ailesine katılarak iş hayatıma başladım. Yiğit Akü'de satış departmanında sırasıyla önce marka

sorumlusu, daha sonrada bölge müdürü olarak sekiz buçuk yıl çalıştıktan sonra Haziran 2015'te istifa ederek kendi şirketimi kurdum ve Yiğit Akü bölge bayiliğini yapmaya başladım.

Akü sektöründe ne zamandır faaliyet gösteriyorsunuz ve Yiğit Akü ile yollarınız nasıl kesişti?

Yaklaşık olarak 14 yıldır akü sektörünün içerisindeyim. 2007 yılında Yiğit Akü'de işe başlamam ile yollarımız kesişti. 2015 yılından itibaren Fatih Elibol Otomotiv'i kurarak Yiğit Akü İzmir Bölge Bayiliği yapmaktayım. Aynı zamanda Yiğit Akü için yetkili servis hizmeti veriyoruz.

Yiğit Akü bayisi olmak sizin için ne anlam ifade ediyor?

Öncelikle sizin aracılığı ile bizlere bu imkânı sağlayan ve Yiğit

Akü'nün periyodik aralarla yayımlanan bu başarılı dergisinde yer almaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Yiğit Akü'nün sektördeki liderliği ve global arenadaki başarıları ile her zaman gurur duyuyoruz. Bayiliklerimizde bizlere sunduğu üstün nitelikli Ar-Ge ve gelişimleri kendi alanımızda bizi üst seviyeye taşıyan yaklaşımı bizler için çok kıymetli. Sizin aracılığıyla kendilerine yeniden teşekkürlerimizi sunarız. Bu farkındalık ve iş birliği temelinde Yiğit Akü ürünleri ve ürün yelpazesinin bayiliğini üstlenmiş olmak ve bu pazarda gelişimini desteklemek için her zaman el ve gönül birliğimizin olduğunu belirtmek isteriz.

Yiğit Akü ile çalışmaya başladığınızda beklentileriniz nelerdi ve bu işbirliği firmanıza ne kattı?

Daha önce Yiğit Akü ailesi içinde çalışmış olmam ve bu ailenin kültürüyle yoğunlaşmam iş hayatımda çok büyük kazanımlar sağladı. Amatör ruh ile başladığım iş hayatımın kurumsal kimlikle yoğunlaşması ve karşılıklı kazan-kazan politikası sahada bize başarıyı getirdi. İlk günkü heyecanla ekip arkadaşlarımla beraber bölgede teslim almış olduğumuz bayrağı her geçen yıl zirveye taşımak için mücadele ediyoruz. Bu mücadelemiz Yiğit Akü yönetimi ve saha ekibiyle ortaklaşa büyüyerek devam edecektir.

Yiğit Akü markası pazarda size göre diğer markalar arasında nasıl bir konuma sahip?

Yiğit Akü markası global arenada bir çok başarılı çalışmalara imza atmış, marka bilinirliği ve güvenilirliği ile üst seviyede olan Türkiye'nin yüzde yüz milli sermayesine sahip tek kurumdur. Sizinler bildiği gibi Türkiye ihracatçıları sıralamasında ise akü sektöründe zirvededir. Biz bu başarılarından bahsederken, nasıl bir konuma sahip olduğu zaten kanıtlanmış bir kurumdur. Dolayısıyla Türkiye'nin lider şirketleri arasında yer alan Yiğit



Akü'nün bayiliği çatısı altında olmak bizleri mutlu etmektedir.

Yiğit Akü ürünlerini müşterileriniz nasıl yorumluyorlar, onların sizinle paylaştığı yorumları aktarabilir misiniz?

Müşterilerimiz Yiğit Akü'yü öncelikle ulaşılabilir bir marka olarak görüyorlar ve bu durumdan çok memnunlar. Ayrıca kaliteli ürünleri ve geniş ürün yelpazesi olması müşterilerimizin beklentilerini karşılıyor. İhtiyaç duyulan bilgiye Yiğit Akü tarafından anında cevap verilmesi ve satış sonrası hizmetlerde hızlı geri bildirim yapılması müşterilerimizin memnun kaldıkları bir diğer husus. Ayrıca garanti süresini tatmin edici buluyorlar.

Otomobillerde ve taşıt araçlarında özellikle elektroniğe dayalı teknolojiler geliştiğe akünün önem kazandığını görüyoruz. Bu bakımdan Yiğit Akü size avantaj sağlıyor mu?

Yiğit Akü Ar-Ge çalışmaları, nitelikli iş gücü ve teknolojik alt yapısı ile ürün geliştirmeye önem vererek marka değerini yükseltmektedir. Yükselen bu değer, bizim tüm müşteri guruplarına yönelik ürün tedarik edebilme ve rekabet gücümüzü artırma imkânı sağlamaktadır.

Müşteri memnuniyetini sağlamak ve nitelikli hizmet sunmak rekabetin giderek kızışmasıyla önem kazanıyor. Müşterinizi memnun etmekte Yiğit Akü size hangi katkıları sunuyor?

Yiğit Akü insan yatırımına önem veren bir kurum. Dolayısıyla insana değer sağlayan ve akabinde ürünlerine, hizmetlerine, çevreye ve doğaya verdiği yarar ile büyümeyi hedefleyen bir yapısı ile yoluna devam ediyor. Bizlerde bu oluşum ve ileriye dönük projelerde, girişimlerde, yatırımlarda ve yenilikçi büyüme yapısında olmaktan çok memnunuz.

Firma olarak sektörünüzdeki diğer firmalardan farklı olarak sizin müşterilerinize sunduğunuz özel hizmetler bulunuyor mu?

Biz sektörde faaliyet gösteren en geç ekibe sahibiz. İdari kadromuzla, satış ekibimizle ve satış sonrası hizmetlerimizle ilk günkü heyecanla kaliteli hizmet ve-



*YİĞİT AKÜ MARKASI
GLOBAL ARENADA
BİRÇOK BAŞARILI
ÇALIŞMALARA
İMZA ATMIŞ,
MARKA BİLİNLİĞİ
VE GÜVENİRLİĞİ
İLE ÜST SEVİYEDE
OLAN TÜRKİYE'NİN
YÜZDE YÜZ MİLLİ
SERMAYESİNE
SAHİP TEK
KURUMU.*



riyoruz. Müşteri memnuniyeti odaklı satış yapıyoruz. Satış sonrası hizmetlerde bayilerimizi yalnız bırakmıyoruz ve 7/24 sahada aktif haldeyiz. Yaptığımız işin etkin ve sürdürülebilir olması için kaliteli insan kaynağı, kaliteli iş planı ve güçlendirilmiş alt yapı kurarak iş verimliliğimizi artırmaya çalışıyoruz.

İzmir'de 2020 yılı yaşanan deprem ve sel gibi afetler nedeniyle zor geçti. Bir de pandeminin getirdiği güçlükler devam ediyor. Geçen yılı şirketiniz açısından değerlendirir misiniz?

Pandeminin tüm olumsuz şartlarına rağmen iyi bir yılı geride bıraktığımızı söyleyebilirim. Yılı, pandemi öncesi ve pandemi sonrası olmak üzere Mart 2020'den itibaren ikiye ayırmak gerekiyor. Biz 2020'ye çok iyi başlamıştık. Ardından mart ayının ikinci yarısında itibaren uygulanmaya başlayan kısıtlamalar ve sokağa çıkma yasakları, talebi kısa bir süreliğine azalttı. Temmuzdan sonra tüketicinin ertelenen talebinin geri dönmesi ve toplu taşıma kullanımı yerine bireysel otomobil sahipliği tercihinin artması, akü talebini artırdı ve aylık bazda satışların artışını da beraberinde getirdi.

2021 yılının ilk çeyreğini tamamlamak üzereyiz. 2021'e nasıl başladınız ve bu yılın geri kalanının nasıl geçeceğini düşünüyorsunuz?

2021 yılı ilk çeyreğine baktığımızda kısıtlamalara rağmen iyi bir başlangıç yaptığımızı düşünüyorum. Yaz aylarıyla birlikte hem yeniden ticaretin hızlanması hem de ertelenen talebin canlı bir şekilde ortaya çıkması ile arka arkaya satışların artacağı düşüncesindeyim.



İhracat şampiyonu otomotivde

Orta Doğu'dan alınan pay artırılacak

TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA UZUN ZAMANDIR ŞAMPİYONLUĞU ELİNDE BULUNDURAN OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ, 2020 YILINI 25 MİLYAR 548 MİLYON DOLARLIK İHRACATLA KAPATTI. SÖZ KONUSU DÖNEMDE ORTA DOĞU'YA 2 MİLYAR 640 MİLYON DOLARLIK İHRACAT YAPAN SEKTÖR, 2021'DE BU RAKAMI 4 MİLYAR DOLARA ÇIKARMA HEDEFİNDE.



Pandeminin estirdiği dalgalanma yüzünden 2020'de bir önceki yıla göre ihracatı yüzde 16,5 oranında düşen otomotiv endüstrisi, 2019 yılında ise 30 milyar 587 milyon dolarlık ihracat yapmıştı. Bu yıl ise 2019 yılı rakamlarını geçmek için Orta Doğu pazarının potansiyelini değerlendirmek isteyen sektör, bu coğrafyada öncelikle 4 milyar dolarlık ihracat rakamına ulaşmaya odaklanmış durumda.

PANDEMİ ETKİSİ HİSSEDİLDİ

Suriye, Irak, Katar, Kıbrıs, Ürdün, İsrail, Lübnan, İran, Filistin, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Kuveyt, Bahreyn, Yemen, Mısır, Afganistan, Pakistan, Tunus, Cezayir, Libya, Sudan, Güney Sudan ve Fas'ı içine alan Orta Doğu'ya 2019 yılında 3 milyar 36 milyon dolarlık ihracat yapan sektör, 2020'de ise 2 milyar 640 milyon dolarlık satış yaptı.

Söz konusu rakam, otomotiv endüstrisinin toplam ihracatının yüzde 10,3'lük dilimini oluşturuyor. Kuşkusuz bölgeye yapılan ihracatta pandeminin estirdiği sert rüzgarın yanı sıra tüketicinin küresel ölçekte daha çok gıda başta

TÜRKİYE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ 2020 YILINDA 24 ÜLKEYİ KAPSAYAN ORTA DOĞU BÖLGESİNİN TAMAMINA ÜRÜN SATTI. ORTA DOĞU PAZARININ POTANSİYELİNİ DEĞERLENDİRMEK İSTEYEN TÜRKİYE OTOMOTİV SEKTÖRÜ, BU COĞRAFYADA ÖNCELİKLE 4 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT RAKAMINA ULAŞMAYA ODAKLANMIŞ DURUMDA.





olmak üzere temel ihtiyaçlara yönelmesinin payı büyüdü.

7 ÜLKEDE İHRACAT ARTARKEN 17 ÜLKEDE DÜŞÜŞ GÖZLENDİ

Türkiye otomotiv endüstrisi 2020 yılında, 24 ülkeyi kapsayan Orta Doğu bölgesinin tamamına ürün sattı. Bu dönemde yedi ülkeye yapılan ihracatta artış sağlanırken, 17 ülkeye yapılan satışlarda ise düşüş söz konusuydu. İhracatın arttığı pazarlara bakıldığında 2019 yılında 396.4 milyon dolarlık satış yapılan Mısır'a 2020'de 502 milyon dolarlık ihracat yapıldı. Yine 2019 yılında 87.2 milyon dolarlık ihracatın yapılan Birleşik Arap Emirlikleri'ne 2020'de 111.6 milyon dolar, Kuveyt'e 37.3 milyon dolar, Libya'ya 43.5 milyon dolar, Umman'a 21.4 milyon dolar, Afganistan'a 16.3 milyon dolar ve Güney Sudan'a 246 bin dolarlık ihracat gerçekleşti.

EN FAZLA İHRACAT İSRAİL'E

Bir önceki yılın değişim oranlarına bakılmaksızın bölgeye yapılan ihracattan en fazla geliri ise 704.3 milyon dolarla İsrail sağladı. Bu ülkeyi 502 milyon dolarla Mısır, 459.8 milyon

BİR ÖNCEKİ YILIN DEĞİŞİM ORANLARINA BAKILMAKSIZIN BÖLGEYE YAPILAN İHRACATTAN EN FAZLA GELİRİ 704.3 MİLYON DOLARLA İSRAİL SAĞLADI. BU ÜLKEYİ 2019 YILINA GÖRE EN YÜKSEK ARTIŞI YÜZDE 26,6 ORANLA GÖSTEREN MİSİR TAKİP ETTİ. 502 MİLYON DOLARLA ORTA DOĞU'DA EN ÇOK İHRACAT YAPILAN İKİNCİ ÜLKE OLAN MİSİR'İ 459.8 MİLYON DOLARLA FAS, 179.1 MİLYON DOLARLA İRAK, 153.6 MİLYON DOLARLA SUUDİ ARABİSTAN, 111.6 MİLYON DOLARLA DA BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ İZLEDİ.

dolarla Fas, 179.1 milyon dolarla Irak, 153.6 milyon dolarla Suudi Arabistan, 111.6 milyon dolarla da Birleşik Arap Emirlikleri'ne yapıldı.

2020 yılında ihracat düşüşü yaşanan pazarları ise Cezayir, Lübnan, Yemen, Ürdün, Tunus, Kıbrıs, Pakistan, Sudan, Suriye, Suudi Arabistan, Bahreyn, Fas, Filistin, İran, Irak, İsrail ve Katar oluşturdu. Buna ilave bir önceki yıla göre gelir kaybının en fazla olduğu pazarları Cezayir 98.4 milyon dolar (2019'da 262 milyon dolar), Fas 459.8 milyon dolar (2019'da 566.3 milyon dolar), Irak 179.1 milyon dolar (2019'da 252.1 milyon dolar), İran 81.7 milyon dolar (2019'da 138.1 milyon dolar), İsrail 704.3 milyon dolar (2019'da 747.6 milyon dolar) ve 14.2 milyon dolarla (2019'da 45.1 milyon dolar) Lübnan oldu.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR ORTA DOĞU PAZARINDA HENÜZ TERCİH EDİLMİYOR

Orta Doğu pazarının küreseldeki eğilimlerinin aksine otomotiv endüstrisinde daha gelenekçi bir yapıyı tercih ettiği

OTOMOTİVDE ORTA DOĞU'DA İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE

İhracatta ilk 10	(Milyon dolar)	Değişim (%)
İsrail	704.3	-5,8
Mısır	502	26,6
Fas	459.8	-18,8
Irak	179.1	-29,0
S. Arabistan	153.6	-4,3
BAE	111.6	-4,3
Cezayir	98.4	-62,3
İran	81.7	-40,8
Tunus	67.4	-15,2
Libya	43.5	23,3

YİĞİT AKÜ, ORTA DOĞU VE KÖRFEZ ÜLKELERİNDE

Orta Doğu ve Körfez Ülkeleri toplamda 24 ülkeden oluşmakla beraber farklı dil, din ve etnik gruplara ayrılıyor. Bölgesel olarak bakıldığında petrol doğalgaz ve yerel madenler açısından dünyanın ekonomi alanında da önemli bir yeri bulunuyor. İklim olarak Orta Doğu ve Körfez Ülkeleri, genellikle sıcak ve kurak bir iklime sahip. Otomotiv sektörünü ele aldığımızda bölgede bulunan petrol kaynaklarının zengin olmasından ötürü kullanılan araçların büyük çoğunluğunun motor hacmi 2000 cc üzerinde. Orta Doğu pazarındaki araç parkının yapısı nedeniyle kullanılan akülerin geniş çoğunluğu büyük "Ah" akülerden oluşuyor. Orta Doğu'da toplam akü pazarı yaklaşık 12 ila 15 milyon akü civarında olmakla beraber, bölge ülkeleri genellikle Asya ve Avrupa'nın yanı sıra Türkiye'den akü ithalatı yapıyorlar. Yiğit Akü'nün Orta Doğu'daki akü pazarında yüzde 10'un üzerinde bir pazar hakimiyeti bulunuyor. Yüzde 100 yerli sermayesiyle Türkiye'de alanında son beş yıldır ihracat şampiyonu olan Yiğit Akü, ülkemizi Orta Doğu'da da gururla temsil ediyor.



ürün alımlarında kendini gösteriyor. Ürün alımında halihazırda fosil yakıtlı otomobilleri tercih eden bölgede elektrikli araç satışı ise yok denecek kadar az. Bununla birlikte Avrupa ve Çin'de ise elektrikli araca yönelik talebin her geçen yıl artış eğilimine girdiğini söylemek mümkün. Dünyada elektrikli araç satışı 2020 yılında bir önceki yıla göre rekor artışla 3.2 milyona ulaştı. EV-volumes.com ve Uluslararası Enerji Ajansı'ndan (IEA) derlenen verilere göre, geçen yıl dünyada otomotiv satışları 2019'a göre yüzde 14 geriledi. Küresel elektrikli araç satışları, koronavirüs nedeniyle geçen yılın ilk yarısında 2019'un aynı dönemine göre azalmasına rağmen, Temmuz 2020 itibarıyla elektrikli araç satışında büyük ölçüde artış yaşandı.

ARAÇ PAZARINDAKİ PAYI ARTIYOR

Özellikle Ekim, Kasım ve Aralık aylarında küresel elektrikli araç satışları aylık bazda 2019'un aynı dönemine göre yüzde 100'ün üzerinde artış gösterdi. Böylece, geçen yıl elektrikli araç

DÜNYADAKİ TOPLAM ELEKTRİKLİ ARAÇ SAYISI 10 MİLYONU AŞTI. ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN TOPLAM ARAÇ PAZARINDAKİ PAYI 2019'DAKİ YÜZDE 2,5 SEVİYESİNDEN 2020'DE YÜZDE 4,2'YE YÜKSELDİ.

satışları 2019'da satılan 2.1 milyona araca göre yüzde 43 ile rekor seviyede artarak 3.2 milyon adet oldu. Bu artışla, dünyadaki toplam elektrikli araç sayısı 10 milyonu aştı. Elektrikli araçların toplam araç pazarındaki payı ise 2019'daki yüzde 2,5 seviyesinden 2020'de yüzde 4,2'ye yükseldi.

AVRUPA VE ÇİN LİDER

Avrupa'daki elektrikli araç satışları 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 137 büyüdü ve toplam 1 milyon 395 bin elektrikli araç satıldı. Avrupa'daki satışların artmasında yeni elektrikli araç modellerinin piyasaya sürülmesi, karbon emisyonlarını azaltmak amacıyla bu alanda sağlanan teşvikler ve arzdaki büyüme etkili oldu. Çin'de geçen yıl satılan 1 milyon 337 bin elektrikli araç bir önceki yıla göre



yüzde 12 yükseldi. Böylece, dünyadaki toplam elektrikli araç satışlarının yüzde 84,4'ü Avrupa ve Çin'de gerçekleşti.

4.6 MİLYON ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞI BEKLENİYOR

ABD'de 2020'de satılan elektrikli araç sayısı bir önceki yıla göre yüzde 4 artarak 328 bin oldu. Kalan yaklaşık 149 bin elektrikli araç ise diğer ülkelerde satılırken, Japonya, Kanada ve Avustralya'da elektrikli araç satışları düştü. Küresel elektrikli araç satışlarının bu yıl 4.6 milyon seviyesinde gerçekleşmesi öngörülüyor. Bu yılki büyümede ise Kuzey Amerika ve Çin'in öncü olması bekleniyor. IEA'ya göre, 2050'de sıfır emisyon hedeflerine ulaşmak için elektrikli araçların küresel araç pazarındaki payının 2030'da yüzde 50 seviyesine yükselmesi gerekiyor.

ORTA DOĞU OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ GENEL GÖRÜNÜMÜ DEĞERLENDİRİLDİĞİNDE HEM SATIŞ HEM DE ÜRETİM BAKIMINDAN BÜYÜME POTANSİYELİ TAŞIDIĞI GÖRÜLÜYOR. ORTA DOĞU BÖLGESİ KÜRESEL EKONOMİYLE ARASINDAKİ BAĞLARI OTOMOTİV SEKTÖRÜYLE GÜÇLENDİRMEK İSTİYOR.

ORTA DOĞU'DA OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ PARLAK

Orta Doğu bölgesinin otomotiv endüstrisi, 2020'de Covid-19 pandemisinde dünyanın geri kalanı kadar büyük bir etki yaşadı. Buna rağmen Orta Doğu otomotiv endüstrisi genel görünümü değerlendirildiğinde hem satış hem de üretim bakımından büyüme potansiyeli taşıdığı görülüyor. Bir örnek olarak Birleşik Arap Emirlikleri'ne yakından göz atıldığında petrol zengini bir ülkenin sadece arzulanan lüks ve spor otomobilleri ithal etmeye hevesli olmadığı, aynı zamanda kendisini yakın gelecekte lüks ve sportif araçların üretim merkezi olarak kurguladığını ve bu yönde hazırlıkları olduğunu görmek ilginç. Üretim imkânlarının kurulması ve desteklenmesi, yeni teknolojiler ve Ar-Ge çalışmaları; Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi alt bölgesi ekonomisini çeşitlendirme yolunda atılmış önemli adımlar arasında değerlendiriliyor. Otomotiv endüstrisinin bir ülkenin ekonomik performansı ile ilgili önemli bir gösterge olduğu düşünüldüğünde bu çalışmalar bölgenin küresel ekonomiye bağlanması ile ilgili bir işaret olacak.



Türkiye Otomotiv endüstrisi 2021 için umut veriyor

PANDEMİ KOŞULLARI İÇİNDE GEÇEN 2020 YILI KÜRESEL BOYUTTA PEK ÇOK SEKTÖRÜ DERİNDEN ETKİLEDİ. ÜRETİMİN DURMASI VE TÜKETİMİN DARALMASIYLA YAŞANAN ZOR GÜNLER, ÜRETİME KONTROLLÜ ŞEKİLDE BAŞLAMASIYLA GERİDE KALİYOR. SANAYİNİN EN DİNAMİK SEKTÖRLERİ ARASINDA YER ALAN OTOMOTİVDE TOPARLANMA HIZLA DEVAM EDİYOR. YAŞANAN OLUMSUZLUKLARA KARŞIN TÜRKİYE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACAT ŞAMPİYONLUĞUNU 2020'DE DE KORUDU. 2021'DE ÜRETİM VE İHRACATTA TOPARLANMANIN DAHA HIZLI OLMASI BEKLENİRKEN, TÜRKİYE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ 30 MİLYAR DOLAR İHRACAT HEDEFİ DOĞRULTUSUNDA İLERLİYOR.



Dünyanın altıncı en büyük endüstrisi olan otomotiv sektörü, yüksek katma değer sağlamak kaydıyla üretimde bulunduğu ekonomik ortamı geliştiriyor. Ayrıca teknolojik gelişmeleri hızlandıran bu sektör, ihracat yoluyla ülkemize döviz girişi sağlıyor. Aynı zamanda otomotiv birçok sektörün müşterisi olduğu için diğer sektörlerin gelişimine katkı sunuyor. Ürün tedariki sağladığı inşaat ve turizm gibi imalat sanayiini destekleyen sektörlerle otomotiv; savunma, ulaştırma ve altyapı gibi stratejik alanları geliştiren, lokomotif niteliğinde sektörler arasında yer alıyor. İhracat gelirlerinin önemli olduğu Türkiye ekonomisini ileri taşıyan güçlerden olan sektör, son 15 yıldır sürekli olarak ihracat şampiyonluğunu korudu.

Bütün dünyada olduğu gibi Covid-19 pandemisi otomotiv sektörünü olumsuz etkiledi ve otomotiv bu salgından en olumsuz etkilenen sektörler arasında yer aldı. Olumsuz etkilenmesinin temel sebepleri ise üretimin durdurulması ve talebin daralması olarak gösteriliyor. Özellikle, ihracatın durmaya yaklaşmış olması bu sonucun ortaya çıkmasında belirleyici oldu. 2020 yılına toparlanma beklentisiyle giren sektör, Mart 2020'ye kadar olumlu sinyaller veriyordu. 2018'de başlayan

2020'NİN İLK İKİ AYINDA POZİTİF BÜYÜME GÖSTEREN SEKTÖR, PANDEMİNİN ETKİSİNİN BELİRGİN HALE GELDİĞİ MART AYI İTİBARIYLA YÜZDE 20'YE YAKIN ORANDA DARALDI.



daralmadan 2019'un son çeyreği itibarıyla çıkmaya başlayan sektör, henüz kriz koşullarını tam atlattıktan sonra 2020'de Covid-19 kaynaklı krize yakalandı. 2020'nin ilk iki ayında pozitif büyüme gösteren sektör, pandeminin etkisinin belirgin hale geldiği mart ayı itibarıyla yüzde 20'ye yakın oranda daraldı.

PANDEMİ EN ÇOK ÜRETİMİ ETKİLEDİ

Otomotiv sektörü 2017 yılında 1 milyon 750 bin adetlik üretimle rekor seviyeyi görmüştü. 2019 yılına gelindiğinde 1 milyon 475 bin 974 adet üretim ger-

E. Ali Bilaloğlu
ODD Yönetim Kurulu Başkanı

"ÜRETİM ÜSLERİNİN YERLERİNDE DEĞİŞİKLİKLER OLMASINI BEKLİYORUM"

Süreç sonrasında, yaşanan ekonomik hasarın toparlanması, şirketlerin öz sermayelerindeki kayıpların restorasyonu öncelik arz edecektir. Durumu otomotiv sektörü özelinde indirgeyecek olursak, otomotiv üretiminin daha kompleks olmasından dolayı tedarik zincirinin dolması bir miktar vakit alacaktır. Eski üretim kapasitelerine ulaşabilmek, taleplere cevap verecek adetlerde üretim yapabilmek bir süre daha beklemeyi gerektirecektir. Pandemi dünyaya üretime sadece maliyet odaklı bakmamak gerektiğini gösterdi. Üretimi ucuz iş gücüne sahip ülkelere kaydırırsanız böyle bir ortamda tedarik zinciriniz bozulabiliyor. Geçmişte üretim kararı verilirken bu tarz risklere bakılmazdı. Dünyada üretim üslerinin yerlerinde değişiklikler olmasını bekliyorum. Türkiye'ye bakacak olursak 2021'in, 2020 gibi değişik bir yıl olacağını öngörüyoruz. Pandemi aşısı ile birlikte birtakım rahatlamalar olabileceği gibi tedarik zincirinin uluslararası olması nedeniyle üçüncü ve dördüncü dalgalarmın gelmesi ya da küresel ekonomik belirsizlikler de etkili olacaktır. Pazarın şu an için 700 bin bandında gerçekleşeceğini düşünüyorum.





çekleşmişti. Sektörün son yıllık dönemde küçülme trendi içerisinde olduğu söylenebilir. Otomotiv yan sanayisine de baktığımızda en büyük ihracat pazarı olan Avrupa bölgesi de yaklaşık yüzde 25 daralma gösterdi. Salgının yayıldığı 2020 yılının ilk yarısında otomotiv sektörü krizin etkilerini özellikle üretim tarafında yaşadı.

Otomotiv Sanayicileri Derneği'nin (OSD) açıkladığı verilere göre pandeminin etkisinde geçen 2020 yılının Ocak-Aralık döneminde toplam üretim yüzde 11 ve otomobil üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam üretim 1 milyon 297 bin 854 adet, otomobil üretimi ise 855 bin 43 adet düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde ticari araç grubunda, 2020 yılı Ocak-Aralık döneminde üretim yüzde 8 seviyesinde daralma yaşanırken, ağır ticari araç grubunda yüzde 8 oranında büyüme kaydedildi. Hafif ticari araç grubunda ise bu dönemde üretim yüzde 9 oranında azaldı.

Ocak-Aralık 2020 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 27 oranında, otomobil ihracatı yüzde 28 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 916 bin 543

PANDEMİNİN ETKİSİNDE GEÇEN 2020 YILININ OCAK-ARALIK DÖNEMİNDE TOPLAM ÜRETİM YÜZDE 11 VE OTOMOBİL ÜRETİMİ BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 13 ORANINDA AZALDI.

Haydar Yenigün
Otomotiv Sanayii Derneği Yönetim Kurulu Başkanı



"PANDEMİ SÜRECİ OTOMOTİV EKO-SİSTEMİNE YENİ DİNAMİKLER GETİRDİ"

Yapısı gereği faaliyetlerini uzun vadeli planlar üzerine inşa eden sanayimiz için 2021'in de oldukça zorlayıcı koşullar içerdiği şimdiden çok net. Buna rağmen birçok fırsatı da barındırıyor. Sosyal mesafe gerekliliği, sadece bireysel otomobil talebinin değil yolcu taşımacılığında kullanılan ticari araç grubunda da talebi artırma potansiyeli içeriyor. Yeniden hız kazanan ticari faaliyetlerin devamının, ticari araç satışlarına olumlu etki sağlamasını umuyoruz. Tüm bunların yanı sıra sosyal yaşamda oluşan değişimler tüketici davranışları ve tercihlerinde de ciddi değişikliklere yol açtı. Salgın dönemi ile birlikte e-ticaret ve diğer dijital servisler önem kazandı. Araçlarda yakıt tüketimini azaltıp verimliliği artıran teknolojilerin kullanımı her geçen gün daha da önem taşıyor. İnovatif, dijital ve teknolojik gelişmeler, Ar-Ge'den üretim süreçlerine kadar tüm otomotiv ekosistemini etkisi altına almaya devam edecek. Pandemi süreci de otomotiv eko-sistemine yeni dinamikleri beraberinde getirdi. Pandemi tedarik süreçlerinde kesinti ve yavaşlamalar yaşanmasına sebep olurken, bu durumda üreticilerin farklı alternatiflere yönelmesine, değer zincirinin kısılması ve tedarikçi çeşitliliğinin artmasına sebep oldu. Güçlü tedarik sanayimizin ana sanayi firmalarının destekleriyle ihrac pazarlarda yeni fırsatlar yakalaması, rekabet gücümüzü artırmak için önemli bir fırsat alanı oluşturdu.

adet, otomobil ihracatı ise 596 bin 616 adet düzeyinde gerçekleşti. 2020 yılı Ocak-Aralık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre, toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 17, euro bazında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 19 azaldı. 2020'de toplam otomotiv ihracatı 25,9 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 22 azalarak 9,3 milyar dolar seviyesinde oldu. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 23 azalarak 8,1 milyar euro olarak kaydedildi.

2020 yılında Avrupa pazarında yüzde 25'e varan bir daralma yaşandığı ve Türkiye otomotiv sektörünün ihracatının yaklaşık yüzde 75,5'inin AB ülkelerine olduğu göz önünde bulundurulduğunda yaşanan daralmanın nedeni az çok anlaşılabilir.

ŞUBAT 2021'DE PANDEMİ ÖNCESİNE DÖNÜLDÜ

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre otomotiv endüstrisi, şubat ayında Covid-19 salgını öncesindeki aylık ihracat ortalamasını yakalamayı başardı. Türkiye otomotiv endüstrisinin ihracatı şubat ayında geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 0,7 artışla 2,5 milyar dolar oldu. Tedarik endüstrisi ve eşya taşımaya

OİB VERİLERİNE GÖRE OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ, ŞUBAT 2021'DE COVID-19 SALGINI ÖNCESİNDEKİ AYLIK İHRACAT ORTALAMASINI YAKALAMAYI BAŞARDI.

mahsus motorlu taşıtlar ihracatı çift haneli artarken, Birleşik Krallık'a yüzde 37, Fas'a yüzde 65 artış kaydedildi. 2021'in ilk verilerini yorumlayan OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, "Doğrudan 300 bin kişiye istihdam sağlayan sektörümüzle bu yıl 30 milyar dolar ihracat yapmayı hedefliyoruz. Şubat 2021'de gerçekleştirdiğimiz 2,5 milyar dolar ihracatla pandemi öncesindeki aylık ihracat ortalamasını yakalamamız, hedefimize ulaşma yolunda bizlere moral oldu" diyor.

TEDARİK ENDÜSTRİSİ İHRACATI YÜZDE 13 ARTTI

Şubatta yüzde 13 artışla 957 milyon dolar ihracat gerçekleştiren tedarik endüstrisi, en büyük ürün grubunu oluşturdu. Binek otomobil ihracatı şubatta yüzde 19 azalarak 876 milyon dolar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatı yüzde 45,5 artarak 527 milyon dolar, otobüs-midibüs-midibüs ihracatı da yüzde 53 azalarak 68 milyon dolar oldu.

Tedarik endüstrisinde en fazla ihracat yapılan ülke olan Almanya'ya yüzde 24 artış görülürken, yine önemli pazarlardan İtalya'ya yüzde 28, Fransa'ya yüzde 14, ABD'ye yüzde 18, Rusya'ya yüzde 52, İspanya'ya yüzde 37, Polonya'ya yüzde 22 artış oldu.

Binek otomobillerde önemli pazarlardan Fransa'ya yüzde 6, İtalya'ya yüzde 20, Birleşik Krallık'a yüzde 22, Almanya'ya yüzde 34, Belçika'ya yüzde 39 ihracat düşüşü görülürken, Slovenya'ya yüzde 55, Fas'a da yüzde 125 ihracat artışı yaşandı.

Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar ihracatında ise Birleşik Krallık'a yüzde 253, Fransa'ya yüzde 65, Belçika'ya yüzde 75, Slovenya'ya yüzde 69 artış, ABD'ye yüzde 36 ve Hollanda'ya da yüzde 79 ihracat düşüşü yaşandı.

Otobüs-midibüs-midibüs ürün grubunda ise en fazla ihracat yapılan ülke olan Almanya'ya yüzde 32, yine önemli pazarlardan Fransa'ya yüzde

"2021'DE HEDEFİMİZ 30 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT"

Aşı tedavilerinin başlamasıyla 2021'e yönelik umut ve beklentilerimiz de arttı. Pandemi açısından daha rahat bir döneme,

2021'nin ilk çeyreğinden sonra geçeceğimiz

umudunu taşıyoruz. AB pazarının

2021'de yüzde 15-20 aralığında

büyümesi bekleniyor. Bu, bizim

açımızdan çok önemli. Alternatif

pazarlarda da bu yılki kayıpları

gelecek yıl telafi etmeyi amaçlıyoruz.

2021'de Euro/Dolar paritesi

kaynaklı, daha avantajlı durumda

olacağımızı düşünüyoruz. Tüm

bu faktörleri dikkate alarak

2021'de hedefimiz 30 milyar

dolarlık bir ihracat rakamına

ulaşmak. Böylece 2020

öncesindeki son üç yıldaki

ihracat ortalamamızı yakalamayı

hedefliyoruz.

Baran Çelik

OİB Yönetim Kurulu Başkanı



63, İtalya'ya da yüzde 33 düşüş görüldü. Diğer ürün grupları arasında yer alan çekicilerin ihracatı ise şubatta yüzde 80 artarak 80 milyon dolar oldu.

FRANSA'YA İHRACAT YÜZDE 7 ARTTI

Endüstrisinin en büyük pazarı olan Almanya'ya şubatta 348 milyon dolar ihracat yapılırken, yüzde 7 oranında artışla 302 milyon dolar ihracat yapılan Fransa ikinci büyük pazar Birleşik Krallık'a ihracat yüzde 37 artışla 277 milyon dolar olurken, bu ülkeye olan artışta eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlardaki yüzde 253 artış etkili oldu.

AB'YE İHRACAT BREXIT NEDENİYLE AZALDI

Ülke grubu bazında Avrupa Birliği ülkelerine ihracat Şubat 2021'de yüzde 2 düşüşle 1 milyar 670 milyon dolar olurken, AB ülkeleri ihracattan yüzde 66 pay aldı. Birleşik Krallık'a değerlendirmede artık "Diğer Avrupa Ülkeleri" arasında yer verilmesiyle bu ülke grubunun payı yüzde 12'ye yükseldi. Diğer Avrupa Ülkelerine yönelik ihracat ise yüzde 23, Afrika Ülkelerine de yüzde 13 arttı.



Murat Şahsuvaroğlu
OYDER Yönetim Kurulu Başkanı

Birleşik Krallık'a
yapılan ihracat

%37
artış
gösterdi

"SEKTÖRÜMÜZÜN ÖNÜ AÇIK

2020'de yaşadığımız ve her biri sektörü derinden etkileyen beklenmedik gelişmeler nedeniyle 2021'i daha temkinli yorumlamaya çalışıyoruz. Her şeye rağmen 2021'in de 2020'ye benzer bir seyir izleyeceğini ve hemen hemen aynı seviyelerde toplam satış rakamlarına ulaşacağımıza inanıyorum.

Otomotiv, ülke ekonomimiz için çok önemli bir sektör. Dış ticarete verdiği olumlu katkı, ihracatta başı çeken sektör olması ve üretim aracılığıyla yarattığı nitelikli istihdamla ülkemizin en gözde değeri. İlgili tüm derneklerin uyumlu iş birliği sayesinde en organize sektörlerden biri. Bu nedenle sektörümüzün önünün açık olduğu, zaman içinde karşımıza çıkabilecek her soruna akılcı çözümler üretebilecek enerjiye sahip olduğuna inanıyorum.



Otomobil devriminin zirvesi:

OTONOM SÜRÜŞ

SIKIŞAN TRAFİKTE DİREKSİYON BAŞINDA OLMAK ZORUNDA KALMAK... DİĞER YANDAN UZUN YOLDA SAATLER BOYUNCA DİKKATİNİ YOLA VERMENİN GÜÇLÜĞÜ... BU VE BENZERİ DURUMLAR ARAÇ KULLANMAYI SIKICI HALE GETİRİRKEN KAZALARA DA DAVETİYE ÇIKARIYOR. BU NEDENLE SÜRÜŞ EMNİYETİNİ ARTIRMAK VE YOLCULUĞU KONFORLU HALE GETİRMEK İÇİN OTOMOTİV SEKTÖRÜ OTONOM SÜRÜŞE ODAKLANIYOR.



Bir bilim-kurgu fantezisi gibi görülse de aslında konusu gelecekte geçen sinema filmlerinde dahi tam otonom sürüşü göremeyiz. Peki neden bu kavram ileri sürüldü ve araç üreticilerinin beraberinde teknoloji firmaları da bu alanda araştırma yapmak istiyor? Öncelikle insan sağlığı ve çevre güvenliği için diyebiliriz. Çünkü trafik kazaları incelendiğinde temel nedenin insan faktörü olduğu ortaya çıkıyor. Güvenlik teknolojileri ve sürüş emniyeti sistemleri devreye girdikçe insan kaynaklı hata-

ların ve dolayısıyla trafik kazalarının azaldığı görülüyor.

Diğer yandan otonom sürüş sayesinde elde edilecek temel kazanımlar da önemli. Trafik tıkanıklığının azaltılması, taşımacılık ücretlerinin azalması, yaların hareket özgürlüğünü artırması, otopark ihtiyacının azalması, karbondioksit emisyonunu azaltması gibi getirileri de olacak.

OTONOM SÜRÜŞ NEDİR?

Otonom sürüş kavramı genel olarak insan bir şoför veya operatör müdahalesi olmadan kendi kendini

kullanan ulaşım taşıtlarını ve yük ya da yolcu taşıma sistemlerini ifade etmekte kullanılır. 2014 yılında Uluslararası Otomotiv Mühendisleri (SAE International – Society of Automotive Engineers) tam otonom taşıtlara ilerlemekte kaydedilen çeşitli seviyeleri tanımlamak için J3016 standardını yayımladı. Otonom sürüş için gelişim evresini netleştiren bu standart, 'Seviye – 0'dan (Otonomsuzluk) başlayarak Seviye – 5'e (Tam otonom taşıt) doğru yükseliyor.

Otomotiv sektöründeki uzmanların değerlendirmelerine göre hemen



hemen 2025 yılında Seviye - 4'ün kriterlerini karşılayan taşıtlar pazarda boy göstermeye başlayacak. Şimdi bu gelişimin kilit noktalarını yakalamak adına aşamalara bir göz atalım ve günümüzde hangi noktaya varıldığını net bir şekilde görelim.

SEVİYE - 0: SÜRÜŞ OTOMASYONU BULUNMUYOR

Prensipde otomotiv sektörünün öncü firmaları zaten otomobilin icadıyla bu tür taşıtlar ürettiler. Bir sürücü ve sürücü koltuğu bulunan bu taşıtlarda gaz pedalı ve frenleme sürücü tarafından yürütülüyor. Sürüş dinamikleri bütünüyle sürücünün kontrolünde bulunuyor. Otomotivde sadelikten yana olanlar için ise bu taşıtlar otomotivde özgürlük için

mükemmel bir örnek teşkil ediyor. Ancak bu tür taşıtlar insan kaynaklı hatalara açık. Ulaşımında bu tür araçların kullanılması, araç sayısının sürekli arttığı günümüzde toplumda sorun yaşanmasına neden oluyor. Otonom sürüşün en büyük hedeflerinden biri de bu çeşit problemleri çözmek. Dolayısıyla sürücünün kontrolü tamamıyla elinde bulundurduğu bu aşamanın geçmişte kaldığını söyleyebiliriz. Otonom sürüş unsurlarını bulundurmayan otomobillerin devri çoktan geçti. Aşama - 0 hiçbir destek unsurunu içermediği gibi bütün kontrolü sürücüye bırakıyor.

SEVİYE - 1: SÜRÜŞ DESTEĞİ

Sürücünün yasal ve fiziksel olarak aracın kontrolünden tamamıyla sorumlu tutulduğu, fakat sürücünün otomasyon desteği aldığı seviyedir. Otonom sürüşün en düşük seviyede olduğu nokta olarak değerlendirilir. Bu nedenle sürücü bütün dikkatini trafiğe vermeli ve iki eli direksiyonda, frenleme için her an hazır olmalı. Bu seviyedeki araçlarda sesli, optik ve temasa dayalı uyarı sistemleri bulunur ve bu sistemler sürücüyü yaptığı hatalarda uyarabilir veya dikkatini kaybettiğini bildirebilir. Sürücü tarafından ayarlanabilen bu sistemler, yine sürücünün isteğiyle devre dışı bırakılabilir. Bu sistemlere seyir kontrolü (Cruise control) örnek gösterilebilir. Seyir kontrolü aracın hızını kontrol edebilir ve gelişmiş seçeneklerinde öndeki araç ile mesafeyi ayarlayabilir. Doğru şekilde kullanıldığında hız sınırlamalarına uyulur ve öndeki taşıtla arada uygun bir takip mesafesi kalır. Kör nokta asistanı da böyle çalışır. Gösterir, uyarır; fakat son karar ve araç hâkimiyeti sürücüdür. Bu arada sürücülerin yararlandığı ve güncel taşıtların çoğunda bulunan ileri sürüş asistanı sistemi (ADAS), adaptif seyir kontrolü, şerit takip sistemi, park asistanı ya da acil durum freni Seviye - 1 sürüş desteklerine örnek gösterilebilir.

SEVİYE - 2: KISMI OTOMASYON

**YOLLARDAKİ
ARAÇ SAYISI
%30
AZALACAK**

Kısmi otomasyonun Seviye – 1'in sürüş destek sistemlerinden en önemli farkı sistemin gaz, fren ve direksiyona tam erişiminin olması. Günümüzde üstün otomobil üreticileri, üst model ürünlerinde araç ortamının büyük bir kısmını sensorlar aracılığıyla izler. Bu yolla kısmi otomasyon bulunan taşıtlar otomatik olarak şeridi takip eder, hız limitleri dahilinde öndeki araç ile arasındaki takip mesafesini içinde bulunulan yol koşullarına göre ayarlar. Bölünmüş karayollarında bu seviyedeki taşıtlar öndeki aracın yavaş ilerlemesi halinde sollama yapabilir ve bazı kaçınma manevralarını da uygulayabilir. Trafik yoğunluğunda frenleme yapabildiği gibi belirlenen süre aşıldığında trafik ilerlemeye başlayınca kadar motoru durdurabilir. Bütün bu göz alıcı özelliklere rağmen SAE tanımlamalarına göre Seviye – 2'deki taşıtlarda ortamın takip edilmesinden yine de tek başına sürücü sorumludur. Bu sorumluluğu sürücüye hatırlatmak amacıyla Seviye – 2 araçlarda sürücünün düzenli olarak direksiyon simidinde dokunması gerekir. 2016'da yollara çıkan yarı otonom bu taşıtlar şimdilik lüks sınıf otomobiller olarak karşımıza çıkıyor. Trafik sıkışıklığı pilotu olsa dahi sürücü dikkatini vermeli ve sürüş dinamiklerini takip etmeli.

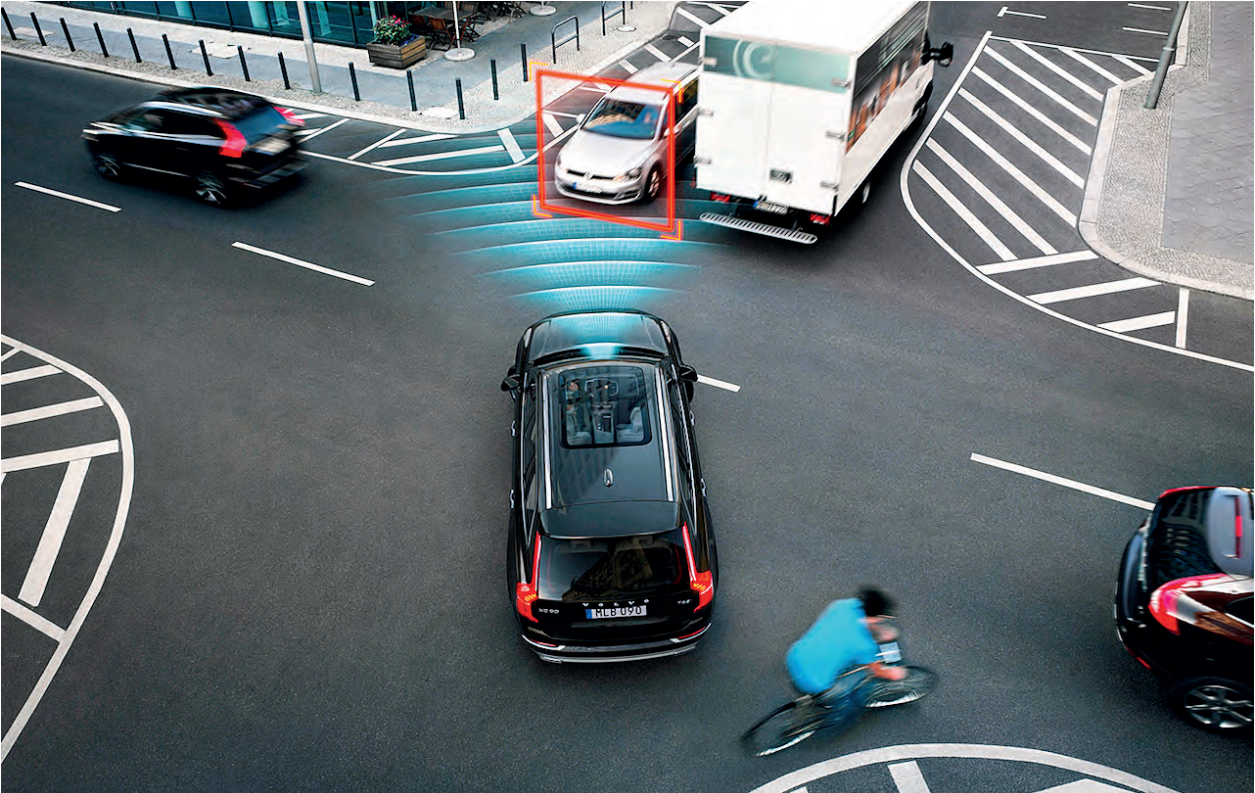
SEVİYE – 3: KOŞULLU OTOMASYON

GÜNCEL OTOMOBİLLERDE 100 MİLYON SATIR KOD BULUNUYOR. GELECEĞİN OTONOM ARAÇLARI 300 MİLYON SATIRDAN FAZLA KODA SAHİP OLACAK. BU NEDENLE SİBER GÜVENLİK OTOMOTİVDE ÖNEM KAZANACAK.

Araç bu seviyeden itibaren çevre ve trafik takibini yasal çerçevenin izin verdiği sınırlar dahilinde ele alır. SAE artık bu aşamadan itibaren sürücünün sürüş sırasında başka işlerle uğraşabileceğini belirtiyor. Ancak yine de sistemde yaşanabilecek bir arıza durumunda sürücü kontrolü olacaktır. Sistemler kendisine müsaade edilen çerçevenin dışına çıktığında sürücünün belli bir süre önce gelen uyarıyı dikkate alarak zamanında müdahale edebilmesi gerekir.

Teknolojik yetkinlik olarak otomotiv sektörü bu seviyeye ulaştı; fakat bazı güçlükler hâlâ mevcut. Örneğin saatler süren bir otoyol sürüşü tamamlandıktan sonra yeniden kontrolü eline alan sürücünün dikkat seviyesi olması gereken düzeye çıkabilecek mi? Öte yandan araç sürücünün durumunun sürüşü devretmeye uygun olduğuna nasıl karar verebilecek? Ayrıca sorumlulukların dağıtımının nasıl olacağı henüz yeterince net değil.

Bu seviyeye ulaşmış araçları yakın gelecekte yollarda görebiliriz.





SEVİYE – 4: YÜKSEK OTOMASYON

Sürücü ve otonom sistem arasındaki ikilem artık bu aşamada bir çözüme kavuşuyor. Bu seviyede sürücü, yolcuya daha yakın bir konumda olacak. Diğer bir deyişle sürücü seyir halindeyken dikkatini başka şeylere yöneltebilir. Çünkü sistemler çalıştığı sürece trafikte olup bitenle ilgilenmesine gerek kalmayacak. Hatta bu seviyede ani müdahalede dahi otonom sistem müdahale edecek. Aracın etkinliğinin bu denli yükseltilmesi ise arızaya karşı emniyet sistemiyle mümkün olacak. Kısmi arızalardan, büyük çaptaki sistem arızalarına kadar aracın kendi çözümlerini uygulamaya geçirmesi ve bu durumlardan çıkış stratejilerinin kurulması sağlanacak. Arıza durumunda güvenli bir şekilde aracın durdurulması dahi otonom sistem tarafından karar verilerek uygulanacak bir konu olacak. Bu aşamada yasal sorumluluk sistem çalışır durumda olduğu sürece ilk kez araç üreticisine geçmiş olacak.

*OTOMOBİL
DEVİRİMİNİN
ZİRVESİ OLARAK
KABUL EDİLEN
SEVİYE – 5'TE ARAÇ
TASARIMLARI
HEM İÇTEN HEM
DE DIŞTAN OLMAK
ÜZERE KÖKTEN
DEĞİŞECEK.*

Birçok araç üreticisi firma Seviye – 4 için geliştirdiği test araçlarıyla deneme yapmak üzere yollara çıktı. Hatta 2025'te üretimine başlanacak ölçeğin yakalanması ve pazarda yer alması bekleniyor. Yalnız bu aşamanın hayata geçmesi için bazı teknolojilerin yaygınlaşması ve uygun ortamın kurulması gerekiyor. Örneğin otomobillerin diğer otomobillerle iletişim halinde olması, bisiklet gibi taşıtları algılaması, tramvay ve toplu taşıma araçlarının hareketlerini değerlendirebiliyor olması gerekiyor.

SEVİYE – 5: TAM OTOMASYON

Bütün güçlüklerin üstesinden gelindikten sonra ulaşılmak istenilen seviye... Artık aracın bir sürücüsü yok. Hatta ne bir direksiyon ne de gaz veya fren pedalına ihtiyaç var. Aracın sürücüsü bizzat aracın kendisi... Artık insan kaynaklı hatalar elemine edilerek trafik kazaları da engellenmiş olacak. Otomobil devriminin en ucu olarak tanımlayabileceğimiz bu aşamada araç tasarımları hem içten hem de dıştan olmak üzere kökten değişecek. Sektöre yön veren otomobil üreticilerinin yanı sıra teknoloji şirketleri de bu alanda çalışmalarına katılıyor. Tamamıyla otonom araçlara geçilmesi için etik konuların açıklığa kavuşması, hukuki sorumlulukların üstlenilmesi, sigorta gibi çeşitli yasal düzenlemeler de gerekiyor.



GEVEZE SHOW İLE BÜYÜK BEĞENİ TOPLAYAN RADYO PROGRAMCISI VE MÜZİSYEN JOZİ ZALMA, PROGRAMINDA HER GÜN İNSANLARA BAŞKA BİR PENCEREDEN BAKARAK İKNA ETMEYE ÇALIŞTIĞINI VURGULUYOR. ÜNLÜ PROGRAMCI, "İNSANLARI İKNA ETMEYE ÇALIŞMAK BU DÜNYADAKİ EN ZOR ŞEY. BU NEDENLE BEN BİR SÜPER KAHRAMANIM" DİYOR.

Yayıncılıkta 28'inci yılını dolduran Geveze Show ile tanıdığımız radyo programcısı ve müzisyen Jozi Zalma, kendisini, "Olduğum gibi biriyim, bir başkasıymış gibi ya da bir şeymiş gibi davranmaya çalışmıyorum. Bildiğime biliyorum, bilmediğime ise bilmiyorum diyorum" şeklinde tanımlıyor. Bu yüzden sevildiğini düşündüğünü belirten ünlü programcı ile müzikten yayıncılığa, ilişkilerden yayın maceralarına kadar kendisine dair merak edilenleri anlatıyor.

Şarkı söylüyorsunuz, müzikle ilgileniyorsunuz, grubunuz var, enstrümanlar çalyorsunuz, ders veriyorsunuz, kitap yazıyorsunuz, radyoda sesinizle her gün birçok farklı konuya değinerek birçoğumuzun hayatına dokunuyorsunuz. Sizi saymakla bitmeyecek fakat üç kelime ile kendinizi tanıtsanız ne söylerdiniz?

Meraklı, çocuk, anlatıcı derim.

Neden Geveze? Çok konuştuğunuzu düşündüğünüz için mi Geveze Show oldu?

Ben toplantılarda ona buna çok laf atıyor ve espri yapıyordum. Müzik Direktörü-müz Baha Boduroğlu toplantılarda sürekli bana "Ne geveze adamsın" derdi. Sonra programa bir isim bulmak gerekti. O zamanlar kendi isimimle program yapıyordum. Epey bir debelendik nasıl bir isim bulacağız diye. Yaklaşık altı, sekiz ay kadar isimsiz bir program yaptım. Baha Abi, "Geveze olsun" dedi, böylece "Geveze" başladı.

"Bu akşamlık benden bu kadar" paylaşımlarınızda sitem olsa bile gülümseyerek iletiyorsunuz. Bu kadar pozitif olmayı nasıl başarıyorsunuz?

Aslında veda hikâyeleri anlatıyorum, çok po-

zitif değilim ancak çok da negatif olduğum söylenemez. Programın sonunda anlattığım hikâyeler başkalarına değil, hepsi bana. Kendime başka şeyleri anlatmaya çalışıyorum. Bu Geveze'nin, Geveze ile savaşı. Kendime hatırlatıyorum. O yüzden belki gülümsüyorum.

Dünya zor bir zamandan geçiyor. İnsanların alışkanlıkları değişti. Siz bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce insanlar bu süreçten sonra ne gibi değişimler gösterir? Sizin tavsiyeleriniz neler?

İki tavsiye verebilecek olsam şunlar olurdu; birincisi ne olursa olsun elâlemin ne dediğine takılmayın. İkincisi, bu da geçecek. Çünkü her şey geçmiş. Rahmetli anneannem, "Bu da geçer" derdi. Anneannem Çanakkale Savaşı'nı, babasını Çanakkale Savaşı'na yolladığını ve ondan sonra ülkedeki bütün karışıklıkları hatırlıyordu. Savaş, yokluk hepsi için, "O da geçiyor evladım, takılma" derdi.

Yayıncılıkta 28'inci yılınızdasınız. Çok uzun bir süre ve çok ciddi bir istikrar... Sizce insanlar sizi neden seviyor?

Olduğum gibi biriyim, bir başkasıymış gibi ya da bir şeymiş gibi davranmaya çalışmıyorum. Bildiğime biliyorum, bilmediğime ise bilmiyorum diyorum. İnsanlar sebebini bilmemekle birlikte olduklarından farklı biri gibi davranmaya bayılıyorlar. O





yüzden herkesin bir 4.0 versiyonu var bir de 4.2 versiyonu var. Biriyle tanıştıktan sonra beta sürümü çıkıyor. Ben olduğum gibi olmaya çalışıyorum.

Gerçekleştirmeyi istediğiniz en büyük hayaliniz nedir?

En büyük hayalim; bütün Ege'yi ve Akdeniz'i gezmek.

Yayın hayatınızda hiç unutamadığınız başınıza gelen en ilginç olay nedir?

Radyo hayatımda bir yığın acayip şey yaşadım. Bir gün ben yayındayken sokakta yaşayan biri radyo stüdyosuna girdi. Ben o sırada konuşuyordum. Aklim gitti. Benim için unutulmaz bir andı. Radyo stüdyosunda kilitli kaldım. Pencerelerden tırmanarak çıktım dışarıya. Bir keresinde çalıştığım radyoda tadilat vardı tuvalete girdim. Kapının tokmağı elimde kaldı binada da kimse yok. İnsanlar oraya gelene kadar tuvalette mahsur kalmıştım. Böyle hikâyelerim de var.

Dijital dünya ile ilgili projeleriniz var mı?

Dijital dünya ile ilgili Youtube Geveze Show kanalını kullanıyorum şu

anda. Zaman içinde Youtube'da başka entere-san şeyler yapmayı planlıyorum.

On parmağınızda on marifet. Sayılamayacak kadar özelliğiniz var. Hayatınızın tüm renkleri sizi nasıl biri yaptı?

Estağfurullah on parmağımda on marifet değil. Ben gerçekten meraklı bir adamım. Sadece bunu söyleyebiliriz. Merak ettiğim şeyleri yapmayı da seviyorum. Sadece merak etmeyi değil onları gerçekleştirmeyi de seviyorum. O yüzden bir tarafta denize bir tarafta müzik aletlerine, şarkı söylemeye bir tarafta da radyo programı yapmaya merakım var. Hepsini zaman içinde öğreniyorum. Öğrenmeye de devam ediyorum.

Instagram videolarınız ile kalplere ulaşıyorsunuz ve herkesin hayatında yaşadığı fakat sesini duyuramadığı yerlere temas ediyorsunuz. Kadın erkek ilişkileri asıl konu başlığınız. Herkes yalnızlıktan şikâyet ediyor fakat kimse bir arada olmayı da başaramıyor. Siz bu durumu nasıl gözlemliyorsunuz? Sizce sebebi nedir?

Kadın erkek ilişkileri ile ilgili şunu söyleyebilirim; aslında temel sıkıntı kadınların ve erkeklerin başka başka canlılar olmaları. Birbirlerinden tamamen zıt iki karakter. Kadınlar her şeyi inceleyip sık dokuyup onun üzerine plan yapıp

“

*HERKESİN BİR
4.0 VERSİYONU
VAR, BİR DE 4.2
VERSİYONU VAR.
BİRİYLE TANIŞTIKTAN
SONRA BETA
SÜRÜMÜ ÇIKIYOR.
BEN OLDUĞUM
GİBİ OLMAYA
ÇALIŞIYORUM.*

”

harekete geçiyorlar. Erkeklerse daha az plan yapıp anlık hareket ediyorlar. Her ikisinin de bakış açıları farklı. Birine doğru gelen diğerine yanlış geliyor ama aslında herkesin haklı olduğu bir durum var.

Sanırım zaman içinde kadın erkek ilişkilerinde biraz saygıyı yitirdik. İnsanlar hakikatli sevgiden uzaklaşıyor. Sizin yıllardır süren evliliğinizin sırrı nedir?

Uzun süren evliliğin sırrı bence şans. İkincisi ise gerçekten sevmeniz gerekiyor. Baktığınız zaman ben sonuçta zor bir adamım. Karım beni sevmeseydi elli kere ayrılmıştık. Ben de onu sevmeseydim aynı şekilde. O yüzden herhangi bir şekilde biriyle parası için evlenecekseniz ben size daha iyi şartlarda kredi bulurum. Siz sevin önemli olan bu. Dünyaya gelme sebebimiz mutlu olmak. Sevgi de insanı mutlu eden çok çok değerli bir şey.

Çok naif ve pozitif enerjinizi dinleyicilerinize de geçiriyorsunuz? Hiç öfkelendiğiniz olmuyor mu?

Aslında çok sinirli bir adamım anlık öfkelenir, bir anda patlarım. Normalde sakimimdir ama patlamalar yaşarım. Bir bakıma pasif agresif bir yapım var. Saatli bomba gibiyimdir, ne zaman kime patlayacağım belli olmaz.

En büyük kırmızı çizginiz nedir?

Ailem. Tartışmasız.

Olmazsa olmaz dediğiniz şeyler var mı?

Var. En başta ailem sonra Ege, deniz, çay, kahve... Bunlar olmazsa olmazlarım.

Hiç kendinizi başka bir meslekte düşündünüz mü? Sizce ne olurdu?

Büyük ihtimalle başka bir meslekte mutlu olmayan başarısız bir insan olurum.

Bir süper kahraman olsaydınız hangisi olurdu ya da nasıl bir süper kahraman olurdu?

Ben zaten bir süper kahramanım. Çünkü her gün insanlara başka bir yerden bakmayı bir radyodan anlatmaya çalışıyorum. İkna etmeye çalışıyorum ve insanları ikna etmeye çalışmak bu dünyadaki en zor şey. Gözlerinizle bina itmekten daha zor ya da duvarlara tırmanmaktan daha zor. Çok başarılı oluyor muyum bilmiyorum. Onu dinleyiciler bilir ama iyi niyetli bir şekilde

“

*HERHANGİ BİR
ŞEKİLDE BİRİYLE
PARASI İÇİN
EVLENECEKSENİZ
BEN SİZE DAHA İYİ
ŞARTLARDA KREDİ
BULURUM. SİZ SEVİN
ÖNEMLİ OLAN BU.*

”



hayatın adil olmadığını ama yine de güzel olduğunu ısrarla söylemeye devam edeceğim.

Buradan sizi okuyan okurlarımıza bir mesaj iletsek bu ne olurdu?

Boş verin gitsin. Gerçekten bazen herkesi, her şeyi, olayları çok ciddiye alıyoruz. O yüzden boş verin. Ne de olsa bu da geçecek.



**Kaynak:
MAG Dergi**

TÜRKİYE'NİN KAMPÇILIK VE KARAVANCILIK ROTALARI

PANDEMİ NEDENİYLE EVLERE KAPANMAK ZORUNDA KALDIĞIMIZ ŞU GÜNLERDE ÇOĞU KİŞİ HAYALİNİ KURDUĞU FAKAT ÜŞENDİĞİ YA DA CESARET EDEMEDİĞİ ŞEYLERİ DENEMEK İÇİN ARTIK DAHA İSTEKLİ. BUNLARIN BAŞINDA ÖZGÜRCE GEZMEK VE DOĞAL ALANLARDA DAHA ÇOK VAKİT GEÇİRME İSTEĞİ GELİYOR. İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ KOŞULLARDA PEK ÇOK ÜLKEDE SEYAHAT EĞİLİMLERİNİN KAMPÇILIK VE KARAVANCILIK YÖNÜNDE ARTTIĞI GÖRÜLÜYOR

Ülkemizin doğal güzelliklerini keşfetmek benzersiz bir tecrübe olarak değerlendirilebilir. Farklı iklim ve coğrafyalar, doğal güzelliklerin çeşitliliğinin yanı sıra her bir durakta birbirinden özel ve eşsiz kültürel hazinelerle karşılaşmak mümkün. Kampçılık ve karavancılık yeni keşifler yapmak ve daha özgür deneyimler sunması bakımından Türkiye'nin hazinelerini görmek için gayet uygun.

YILDIZLI GECELERİN TADINI ÇIKARIN

Kampçılık dört beton duvar arasından çıkarak doğaya ait bir alanda yaşama ve her sabah güzel bir manzaraya uyanma imkânı veriyor. Bütün günü ilginizi çeken aktivitelere ayırabileceğiniz gibi akşam kamp ateşi etrafında toplanarak keyifli sohbetler etmek ve yıldızlı gecelerde gökyüzünün keyfini çıkarmak şansına sahipsiniz. Ailece bir arada olacağınız gibi aynı zamanda çocuklarınıza yeni beceriler kazandırabilir, onlara yeni şeyler öğretebilirsiniz.

KARAVAN İLE DAHA ESNEK SEYAHAT

Karavancılık da son dönemde geniş kitlelerin uzağında, keyifli vakit geçirmek isteyenlerin ilgisini çekiyor. Ülkemizde karavan sahibi olmak biraz maliyetli olsa da alternatif çözümler mevcut. Tatilinizi geçireceğiniz süre için karavan kiralama seçeneği bulunuyor. Kiralar ilk başta yüksek gibi görünse de ulaşım, transfer ücretleri ve otel konaklaması gibi masraflar düşüldüğünde değerlendirilebilir oluyor. Ayrıca bir yerde sabit kalma zorunluluğu olmayışı nedeniyle her gün başka bir durağa uğrama şansı tanınması ve evini beraberinde götürebilmenin avantajı karavanları yine de cazip kılıyor.

Önceden de belirttiğimiz gibi doğanın çağrısına cevap vermek, kalabalıklardan uzaklaşarak maske takmaya gereksinim olmayan yerlerde dinlenerek keyifle vakit geçirmek ve sokağa çıkma sınırlamalarının geriliminden kurtulmak için kampçılık ve karavancılık bir fırsat sunuyor. Şimdi Türkiye'nin gözde kampçılık ve karavancılık rotalarına göz atalım.



KAŞ – ANTALYA

Kaş ilçe merkezine yakın ama günlük hayatın keşmekeşliğinden uzak bir yer Kaş Kamping. 1981'den itibaren açık olan tesiste kulüp odası ve bungalovda konaklama imkânı olduğu gibi çadır ve karavan yeri de bulunuyor. Zeytin ağaçlarının arasında dolaşabileceğiniz gibi sahilde keyifli vakit geçirebilir, şanslı gününüzdeyseniz caretta caretta kaplumbağalarını izleyebilirsiniz.

YEDİGÖLLER MİLLİ PARKI – BOLU

Batı Karadeniz Bölgesi'nde Bolu'nun 42 km kuzeyinde bulunan Yedigöller Milli Parkı aynı zamanda en çok tercih edilen kamp noktalarından biri... Büyükgöl, Seringöl, Deringöl, Nazlıgöl, Küçükgöl, İncegöl ve Sazlıgöl olarak adlandırılan yedi göl ve çevresinde doğa yürüyüşü, fotoğrafçılık, kuş gözlemciliği gibi aktiviteler yapılabilir. Nisan ve kasım ayları ziyaret için en uygun dönem olarak belirtilirken, kamp kurabilir ve karavan ile konaklayabilirsiniz.

KAPADOKYA – NEVŞEHİR

Peri bacaları, yer altı şehirleri ve balon turları ile bilinen Kapadokya aynı zamanda kampçılar ve karavan tutkunları için de önemli bir merkez. Nevşehir'in bu bölgesinde kamp kurmak eşine az rastlanan bir deneyim olarak tanımlanıyor. Bölgede pek çok kamp alanı bulunuyor. Göreme ve Uçhisar Kalesi'ne yakın Kaya Kamping, İhlara Vadisi'ni tepeden gören konumuyla öne çıkıyor. Ayrıca alandan yükselen sıcak hava balonları da izlenebiliyor.

HİSARÖNÜ – MARMARİS

Muğla'nın Marmaris ilçesine bağlı Hisarönü, Marmaris ile Datça arasında orman ve denizin buluştuğu bir nokta. Son yıllarda giderek artan turizm potansiyeliyle kampçılar ve karavancıları da ağırlıyor. Okaliptüs ağaçlarının arasında ve deniz kıyısındaki Evcan Kamp ilgi çekiyor. Türkiye'de pek az görülen kızıl kuma sahip kumsalı olan kamp alanında deniz taşlık ve yosunlu değil. Hisarönü'nde merkezi konuma sahip kampta doğanın keyfini çıkarabilirsiniz.



CLUB KAŞ KAMPİNG
ANTALYA



Kapadokya'da sabah İhlara Vadisi üzerinde sıcak hava balonlarını izlemek ya da Yedi Göller Milli Parkı'nın güzelliklerini doyasıya yaşamak... Kamp kurmak veya karavan ile konaklamak bu eşsiz güzellikleri doyasıya yaşamanızı sağlayacak.



ARTVİN – BORÇKA

Muazzam doğasıyla Borçka, merak uyandırıyor. Artvin'deki Borçka Karagöl Tabiat Parkı, doğa tutkunları için bir cazibe merkezi. Göl kenarı boyunca yürüyüşler yapılabilecek bölge kampçılar ve karavancılar için konaklama imkânı sunuyor. Her ne kadar engebeli bir yoldan ulaşıl-sa da gidenler burayı tercih etmekten memnun. Yeşilin her tonunun görülebildiği söylenen Karadeniz bölgesindeki Borçka size bu fırsatı sunmayı vadediyor.

AKYAKA – MUĞLA

Gökova Körfezi'nin doğu ucundaki Akyaka, doğası, kendine has mimarisi ve konumuyla yurtiçi ve yurtdışından ziyaretçi çekiyor. Kalabalıklardan uzak-



HİSARÖNÜ – MARMARİS



ARTVİN – BORÇKA



AKYAKA – MUĞLA




CUNDA ADASI – BALIKESİR

laşarak kamp kurmak ya da karavanınızla konaklamak için ideal bir alan. Azmak Nehri ve Akyaka Plajını görebileceğiniz bölgede Akyaka Orman Kampı'nda konaklayabilirsiniz. Çadır kuramayan veya karavanı olmayanlar da bu işletmedeki taş evlerde ya da kagir evlerde kalabiliyor.

CUNDA ADASI – BALIKESİR

Ayvalık'a köprü ile bağlanan Cunda Adası, ada olmanın getirdiği kendine özgü özellikleri,


Kampçılık ve karavancılık sayesinde Cunda Adası'nın bilinmeyen yüzü ya da Saros Körfezi'nin berrak suları gibi yeni keşifler yapabilirsiniz. Bir yere bağlı kalmak zorunda olmadığınız için daha özgür deneyimler yaşayabilirsiniz.

doğası ve tarihi yapılarıyla herkesi kendisine çekiyor. Adanın Midilli Körfezi'ne bakan tarafında yer alan Ada Camping, kampçılar ve karavancılardan konaklamasına olanak sunuyor. Cunda Tabiat Parkı içinde, doğa ile bütünleşmiş alanda özel kumsal plajın tadını çıkarabileceğiniz gibi, adanın tarihi dokusunu keşfetmek için gezebilirsiniz.

KÖMÜR LİMANI, SAROS KÖRFEZİ – ÇANAKKALE

Saros Körfezi daha çok dalış tutkunlarının tercih ettiği bir bölge olmasına karşın, deneyimli kampçılar ve karavancılar tarafından da tercih ediliyor. Bunun belki de en büyük nedeni yörenin henüz turizm dalgasına o kadar da kapılmamış olması. Fakat bu avantajı kampçılık ve karavancılığa yeni başlayanlar için zorlayıcı olabilir. Kömür Limanı ve çevresinde belli bir kamp alanı bulunmuyor. Bu nedenle çoğu hizmet uzakta kalıyor.



KÖMÜR LİMANI, SAROS KÖRFEZİ – ÇANAKKALE

“İNOVASYONU TÜM PAZARLAMA FAALİYETLERİMİZDE UYGULUYORUZ”

YİĞİT AKÜ, MARKASINI İÇ PAZARDA BAŞARIYA ULAŞTIRAN PAZARLAMA ÇALIŞMALARINDAN, İHRACAT YAPTIĞI ÜLKELERDE DE YARARLANIYOR. AR-GE STRATEJİLERİ İLE PAZARLAMA STRATEJİLERİNİ BULUŞTURAN ŞİRKET, BULUNDUĞU PAZARLARA HIZLA UYUM SAĞLIYOR.



Sosyal Medya Uzmanı
Ezgi Çağlar Ghaziani

Pazarlama Şefi
Şule Tekir

Pazarlama Uzmanı
Sema Özkalp

Dergimizin bu sayısında Yiğit Akü Pazarlama Bölümü'ne yakından bakıyoruz. Pazarlama Şefi Şule Tekir, Sosyal Medya Uzmanı Ezgi Çağlar Ghaziani ve Pazarlama Uzmanı Sema Özkalp ile departman hakkında konuştuk. Yiğit Akü gibi köklü bir markanın pazarlama çalışmaları üzerine bilgi veren sohbetimizde uygun pazarlama stratejisinin detaylarını öğrendik.

Departmanınızda nasıl bir gündem var? Pazarlama departmanında görev alan ekip hangi vizyona odaklanıyor?

Yiğit Akü pazarlama birimi olarak, pazarlama yapılanmalarımızda; öncelikli olarak kısa vadede ve uzun vadede plan ve stratejilerimiz doğrultusunda markamızı yurtiçi ve dünya

çapında en iyi konuma getirebilmek ve güçlü marka algısı yaratabilmek adına faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

Ekip olarak markamızı daha da ileriye taşımak adına tüm faaliyetlerimizi markamıza olan bağlılığımızla gerçekleştiriyoruz. İnanıyoruz ki her geçen gün markamız, dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerleyecek.

Pazarlama için her zaman dinamik bir alan ve şirketin hedeflerine ulaşmasına odaklanmış bir departman diyebiliriz. Bu noktada ekip olarak hedeflere ulaşmak adına nasıl motive oluyorsunuz?

Pazarlama birimi sizin de belirttiğiniz gibi oldukça dinamik ve hızlı bir şekilde aksiyon alması gereken bir departman. Bu kapsamda ekip olarak en büyük motivasyon kay-

nağımız yaptığımız işlerin başarıya ulaşması oluyor. Bu yolda da en önemli etkenlerden biri de çalıştığınız ortamın huzurlu ve ekibinizin uyumlu olmasıdır. Bu konuda ekip olarak kendimizi çok şanslı hissediyoruz. Yaptığımız faaliyetlerde bu uyumla orantılı olarak hızlı aksiyon alıp, güzel projelere imza atıyoruz.

Departmanınızda pazarlama stratejilerini nasıl belirliyorsunuz ve uygulamaya geçiş sürecinde hangi adımları takip ediyorsunuz?

Pazarlama konusunda bizim şansımız elimizdeki ürün. Kendi Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarını yürüten bir şirketiz. Böylece pazarlama stratejimizi oluştururken zorlanmıyoruz. Çünkü Ar-Ge stratejimiz ile pazarlama stratejimiz arasında sıkı bir ilişki var. Ar-Ge çalışmalarımıza da son kullanıcının gereksinimleri yön veriyor. Kullanıcılardan aldığımız geri bildirimler kritik tasarım kararlarında belirleyici bir rol oynuyor. Bu temel anlayış sayesinde pazara hızla uyum sağlayabiliyoruz. Bu strateji sayesinde ihracatta da başarıyı yakalayabiliyoruz. Aynı stratejiyle yeni pazarlarda da ilerleyebiliyoruz.

Yapılan tüm Ar-Ge faaliyetleri ve yatırımlar sonucunda, pazar gereksinimleri gereği enerjiye ihtiyaç duyulan her yerde ürün ve hizmetler sunuyoruz. Bu nedenle ürün gruplarımız oldukça çeşitlilik arz ediyor. Ürün gruplarımız ve segmentlere yönelik de pazarlama faaliyetlerimiz şekilleniyor. Bu kapsamda çalışma alanlarımızı starter grubu, lityum

iyon ve endüstriyel akü grubu olarak üçe ayırıyoruz. Endüstriyel akü grubu ise başta tüm kaldırma ve taşıma ekipmanları olmak üzere kesintisiz enerji kaynakları, solar depolama uygulamaları gibi endüstrinin hemen her kolunda ihtiyaç duyulan enerji gereksinimlerini sağlayan ürün grubumuzu oluşturuyor.

Yiğit Akü A.Ş. olarak tüm bu alanlarda adından söz ettiren önemli bir marka konumundayız. Tüm bunların yanında; “Yiğit Akü, Platin, Tunç, Macpower ve Helden” markalarımız ile günümüzde beş kıtada 100’ün üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştirerek global bir marka konumundayız. Bu kapsamda Ticaret Bakanlığının da dünya markası olma yolunda destek verdiği TUROQUALITY marka destek programındayız. Bu program ihracat kapasitesi çok yüksek olan şirketlerin katılabildiği ve markalarını dünyaya taşımak isteyen tüm firmaların Ticaret Bakanlığı tarafından desteklendiği önemli bir proje. Bu programda yer almak bizim için çok önemli bir gurur kaynağı. İhracatta gerçekleştirdiğimiz tüm başarılar sayesinde Türkiye’de her yıl Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından yayınlanan Türkiye’nin İlk 1000 İhracatçısı listesinde dört yıldır üst üste akü sektöründe ihracat lideri konumundayız.

“DİJİTAL PLATFORMLAR, OLMAZSA OLMAZIMIZDIR”

Belirlediğimiz stratejilerde ürünlerimizi ön plana çıkaracak, pazarda satış odaklı, kaliteli, yüksek hizmet, müşteri memnuniyeti odaklı ve teknolojik bir marka olmak en temel başlıklarımız... Bu başlıkları konu olarak tüm iletişim kanalları sayesinde her geçen gün marka bilinirliğimizi daha da arttırmaktayız. Bu kapsamda bizim için olmazsa olmaz konu dijital platformlardır. Son dönemde artık tüm dünya dijitalleşmeye giderken, biz de marka olarak bu dijital dünyaya ayak uydurup, bu alanda önemli başarılarla imza atıyoruz. Bu alanda stratejimiz; trendleri takip eden, teknik konularda paylaşımların yanında tüm hedef kitle ve segmentlere de hitap edebilmektedir. Bu konuda yazılı ve dijital tüm platformları kullanmaya özen gösteriyoruz.

Pazarlama dünyasında bir diğer önemli başlık da sürdürülebilirlik. Yiğit Akü olarak bu alanda da önemli adımlar atıyoruz. Kendi bünyemizde kurduğumuz geri dönüşüm tesisi ile de çevreye katkı da bulunmaktan mutluluk duyuyoruz. Ayrıca, sosyal sorumluluk projeleri pa-

zarlama konularımız arasında önemli sırada yer almaktadır. Bu bağlamda farkındalık yaratmak adına sahada birebir yer alarak önemli çalışmalar gerçekleştirdik ve gerçekleştirmeye de devam edeceğiz. Bu kapsamda inovasyonu sadece ürünlerimizde değil, tüm pazarlama faaliyetlerimizde de uygulayıp, birçok alanda ve müşterilerimiz için katma değerimizi artırmaya gayret göstereceğiz.

2021 yılı için gündeminizde neler var ve yürüttüğünüz çalışmalarından bahsedebilir misiniz?

Modern pazarlama ve satış dünyasında network ve portföy çok şeyi ifade ediyor. Pazarlama yatırımlarımızda önümüzdeki iki yılı ölçümleyerek girişimlerimiz mevcut. Pazarlama yöntemlerini yakından takip ediyor ve aynı hız ile hayata geçiriyoruz. Bu alanda yatırımlarımız hız kesmeden devam ediyor. Planlanmış ve hedeflenmiş takvimlerimiz ile hedeflerimize aynı hızla ulaşıyoruz. Önümüzdeki yıllarda da şirketimizin Ar-Ge’ye verdiği önem ile yeni ürettiğimiz ürünlere ve bu ürünlerin pazardaki konumlanmasına yönelik tüm tanıtım faaliyetlerimize devam edecek. Son dönemde en trend olan dijital platformlarda da her zaman varlığımızı sürdürdüğümüzü söyleyebiliriz.

“

BELİRLEDİĞİMİZ STRATEJİLERDE ÜRÜNLERİMİZİ ÖN PLANA ÇIKARACAK, PAZARDA SATIŞ ODAKLI, KALİTELİ, YÜKSEK HİZMET, MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI VE TEKNOLOJİK BİR MARKA OLMAK EN TEMEL BAŞLIKLARIMIZ...

”



Makine Hatıraları: UZAY

REFİK ANADOL "MAKİNE HATIRALARI: UZAY" SERGİSİYLE ASTRONOMİK ARAŞTIRMALARIN İNSANLIK TARİHİNDEKİ YERİNİ GÖZLER ÖNÜNE SEREN VE UZAYA IŞIK TUTAN YENİ BİR BAKIŞ AÇISI SUNUYOR VE NASA ARŞİVİNDEKİ ISS TELESKOBU, MRO MARS TELESKOBU VE HUBBLE GALAKSİ TELESKOBUNUN HATIRALARI İLE BİR YAPAY ZEKÂNIN RÜYASINA ŞAHİT OLACAĞIMIZI SÖYLÜYOR.

Medya sanatçısı, yönetmen ve akademisyen Refik Anadolu bir süredir evreni, insan duyularını, makineleri ve belleği anlamak için kullanılan, birbiriyle ilişkili anahtar kavramları, dijital sanat ve mimari merceğinden bakarak araştırıyor. "Makine Hatıraları: Uzay" astronomik araştırmaların insanlık tarihinde yerini gözler önüne seriyor. "Makine Hatıraları: Uzay", evrenin derinlik-ışık tutan yeni bir bakış açısı sunuyor. "Makine Hatıraları: Uzay", evrenin derinliklerini keşfetmeyi amaçlayan yapılan görsel spektrumu makine zekâsı kullanarak yapılan görsel spektrumu makine zekâsı aracılığıyla, bilgi kümelerinin açık uçlu estetik olanaklara dönüştüğü alternatif bir veri evreni yaratıyor. Refik Anadolu, 18 Mart - 25 Nisan tarihlerinde İstanbul'da gezilebilecek sergiyi şöyle tanıtıyor: "Bu sergimiz ile beraber uzay araştırmaları yaptığım ve NASA'nın altmış yıllık arşivinden aldığım ilham ile üç farklı makinenin hatıralarına bakacağız. ISS Teleskobu, MRO Mars Teleskobu ve Hubble Galaksi Teleskobunun hatıralarından bir yapay zekânın rüya görmesine şahit olacağız."



Refik Anadolu



ARA TOPLAM YOLUMU ARARKEN ÖĞRENDİKLERİM

AHMET MÜMTAZ TAYLAN
Taylan'ın deyimiyle bu kitap bir Ara Toplam. Bir nefes molası. Hayatlarının bir döneminde kendilerini hesaba çekmek için şöyle bir durup düşünmek ve yeniden başlamak isteyenler için... Merakını hiçbir zaman yitirmeyen, soru sormaktan vazgeçmeyen her insanın elbet kendi yolunu çizebileceğini umut edenler için... Bu manada her deneyimin kıymetli olduğunu tekrar tekrar dile getirmek, unutmamak için...



KÜLLERİN GÜNÜ

JEAN-CHRISTOPHE GRANGÉ
Dünyada ve Türkiye'de aylarca çok satanlar listesinden inmeyen Kızıl Nehirler, Taş Meclisi, Leyleklerin Uçuşu adlı kitapları yazan Jean-Christophe Grangé yeni kitabı okurlarla buluşuyor. Polisiye-gerilim türündeki romanın tanıtım yazısı ise şöyle: "Masumiyetin hüküm sürdüğü bir dünyada, katili öldürmeye sevk eden ne olabilir? Günah nedir bilmeyen bir toplumda nasıl olur da kan akar? Ya tam tersiyse... Suçlu, o topluluktaki tek masumsa..."



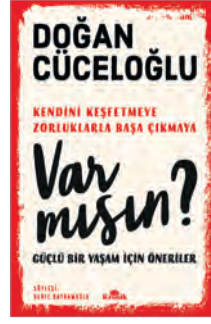
VEBA GECELERİ

ORHAN PAMUK
Orhan Pamuk'un üzerinde beş yıldır çalıştığı "Veba Geceleeri" 1901 yılında 3. Veba Pandemisi döneminde Osmanlı'nın 29. Vilayeti Minger adasında geçiyor. Hem sürükleyici bir siyaset ve aşk romanı hem de Pamuk'un salgın, karantina, devlet ve birey konularını bir masal havasıyla tartıştığı bu tarihi roman, konusuyla yaşadığımız günlere de ışık düşürüyor.



"SEMAYER VE KUMPANYA"YI PROVADAN İZLE

Bir masanın etrafında gerçekleşen Provadan İzle serisinde izleyici tüm metnin okunduğu, alışılmışın dışında bir deneyime davet ediliyor. "Provadan İzle" Semaver Kumpanya oyuncularının yorumladığı Semaver ve Kumpanya eseri ile devam ediyor. Bir okuma provası düzeninde gerçekleşen, Sait Faik Abasıyanık'ın öykülerinden uyarlanan oyunun yönetmeni İşıl Kasaoğlu. Aralarında Serkan Keskin, Taner Ölmöz ve Sezin Bozacı'nın da yer aldığı "Semaver ve Kumpanya" 7 Nisan'da ilk gösterimini gerçekleştirecek etkinliğe İş Sanat sosyal medya hesapları üzerinden erişilebilecek.



VAR MISIN?

DOĞAN CÜCELOĞLU
Güçlü Bir Yaşam İçin Öneriler ömür yolculuğunda neyin önemli olduğunu anlamak, keşif ve merak duygularına sahip çıkmak bir hayatı "kıymetli" kılmak için en önemli meziyetler arasında. Rehber niteliğindeki kitap, yaşama boyunca bu meziyetlerin peşine düşmüş ve her anına onları ilmek ilmek işlemiş Doğan Cüceloğlu'nun, Deniz Bayramoğlu ile sohbetlerinden oluşuyor ve herkese şu soruyu soruyor: "Zorluklarla başa çıkmaya, içindeki gücü keşfetmeye VAR MISIN?"



23 NİSAN COŞKUSU ÇEVİRİM İÇİ EKTİNLİKLERLE SÜRECEK

Pandemi nedeniyle 21. sezonunu çevrim içi sürdüren İş Sanat, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı kutlamaları ile nisan programını renklendiriyor. Çocuklara özel olarak hazırlanan programda Semaver Kumpanya oyuncularının eğlenceli kukla oyunu "Nasrettin Hoca", Murat Göksu'nun müzikli tiyatrosu "Çocuklar İçin Öylesine Bir Dinleti" ve "Keloğlan" masal tiyatrosuna yer veriliyor.



YAKIN TARİHİN GERÇEKLERİ

İLBER ORTAYLI
Osmanlı'nın çöküşünün nedenlerini, milliyetçilik akımlarını, Trablusgarp Harbi'ni, Balkan Harbi'ni, Birinci Dünya Harbi'ni, küllerinden doğan bir cumhuriyet kuran Mustafa Kemal Atatürk ile arkadaşlarını, Türk siyasal hayatında demokrasiye geçiş çabalarını, Demokrat Parti'nin iktidarda olduğu yılları ve 1965 yılına doğru giden gelişmeleri, Orta Doğu'nun tarihini, krallıkların yükselişini ve çöküşünü, baskıcı liderler ve oğullarını Türk tarihçiliğinin kılavuz ismi İlber Ortaylı'nın derin analizleriyle soluk soluğa okumak için benzersiz bir davet...



ANIL PİYANCI'DAN YENİ ALBÜM: "İZMİR"

Son yılların en çok sevilen ve dinlenen rap sanatçılarından Anıl Pıyancı, uzun zamandır beklenen 20 parçalık stüdyo albümü olan ve yeni doğan kızının adını taşıyan "İZMİR"i yayımladı. "İZMİR" için birçok sanatçıyla birlikte çalışan Anıl Pıyancı'nın Contra ile birlikte kaydettiği "Sushi" de albümün öne çıkan parçalarından. 20 parçalık bu albümün çıkış parçası ise "Yetmiyor".

YİĞİTAKÜ

Geleceğin Enerjisi Türkiye'nin Gücü

Güneş enerjisinden elde edilen enerjinin
depolanmasında en büyük yardımcınız **Yiğit Akü Gel Energy!**



Yiğit Akü'den Yeni Nesil Lityum İyon Batarya Teknolojisi



YİĞİTAKÜ

 yigitakuas
www.yigitaku.com