

# TURUNCU

## Gündem

STILL ARSER KURUMSAL BÜLTENİ / SAYI 5

8.

### NİHAT ÖZTÜZÜN VE OĞULLARI YÖNETİM KURULU BAŞKANI BEYHAN ÖZTÜZÜN İLE ÖZEL RÖPORTAJ

"Yalnızca bir ürünün bayisi değiliz,  
güçlü bir kurumsal yapının temsilcisiyiz."

14.

### 2. EL SATIŞ VE KISA DÖNEM KİRALAMA MÜDÜRÜ UĞUR BORAN İLE STILL ARSER KARIYERİNİ KONUŞTUK

"İkinci el, benim için sadece bir ürün  
kategorisinden çok daha fazlasını  
ifade ediyor."

20.

### 8 MART KADINLAR GÜNÜ ÖZEL RÖPORTAJI

STILL ARSER'de  
kadınlar için eşit olarak sunuluyor.

**STILL**  
**ARSER**





**STILL**  
**ARSER**

# İçindekiler

## Bayi Röportajı

M.Beyhan Öztüzün  
Nihat Öztüzün ve Oğulları Yönetim  
Kurulu Başkan Yardımcısı

## Röportaj

Uğur Boran  
STILL ARSER 2. El Satış ve  
Kısa Dönem Kiralama Müdürü

## Genel Müdürümüzden

STILL ARSER Genel Müdürü  
Turgut Kırış'tan Turuncu  
Gündem okuyucularına

## 8 MART Özel Röportajı

STILL ARSER'de Kadınlar İçin  
Eşit Olanak Sunuluyor

## Etkinlik

Bayi Satış Gelişim Programı Kritik  
Düşünme Eğitimiyle Başladı

## Ürün

STILL, Xcellence Serisi'ni  
Yeni Depo Araçları ile  
Genişletiyor

## STILL'den Haberler

STILL LogiMAT 2025'te Akıllı  
Lojistiğin Geleceğini Sergiledi

## Kısa Dönem Kiralama

Esnek ve Akıllı Çözüm: Kısa Süreli  
Forklift Kiralama Hizmeti



## Turgut Kırış

STILL ARSER GENEL MÜDÜRÜ

Değerli Çalışma Arkadaşlarım,

**2** 025'in ilk üç ayını geride bırakırken, bu yılın bizler için yalnızca takvimsel bir yenilenme değil, aynı zamanda kurumsal anlamda da bir dönüşüm yılı olacağını düşünüyorum.

Geride kalan yıl, hepimiz için yoğun ama bir o kadar da öğretici bir dönemdi. Müşteri memnuniyetini odağımıza aldığımız, bayi ağıımızı daha da güçlendirdiğimiz, iletişimi ve iş birliğini daha etkin hale getirdiğimiz bir yılı arkamızda bıraktık. Bu deneyimlerle donanmış şekilde 2025'e güçlü bir giriş yaptık. İlk çeyrekte elde ettiğimiz sonuçlar, enerjimizin doğru yere yönlendirdiğimizin ve ortak hedeflerimize sağlam adımlarla ilerlediğimizin göstergesi oldu.

STILL ARSER olarak en büyük gücümüz; bilgiye, deneyime ve birlikte üretme kültürüne sahip insan kaynağımız. Bugün bulunduğumuz noktaya, birbirini destekleyen, ortak değerlerde buluşan ve daima gelişime açık bir ekip olarak geldik. Bütünlük, iş birliği, cesaret ve mükemmellik... Bu dört temel değerimiz, her geçen gün yalnızca sözde değil, davranışlarımızda, kararlarımızda ve ilişkilerimizde daha da görünür hale geliyor. Bu değerleri yaşatmak, şirketimizi sadece finansal başarıya değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir kültüre de taşıyor.

2025'in devamında bizleri ofis değişikliğimiz başta olmak üzere değişimler, yeni projeler ve şirketimizin geleceğinde daha güçlü etki yaratacak adımlar bekliyor. Bu dönüşüm sürecinin her anında, sizlerin katkısı ve bakış açısı,

yalnızca yönümüzü değil, derinliğimizi de belirleyecek.

Turuncu Gündem'in bu beşinci sayısıyla birlikte, hepimizi ortak hikâyemizin bir parçası olmaya davet ediyorum. Bu dergi, sadece bir içerik yayını değil; ekip olarak nasıl düşündüğümüzü, hissettiğimizi ve nasıl bir gelecek hayal ettiğimizi gösteren bir ayna. Birbirimizden öğrenmek, ilham almak ve ortak aidiyetimizi pekiştirmek için çok kıymetli bir araç. Bu baharla birlikte, zihnimizin de tazelendiği; yeni fikirlere, daha büyük başarılarla ve daha güçlü bağlara kapı araladığımız bir dönem olmasını diliyorum.

Hepinize sağlık, mutluluk ve başarılarla dolu bir dönem diliyorum.

**Sevgi ve saygılarımla,  
Turgut Kırış**

# editörlerden

## Değerli arkadaşlarım,

2025 yılının ilk çeyreğini tamamladık. Yılın bu döneminde, geçtiğimiz üç ayda birlikte attığımız adımları değerlendirmenin, başarılarımızı kutlamanın ve gelecek planlarımızı heyecanla şekillendirmenin tam zamanı. Ve elbette bu güzel yolculukta yeniden Turuncu Gündem sayfalarında buluşmanın mutluluğu da ayrı bir anlam taşıyor.

Turuncu Gündem artık yalnızca bir iç iletişim yayını değil; zaman içinde hepimizin kendinden bir parça bulduğu, sesini duyurduğu, fikirlerini ve duygularını paylaştığı ortak bir hikâye alanı haline geldi. İlk sayısından bugüne uzanan bu süreçte, her sayfaya STILL ARSER'in ruhu, enerjisi ve aidiyet duygusu yansdı. Her katkı, her satır, bu büyük ailenin bir yansıması olarak yerini aldı.

Bugün sizlerle beşinci sayıyı paylaşıyor olmak, hem bu yolculuğun sürdürülebilirliğini hem de bu platformun içtenlikle sahiplenildiğini gösteriyor. İşte tam da bu yüzden, Turuncu Gündem bizim için yalnızca gelişmeleri aktaran bir yayın değil; birbirimizi daha iyi tanıdığımız, fikir alışverişi yaptığımız, birlikte güldüğümüz, düşündüğümüz ve ilham aldığımız bir mecra.

Bu sayıda da, yılın ilk çeyreğinde yaşanan gelişmelerin yanı sıra, ekiplerimizden gelen yaratıcı içerikler, kişisel paylaşımlar ve iç dünyamıza dokunan yazılarla dolu dolu bir içerik sizi bekliyor. Kurumsal gündem kadar, insan hikâyelerine de alan açmayı çok kıymetli buluyoruz.

Dergimize katkı sunan, yazılarıyla, önerileriyle, emeğiyle bu platformu her sayıda biraz daha "bizim" yapan tüm ekip arkadaşlarımıza gönülden teşekkür ediyorum. Her satırda görünen emek, hissedilen samimiyet ve taşıdığınız sahiplenme duygusu sayesinde, Turuncu Gündem'in gücü artarak devam ediyor.

2025'in geri kalanında da birlikte nice başarıya, ilham verici hikâyeye ve güzel anıya imza atacağımıza olan inancımız tam. Bu sayfalarda her buluşmamızda birbirimize daha çok yaklaşacak, STILL ARSER ailesi olmanın kıymetini yeniden hissedeceğiz.

Keyifli okumalar diliyor, sağlık, mutluluk ve üretkenlikle dolu bir dönem geçirmenizi temenni ediyorum.

**Letibe Yeşim Uluç**

## TURUNCU GÜNDEM Künye

STILL ARSER'in kurumsal iç iletişim dergisidir, parayla satılamaz.

**STILL ARSER, bir KION Group ve ARKAS Holding iştirakidir.**

### İmtiyaz Sahibi:

STILL ARSER İş Makinaları  
Servis ve Tic. A.Ş. adına  
Turgut KIRIŞ

### Sorumlu Yazı İşler Müdürü:

Letibe Yeşim ULUÇ

### Yayın Kurulu:

Turgut KIRIŞ  
Feridun ÇOĞALAN  
Gamze SARI  
Letibe Yeşim ULUÇ

### Katkıda Bulunanlar:

Gökçe Simnur ÜRKMEZ

### Yönetim Adresi:

Osmangazi Mahallesi, Yıldızhan  
Caddesi No:5  
34885 Sancaktepe / İstanbul

**Web:** www.still-arser.com.tr

**E-posta:** info@still-arser.com.tr

**Yayın Türü:** Yaygın Süreli Yayın

**Yayın Sıklığı:** 3 Ay

### Yapım: Etriye B2B İletişim Ajansı

Pendik / İstanbul

**Web:** www.etriyeiletisim.com

**E-posta:** content@etriyeiletisim.com

### Yayın Koordinatörü:

Oya EŞENLİ GAZİOĞLU

**Baskı Tarihi:** Nisan 2025

**Baskı:** Duayen Matbaacılık Ltd.

Maltepe Mahallesi, Davutpaşa Caddesi,  
Emintaş Kazım Dinçol Sanayi Sitesi  
No:81 / 149 Zeytinburnu, İstanbul

*\*Tüm yayın hakları STILL ARSER'e aittir, yazılar iktibas edilemez. Röportajlardaki ve makalelerdeki ifadelerin ve görüşlerin sorumluluğu beyanatı veren kişilere aittir.*



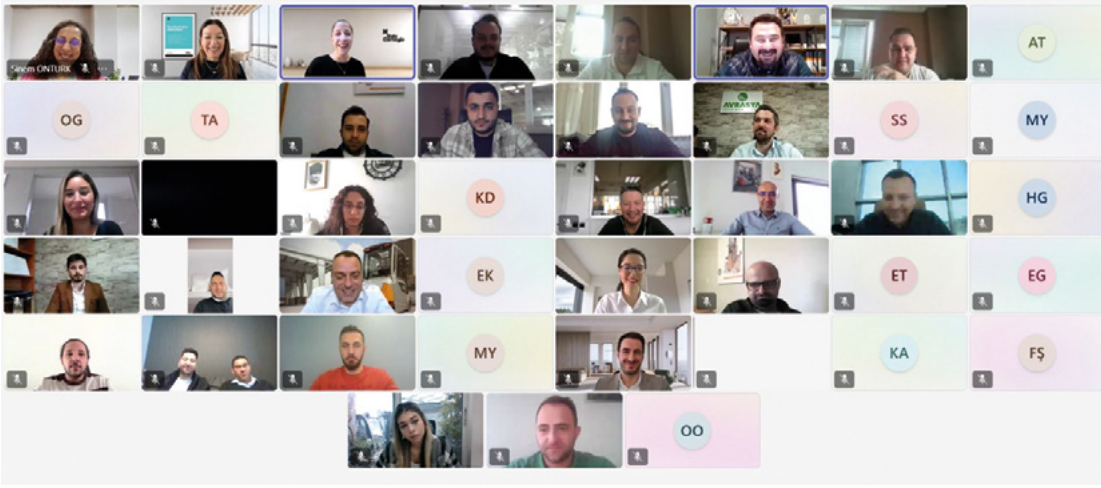


## STILL ARSER Ailesi İftar Sofralarında Buluştu

1

Ramazan ayının paylaşım ve birlik duygusunu, bu yıl da hep birlikte yaşadık. STILL ARSER olarak tüm lokasyonlarımızda düzenlediğimiz iftar yemeklerinde aynı sofrayı paylaşmanın mutluluğunu yeniden deneyimledik. Birliktelik ruhuyla geçen bu özel buluşmalar, sadece bir yemek değil; aynı zamanda ortak hedefler ve değerler etrafında güçlenen bağlarımızı tazelemek için güzel bir vesile oldu.

Tüm çalışma arkadaşlarımıza bu anlamlı akşamlara gösterdikleri ilgi ve samimi katılımları için teşekkür ederiz.



## Bayi Satış Gelişim Programı Kritik Düşünme Eğitimiyle Başladı

2

STILL ARSER olarak 2024 Kasım ayında lansmanını gerçekleştirdiğimiz Bayi Satış Gelişim Programına, "Kritik Düşünme" eğitimiyle güçlü bir başlangıç yaptık. Satış ekiplerimizin çözüm odaklı yaklaşım becerilerini geliştirmeyi hedefleyen bu ilk adımda, kritik düşünme metotlarının iş hayatına nasıl entegre edilebileceği üzerine kapsamlı bir içerik sunuldu. Fikirleri çözüme dönüştürme, proaktif davranış geliştirme ve etkili iletişim gibi başlıklar üzerinden ilerleyen eğitim, katılımcılarımızdan büyük ilgi gördü. Katılım gösteren tüm bayi satış ekiplerimize teşekkür ediyor, programın önümüzdeki modüllerinde birlikte daha da güçleneceğimize inanıyoruz.

## Yüksek Lisans Mezunlarımızı Kutluyoruz

STILL ARSER ailesi olarak, gelişim yolculuklarına akademik bir adım ekleyen ekip arkadaşlarımızın başarılarını kutluyoruz. Azim ve emekle yürüdükleri yüksek lisans süreçlerini başarıyla tamamlayan çalışma arkadaşlarımız, yalnızca bireysel değil kurumsal gelişimimize de katkı sundular. Kendilerini gönülden tebrik ediyor; birlikte öğrenmeye, gelişmeye ve daha nice başarı hikâyelerine imza atmaya devam etmeyi diliyoruz.

3







# 1

## STILL LogiMAT 2025'te Akıllı Lojistiğin Geleceğini Sergiledi

Avrupa'nın en büyük intralojistik fuarlarından biri olan LogiMAT 2025, bu yıl da sektör profesyonellerinin yoğun ilgisiyle 11-13 Mart tarihleri arasında Stuttgart'ta gerçekleşti. STILL, fuarda sunduğu çözümlerle sadece bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarına da yanıt veren akıllı intralojistik vizyonunu bir kez daha ortaya koydu.

Ziyaretçilere sunulan geniş ürün portföyü, hem manuel hem de otomatik araçlardan oluştu. STILL'in Classic Line'da RCE 15-20 ve Xcellence Line'da RX 20 gibi farklı ihtiyaçlara özel geliştirilen ürünleri, ölçeklenebilir yapıdaki portföy stratejisinin sahadaki yansımaları oldu.

Fuarın en dikkat çekici alanlarından biri, STILL'in otomasyon çözümleri oldu. iGo easy ile bireysel araç otomasyonu ve iGo systems ile tam otomasyon senaryoları, ziyaretçilere canlı uygulamalarla tanıtıldı. Yeni nesil otonom reach truck modeli FM-X iGo ve yüksek kaldırma transpaleti EXV iGo'nun senkronize şekilde çalıştığı sistemler, otomasyonda esneklik ve ölçeklenebilirliğin somut örnekleri olarak öne çıktı.

LogiMAT 2025, STILL için yalnızca bir fuar katılımı değil; "Smart from the start." yaklaşımıyla geliştirdiği otomasyon teknolojilerinin, sürdürülebilirlik ve verimlilik odağında nasıl bir araya getirildiğini göstermek adına önemli bir vitrin oldu.



## 2

## KION'dan LogiMAT 2025'te Yapay Zeka Destekli Yeni Nesil Otomasyon Adımı

KION Group, bu yıl 11-13 Mart tarihleri arasında Stuttgart'ta düzenlenen LogiMAT 2025 fuarında, NVIDIA ve Accenture iş birliğiyle geliştirdiği ilk fiziksel yapay zekâ (Physical AI) çözümünü tanıttı. Bu yeni nesil otomasyon yaklaşımı, intralojistikte dijital ikizlerin kullanımını bir üst seviyeye taşıyarak, endüstriyel araçların verimlilik ve esneklik potansiyelini gözler önüne serdi.

Fuarda tanıtılan çözümde, bir manuel forklift ve otonom mobil robot (AMR), NVIDIA Omniverse platformunda oluşturulmuş dijital ortamda eş zamanlı olarak çalıştı. Sistem, araçların gerçek zamanlı konumlandırmasını sağlayan sensörler ve kameralarla desteklenirken, rota planlaması ve operasyonel senaryolar sonsuz kombinasyonlarla test edilebildi.

KION Group CEO'su Rob Smith, "Küresel tedarik zincirleri sürekli değişen koşullar altında çalışıyor. Fiziksel yapay zekâ sayesinde bu sistemleri gerçek zamanlı simüle ediyor, optimize ediyor ve maliyetleri azaltıyoruz" sözleriyle bu yaklaşımın stratejik önemine dikkat çekti.

Sahadaki verileri anlık olarak işleyen bu çözüm, yalnızca bugünkü işleyişi değil, gelecekteki depo tasarımları, yoğunluk öngörülerini ve güvenlik senaryoları için de ileri düzey planlama olanakları sunuyor.

KION'un LogiMAT 2025'te sergilediği bu yenilik, sadece teknolojik bir atılım değil; lojistik dünyasında akıllı, hızlı ve uyarlanabilir çözümlerin ne kadar vazgeçilmez hâle geldiğinin de bir göstergesi.

## 3

## STILL, Future Day 2025'te Gençleri Üretimin Kalbine Davet Etti

Almanya genelinde 3 Nisan'da düzenlenen Future Day kapsamında, STILL Hamburg'daki üretim tesislerinde 160 öğrenciyi ağırladı. 5. ila 9. sınıflar arasındaki katılımcılar, üretim alanlarını gezip 11 farklı istasyonda uygulamalı deneyimler yaşadı; kendi parçalarını üretti, sanal gerçeklik teknolojileriyle kaynak yapmayı denedi.

Etkinlik boyunca yaklaşık 50 stajyer ve çift diploma öğrencisi, gençlere rehberlik ederek mesleklerini tanıttı. Eğitim Direktörü Jan Wehlen, Future Day'in birçok genç için iş hayatıyla ilk temas olduğunu vurgulayarak, bu deneyimin ilham verici olmasının önemine dikkat çekti.

STILL, bu ve benzeri etkinliklerle genç yetenekleri erken yaşta sektöre kazandırmayı hedefliyor. Yıl boyunca yürütülen staj programları, okul iş birlikleri ve teknoloji atölyeleriyle gençleri geleceğin üretim dünyasına hazırlıyor.



# Yalnızca Bir Ürünün Bayisi Değiliz, Güçlü Bir Kurumsal Yapının Temsilcisiyiz

**M.Beyhan Öztüzün**

Nihat Öztüzün ve Oğulları Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

STILL ARSER ile çalışmaya başladıktan sonra, iş yapış biçimimizde önemli bir dönüşüm yaşadık. Biz yalnızca bir ürünün bayisi değil, aynı zamanda güçlü bir kurumsal yapının temsilcisi olmayı da benimsedik. STILL ARSER'in iş disiplini, sözünde durma konusundaki hassasiyeti, ürün kalitesi ve bayilik sisteminin güçlü yapısı, bizim için yol gösterici oldu.

## STILL ARSER ile iş birliğiniz ne zaman başladı?

STILL ARSER ile iş birliğimiz 2009 yılında başladı. Yaklaşık 16 yıldır bu iş birliğini pozitif yönde ilerleterek sürdürüyoruz. Bu süreçte STILL ARSER büyük bir gelişim gösterdi. Bayiliği ilk aldığımızda bölgemizde sadece madeni yağ işi ile uğraşan bir firmada bir adet STILL marka forklift vardı. İş ortaklığımıza başladığımız günden bugüne kadar geçen sürede hem firmamız hem de STILL ARSER firmasının güçlü ve güvenilir marka değeri ile ilerledik. Şu anda bölgemizde kendi sektörümüzde söz sahibi olduğumuz bir noktaya ulaştığımızı söyleyebilirim.

STILL ARSER'in gerçekleştirdiğimiz her projede yanımızda olmasının sağladığı güven müşterilerimizin satın alma kararlarını etkilemiş ve dolayısıyla bölgemizde pazar payımızın artmasında ciddi anlamda yardımcı olmuştur.



“

Arkas gibi köklü ve güvenilir bir yapının parçası olmak bizim için çok önemliydi. Çünkü biz yalnızca bir ürünün bayisi değil, aynı zamanda güçlü bir kurumsal yapının temsilcisi olmayı da benimsedik. Bunun yanında, Alman üretimi olan STILL markasının kalitesine olan inancımız da etkili oldu.

”

#### Bu iş birliğinizin sizce en değerli yönleri nedir?

İş birliğimizin temelinde güven duygusu yer alıyor. Bayiliğe başladığımız dönemde STILL ARSER, Arkas bünyesindeydi ve biz de ARSER'in bayisi olarak sürece dahil olduk. Arkas gibi köklü ve güvenilir bir yapının parçası olmak bizim için çok önemliydi. Çünkü biz yalnızca bir ürünün bayisi değil, aynı zamanda güçlü bir kurumsal yapının temsilcisi olmayı da benimsedik. Bunun yanında, Alman üretimi olan STILL markasının kalitesine olan inancımız da etkili oldu. Alman mühendisliğine ve üretim kalitesine duyduğumuz güven sayesinde, bu markayla uzun soluklu bir iş birliğine girebileceğimizi düşündük. Bugün geriye dönüp baktığımızda, bu kararın ne kadar isabetli olduğunu bir kez daha görüyoruz.

#### Başarayı sağlayan dönüm noktanız nedir? Öne çıkan bir anınız var mı?

Firmamız oldukça köklü bir geçmişe sahip; 60 yılı aşkın süredir faaliyet gösteriyoruz. Hatta kuruluşumuz benim doğumumdan da eski. Bu kadar uzun soluklu bir yolculukta elbette pek çok anımız ve önemli dönüm noktalarımız oldu. Şu anda hepsini tek tek hatırlamak kolay değil ama yaşadığımız pek çok örnek aslında işimizin temel değerlerini ve bu başarıyı nasıl inşa ettiğimizi gösteriyor. Örneğin markamızı tanıtmaya başladığımız ilk dönemlerde, STILL forkliftlerini piyasaya sunarken, fiyat olarak rakiplerden yüksektik. Hatta bir müşterimizle yaşadığımız bir diyalog hafızamda çok net: "Siz bu markayı öneriyorsanız, doğru markadır" diyerek fiyatın üzerinde durmadan sipariş verdi.





Çünkü bizim verdiğimiz hizmeti, işimizin arkasında nasıl durduğumuzu biliyordu. Bu tür örnekler bizim için çok değerli çünkü sadece ürüne değil, güvene ve hizmet kalitesine yatırım yaptığımızın bir göstergesi.

Bu gibi geri bildirimler hem işimize olan inancı pekiştiriyor hem de bizi bu yolda daha da motive ediyor ve ne kadar önemli ve doğru kararlar verdiğimizizi gösteriyor.

### **BABAMIZ NİHAT ÖZTÜZÜN, "PARAYA DEĞİL, İTİBARA BAKIN" DERDİ**

#### **Gaziantep'teki işletmeler için ilham verici bir hikâyeniz var mı?**

Aslında bizim hikâyemiz, tam anlamıyla bir ustalık ve özveri mirası üzerine kurulu. Babamız Nihat Öztüzün, rahmetli olmasına rağmen hâlâ isminden büyük bir saygıyla söz ettirir. O sadece bir tornacı ustası değil, aynı zamanda bize dürüstlüğün, emeğin ve

itibarlı ticaretin ne demek olduğunu öğreten en önemli rehberimizdi. Babamızın bize hep söylediği bir söz vardı: "Paraya değil, itibara bakın. Zarar edebilirsiniz ama şerefınızdan ödün vermeyin." Ürettiğimiz bir parça hoşumuza gitmiyorsa, "Bu ürünü müşteriye verme," derdi. "Gerekirse tekrar üret ama içine sinmeyen satma." Bu anlayış, bugün hâlâ iş yapış şeklimizin temelini oluşturuyor.

Zaman zaman hatalarımız elbette oluyor, bazen bizim, bazen ekip arkadaşlarımızın. Ancak biz daima çözüm odaklı davranmaya, müşteriye mağdur etmemeye çalışıyoruz. Bu yaklaşım, yıllar içinde bizi bölgede güvenilir bir firma haline getirdi.

Büyük resme baktığımızda, bu ilkelerle büyümüş olmanın hem bizim için hem çevremiz için kalıcı bir etki yarattığını düşünüyorum.

“

Babamızın bize hep söylediği bir söz vardı: "Paraya değil, itibara bakın. Zarar edebilirsiniz ama şerefınızdan ödün vermeyin." Ürettiğimiz bir parça hoşumuza gitmiyorsa, "Bu ürünü müşteriye verme," derdi. "Gerekirse tekrar üret ama içine sinmeyen satma." Bu anlayış, bugün hâlâ iş yapış şeklimizin temelini oluşturuyor.

”



**STILL ARSER ile çalışmanın size sağladığı en büyük katkılar nelerdi?**

STILL ARSER ile çalışmaya başladıktan sonra, iş yapış biçimimizde önemli bir dönüşüm yaşadık. Tam anlamıyla profesyonel bir yapıya dönüşmek için çalıştık. Zamanla STILL ARSER'den çok şey öğrendik ve bu iş birliği sayesinde daha sistemli, daha planlı çalışmayı benimsedik.

Özellikle STILL ARSER'in iş disiplini, sözünde durma konusundaki hassasiyeti, ürün kalitesi ve bayilik sisteminin güçlü yapısı, bizim için yol gösterici oldu. Bu profesyonel yaklaşım, bizim de kendimizi geliştirmemize vesile oldu. Dolayısıyla bu iş birliği, sadece ürün bazlı değil, aynı zamanda organizasyonel olarak da bize çok şey

kattı ve işimize olumlu yansıdı. Her iki taraf için de büyük artılar sağladı.

**Yakın zamanda önemli bir yatırım kararı aldınız ve yeni bir binaya taşınıyorsunuz. Bu değişikliğin arkasındaki temel neden neydi?**

Aslında taşınma kararımızın temelinde hem stratejik hem de operasyonel ihtiyaçlar yer alıyor. Yeni yerimiz, oldukça merkezi ve görünürlüğü yüksek bir konumda, D400 karayolu (eski adıyla E5) üzerinde yer alıyor. Bu alan, daha önce de faaliyet gösterdiğimiz ve bize ait olan bir binaydı. Bir süreliğine kiraya vermiştik ancak markamızı daha görünür kılmak ve müşteriye doğrudan temas edebileceğimiz bir noktada olmak adına yeniden kullanıma açma kararı aldık.



“

Özellikle STILL ARSER'in iş disiplini, sözünde durma konusundaki hassasiyeti, ürün kalitesi ve bayilik sisteminin güçlü yapısı, bizim için yol gösterici oldu.

”



Yeni lokasyonda forklift satış, servis, yedek parça ve showroom hizmetleri tamamen entegre şekilde sunulacak.

## MÜŞTERİ, MİSAFİRİMİZDİR' ANLAYIŞIYLA BÜYÜDÜK

**Peki, geleceğe dair planlarınız neler? STILL ARSER ile iş birliğinizin geleceğinde nasıl bir yol haritası görüyorsunuz?**

STILL ARSER ile sürekli iletişim halindeyiz. Turgut Bey ve Feridun Bey sağ olsunlar, her zaman "Sizi nasıl daha da büyütürüz? gibi konularda bizimle yapıcı ve vizyon geliştirici görüşmeler gerçekleştiriyorlar. Böyle bir yaklaşım tarzı bizi de çok motive ediyor.

Önümüzdeki dönemde en büyük hedefimiz, organizasyon yapımızı daha da güçlendirmek ve kurumsallaşma sürecimizi hızlandırmak. Bu doğrultuda, teknik altyapımızı güçlendirmek adına hem merkez ofisimize hem de showroom'a mühendis kadroları dahil ettik. Özellikle elektrikli forklift tarafında uzmanlık alanı olan mühendis arkadaşlarımızı ekibimize kattık. Bu yapıyı daha da geliştirmek istiyoruz.

Aynı zamanda yeğenim ve oğlum da sürecin başında yer alıyor ve özellikle

her birim için ayrı sorumluların tanımlandığı, görevlerin net ayrıldığı bir sistem kurulmasına özen gösteriyorlar. Hedefimiz; satıştan servise, yedek parçadan muhasebeye kadar her bölümün başında sorumlu kişilerle çalışan, daha organize bir yapı oluşturmak.

Elbette biz hâlâ esnaflık ruhunu taşıyoruz. Müşterimizle aynı masada oturmayı, birlikte çay içmeyi önemsiyoruz. Ben şahsen hâlâ yedek parça bölümünde, beş kişilik bir ofiste çalışıyorum. Kendime ait özel bir odam olsa da sık sık müşterilerimizin ve ekibimizin içinde olmayı tercih ediyorum. Çünkü biz böyle yetiştik. 'Müşteri, misafirimizdir' anlayışıyla büyüdük. Bu samimiyeti, kurumsallıkla dengeli bir şekilde birleştirmek istiyoruz.

## ESNAFLIK KÜLTÜRÜNÜ KAYBETMEDEN, KURUMSAL BİR YAPIYA GEÇİŞ YAPMAK İÇİN ÇABA HARCİYORUZ

**Esnaflık kültürünüzü koruduğunuzu sıkça vurguluyorsunuz. Ancak aynı zamanda büyük firmalarla toplantılar yapıyor, kurumsal yapınızı da geliştiriyorsunuz. Bu iki yaklaşımı nasıl dengeliyorsunuz?**

“

Yeni lokasyonda forklift satış, servis, yedek parça ve showroom hizmetleri tamamen entegre şekilde sunulacak.

”

Haklısınız, günün sonunda her şey dönüp dolaşıp iyi iletişime, samimiyete dayanıyor. Kurumsallığın da sonunda geldiği yer yine insan ilişkileri oluyor. Biz de bu dengeyi kurmaya çalışıyoruz. Esnaflık kültürünü kaybetmeden, kurumsal bir yapıya geçiş yapmak için çaba harcıyoruz. STILL ARSER gibi büyük firmaları bu süreçte örnek alıyoruz. Kurumsallaşmak için adımlar atıyoruz ama özümüzden de kopmamaya özen gösteriyoruz.

Personel alımlarımızda da artık daha bilinçli hareket ediyoruz. Gelişime açık arkadaşlarla çalışıyoruz. Satış, teknik ve servis alanlarında eğitimli kadrolar oluşturmak bizim için önemli. Şu anda şirket içinde görev tanımlarını netleştirmeye başladık. Örneğin, kapımızda hâlâ "Genel Müdür Yardımcısı" yazıyor ama bu görevleri profesyonel kadrolara devretmek istiyoruz. Satış müdürü, servis müdürü, servis mühendisi gibi tanımlanmış rollerle daha organize bir yapıya geçmeyi hedefliyoruz.





“

Elbette biz hâlâ  
esnaflık ruhunu  
taşıyoruz.

Müşterimizle aynı  
masada oturmayı,  
birlikte çay içmeyi  
önemsiyoruz. Ben  
şahsen hâlâ yedek  
parça bölümünde,  
beş kişilik bir  
ofiste çalışıyorum.  
Kendime ait özel bir  
odam olsa da sık  
sık müşterilerimizin  
ve ekibimizin  
içinde olmayı  
tercih ediyorum.  
Çünkü biz böyle  
yetiştik. 'Müşteri,  
misafirimizdir'  
anlayışıyla büyüdük.  
Bu samimiyeti,  
kurumsallıkla  
dengeli bir şekilde  
birleştirmek  
istiyoruz.

”

Eğitim konusu da bu dönüşümde  
çok önemli. STILL ARSER'in sağladığı  
eğitilere düzenli olarak katılıyoruz.  
Hatta yakın zamanda yeni başlayan  
personel için özel bir giriş seviyesi  
eğitimi talep ettik. Çünkü orta ya da üst  
düzey eğitimler çok faydalı olsa da yeni  
arkadaşların temelden başlaması daha  
verimli oluyor. Bu tür desteklerin bizim  
gibi gelişim sürecinde olan bayiler için  
çok değerli olduğunu düşünüyorum.

### **STILL ARSER'İ BİR ŞİRKETTEN ÖTE, BÜYÜK BİR AİLE GİBİ GÖRÜYORUZ**

**Son olarak, STILL ARSER'den bir  
beklentiniz var mı? Ve eklemek  
istediğiniz bir şey olur mu?**

STILL ARSER ile olan iş birliğimiz hem  
profesyonel anlamda hem de insan  
ilişkileri açısından gayet sağlıklı bir  
şekilde ilerliyor. Genel müdürünüzden  
başlayarak tüm ekip üyelerinizle  
kolayca iletişime geçebiliyor olmak  
bizim için çok kıymetli. Bu erişilebilirlik  
ve samimiyet, güven ilişkisini  
güçlendiriyor.

Benim en büyük dileğim, bu güçlü  
aile yapısının ve ekip uyumunun  
bozulmadan devam etmesi. STILL  
ARSER'i bir şirketten öte, büyük bir  
aile gibi görüyoruz. Aynı anlayışı kendi  
yapımızda da benimsiyoruz. Bu karşılıklı  
güven ve uyum sürdükçe hem kalite  
artar hem satış artar. Hep birlikte  
büyümeye devam ederiz.



# Değer Yaratmanın, Sürdürülebilirliğin ve Akıllı Kaynak Yönetiminin Kesişim Noktası: 2.El

Uğur Boran

STILL ARSER 2. El Satış ve Kısa Dönem Kiralama Müdürü

‘İkinci el, benim için sadece bir ürün kategorisinden çok daha fazlasını ifade ediyor. Bu alan, değer yaratmanın, sürdürülebilirliğin ve akıllı kaynak yönetiminin kesişim noktası.’



**STILL ARSER'in 2. El Satış ve Kısa Dönem Kiralama Müdürü olarak görev yapıyorsunuz. STILL ile yollarınız ne zaman kesişti?**

STILL ARSER ile yollarımız 2021 yılında kesişti. Marmara Bölge Satış Müdürü olarak başladığım bu yolculukta, ekip arkadaşlarımla birlikte yaklaşık 2,5 yıl boyunca hem zorlu hem de keyifli bir süreç geçirdik. Marmara bölgesi, Türkiye'nin endüstriyel kalbinin attığı, üretim tesislerinin ve lojistik merkezlerinin yoğunlaştığı bir bölge olarak STILL ARSER için stratejik öneme sahip. Bu bölgede faaliyet göstermek, ülkemizin en büyük sanayi kuruluşlarına, forklift ve depo ekipmanları konusunda çözüm ortağı olmak anlamına geliyor.

Bölge müdürü olarak sadece doğrudan satış ekibini değil, aynı zamanda bölgedeki bayi ağıımızı da yönetme sorumluluğunu üstlendim. Bayilerimiz, STILL markasının temsilcileri olarak sahada büyük bir özveriyle

çalışıyor. Onların müşteri ilişkilerini güçlendirmek, teknik bilgilerini güncel tutmak ve STILL'in kalite anlayışını müşterilerimize doğru şekilde aktarmalarını sağlamak, görevimin en kritik yönlerindendi. Bu süreçte bayilerimizle kurduğumuz güven ilişkisi, birlikte belirlediğimiz bölgesel stratejiler ve müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik projeler sayesinde bölgemizde hedeflerimizi yakalayarak güzel başarılarla imza attık. Satış hacminin yükseltilmesi, pazar payının genişletilmesi gibi hedeflerle başladığım bu süreçte, şirketin büyüme ve gelişme sürecine katkılarda bulunmaya çalıştım.

2024 yılının Haziran ayında ise, şirketin yeni dönem hedefleri doğrultusunda STILL ARSER'in gelecekteki stratejilerine daha fazla katkı sağlamak amacıyla şirket yönetimi tarafından 2.El Satış ve Kısa Dönem Kiralama departmanını yönetmem için teklif aldım ve bu yeni göreve atandım.

“

Her bir forklift  
veya depo  
ekipmanının  
kendine özgü bir  
hikayesi ve değeri  
olduğunu görmek,  
işimi daha anlamlı  
kılıyor.

”

Bu yeni görev, hem yeteneklerimi farklı bir alanda değerlendirmemi sağladı hem de şirketin kısa dönem kiralama ve ikinci el süreçlerindeki büyüme hedeflerini destekleyecek bir rol üstlenmemi mümkün kıldı. Bu geçiş, şirketin vizyonu ile uyumlu bir şekilde bana yeni sorumluluklar ve fırsatlar sundu.

## 2.el departmanında çalışmanın en sevdiğiniz yanı nedir? Hangi yönleri sizi motive ediyor?

2. el departmanında çalışmanın en sevdiğim yanı, bu alanın dinamik yapısı ve her işlemin kendine has özellikler taşımasıdır. Her bir forklift veya depo ekipmanının kendine özgü bir hikayesi ve değeri olduğunu görmek, işimi daha anlamlı kılıyor. Örneğin, bir makinenin geçmiş performansını, bakım geçmişini ve potansiyelini değerlendirirken adeta bir dedektif gibi çalışıyoruz; bu süreç hem zorlayıcı hem de oldukça tatmin edici.

Beni en çok motive eden yönlerden biri, her müşteri için gerçekten katma değer yaratan çözümler sunabilmek. Birçok işletme için yeni ekipman almak önemli bir maliyet kalemi oluşturuyor. Biz onlara ihtiyaçlarını tam olarak karşılayan, kaliteli ve güvenilir ikinci el çözümler sunarak hem bütçelerini optimize etmelerine yardımcı oluyor hem de sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyoruz. Bir müşterinin operasyonel verimliliğinin arttığını görmek ve bunun bir parçası olmak gerçekten paha biçilemez.

İkinci el sektöründe başarılı olmak, piyasa dinamiklerini yakından takip etmeyi ve analitik düşünmeyi gerektiriyor. Her gün değişen ekonomik koşullar, tedarik zinciri etkileri ve rekabet ortamı içinde doğru fiyatlandırma ve değerlendirme yapmak için sürekli kendimi geliştirmem gerekiyor. Bu sürekli öğrenme ve adaptasyon gerekliliği, beni profesyonel anlamda canlı ve dinamik tutuyor. Ayrıca, ikinci el pazarında her müşteri görüşmesi ve her satış süreci benzersiz. Müşterilerin çeşitli endüstrilerden gelmesi, farklı operasyonel ihtiyaçlara ve teknik beklentilere sahip olmaları, iletişim ve problem çözme becerilerimi sürekli geliştirmemi sağlıyor. Bir satış müdürü olarak, teknik bilgi ile müşteri ilişkileri yönetimini harmanlayabilmek benim için büyük bir motivasyon kaynağı.

Kısa dönem kiralama tarafında ise, müşterilerimizin acil ihtiyaçlarına hızlı çözümler sunmak ayrı bir tatmin sağlıyor. Örneğin, bir müşterimizin mevsimsel yoğunluk, geçici proje veya beklenmedik bir ekipman arızası nedeniyle acil çözüme ihtiyaç duyduğunda, onlara doğru ekipmanı en kısa sürede sağlayarak iş akışlarının kesintisiz devam etmesine yardımcı oluyoruz. Bu tür durumlarda

müşterilerimizin rahatladığını görmek ve onların iş süreçlerine gerçek değer katmak, bu işin en ödüllendirici yanlarından biri.

Son olarak, departmanımızda sürekli iyileştirme ve inovasyon fırsatları görüyorum. İkinci el ekipmanların yenilenmesi, bakımı ve pazarlanması süreçlerinde yeni yaklaşımlar geliştirmek, dijital platformları daha etkin kullanmak ve müşteri deneyimini iyileştirmek için sürekli çalışıyoruz. Bu sürekli gelişim kültürü, hem kişisel hem de departman olarak büyümemizi sağlıyor.

## 2. el size ne ifade ediyor? 2. el araçlarda STILL ARSER'in güçlü yönleri nedir?

2. el, benim için sadece bir ürün kategorisinden çok daha fazlasını ifade ediyor. Bu alan, değer yaratmanın, sürdürülebilirliğin ve akıllı kaynak yönetiminin kesişim noktası.

Her ikinci el ekipman, işletmeler için maliyet etkin bir çözüm sunmanın yanında, döngüsel ekonomiye katkı sağlayan bir fırsat anlamına geliyor. Forkliftler gibi endüstriyel ekipmanların yaşam döngüsünü uzatarak hem ekonomik hem de çevresel açıdan değer yarattığımızı inanıyorum.

STILL ARSER'in 2.el araçlar konusundaki en güçlü yönleri birkaç temel noktada öne çıkıyor:

Öncelikle, STILL'in Almanya merkezli mühendislik geçmişi ve kalite standartları, ikinci el ürünlerimizin dayanıklılığını ve güvenilirliğini garanti ediyor. STILL ekipmanları, ilk günden sağlam ve uzun ömürlü olacak şekilde tasarlanıyor, bu da ikinci el pazarında bize önemli bir avantaj sağlıyor.



İkinci olarak, STILL ARSER olarak sunduğumuz kapsamlı teknik servis ve yenileme hizmetleri büyük bir farklılık yaratıyor. İkinci el ekipmanlarımız, uzman teknisyenlerimiz tarafından detaylı bir inceleme ve bakım sürecinden geçiriliyor. Bu süreç, her ekipmanın STILL kalite standartlarına uygun hale getirilmesini ve müşterilerimize sunulmadan önce performans testlerinden geçmesini sağlıyor.

Üçüncü güçlü yönümüz, her ikinci el ekipmanı müşterilerimize şeffaf bir geçmiş ve dokümantasyonla sunmamız. Her ekipmanın çalışma saati, bakım geçmişi ve teknik durumu hakkında detaylı bilgi sağlıyoruz. Bu şeffaflık yaklaşımı, müşterilerimizin bilinçli kararlar almasını sağlayarak güven oluştuyor.

Son olarak, STILL ARSER olarak geniş bir ürün yelpazesi ve stok çeşitliliği sunuyoruz. Farklı kapasite, model ve fiyat aralıklarında forkliftler ve depo ekipmanları bulundurmamız, her müşterinin spesifik ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmamızı mümkün kılıyor. Ayrıca, global ağıımız sayesinde, Türkiye pazarında bulamadığımız spesifik ekipmanları diğer ülkelerdeki STILL operasyonlarından tedarik edebiliyoruz.

Bu güçlü yönlerimiz, müşterilerimize sadece bir ekipman değil, güvenilir bir iş ortağı ve uzun vadeli bir çözüm sunmamızı sağlıyor. STILL ARSER olarak da bu alanda fark yarattığımızı görmek, bana ve ekibime büyük bir motivasyon sağlıyor.

**HER MÜŞTERİYE "DOĞRU EKİPMANI" ÖNEREBİLİYORUZ; NE GEREĞİNDEN FAZLA, NE DE AZ**

**Müşteri memnuniyeti STILL ARSER için her zaman ön plandadır. 2.el araçlarda müşteri memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz?**

STILL ARSER olarak müşteri memnuniyetini, işimizin temel yapı taşı olarak görüyoruz. Özellikle 2. el araçlarda, müşteri memnuniyetini sağlamak daha fazla özen ve dikkat gerektiriyor. Bu alandaki başarımızı birkaç temel prensibe dayandırıyoruz:

### 1. Kalite ve Güven Sağlama

Müşterilerimize sunduğumuz her 2. el araç, detaylı bir teknik kontrolden ve yenileme sürecinden geçiyor. Bu süreç, satın aldığımız veya geri aldığımız her ekipmanın 100'den fazla noktada teknik muayeneden geçmesini sağlıyor. Böylece, müşterilerimiz aracın güvenilirliği ve kalitesi konusunda hiçbir endişe taşımıyor.

### 2. Şeffaflık ve Bilgilendirme

İkinci el ekipmanlarımız için detaylı ve şeffaf dokümantasyon sağlıyoruz. Her müşteriye ekipmanın tam geçmişi, çalışma saatleri, yapılan bakımlar ve yenilemeler hakkında eksiksiz bilgi veriyoruz.

### 3. Müşteri İhtiyaçlarına Özel Çözümler

Her müşterimizin ihtiyaçları farklı. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru anlama ve uygun çözümler sunma konusunda özel bir çaba gösteriyoruz. Bu sayede her müşteriye "doğru ekipmanı" önerebiliyoruz - ne gereğinden fazla, ne de yetersiz.

### 4. Satış Sonrası Destek

Satış sonrası destek ve hizmetlere büyük önem veriyoruz. Her ikinci el revizyonlu ekipmanımız için 1 yıl veya 1000 saat garanti uygulamasını 2024 yılında hayata geçirdik. Bu bizim açımızdan ürünlerimize ne denli güvendiğimizi gösterirken, müşteri açısından da pazarda ilk kez bu kadar uzun süreli verilen garanti uygulaması bir avantaj sağlıyor.

“

Bu güçlü yönlerimiz, müşterilerimize sadece bir ekipman değil, güvenilir bir iş ortağı ve uzun vadeli bir çözüm sunmamızı sağlıyor. STILL ARSER olarak da bu alanda fark yarattığımızı görmek, bana ve ekibime büyük bir motivasyon sağlıyor.

”

### 5. Esnek Finansman ve Yüksek Katma Değer

Müşterilerimize esnek ödeme planları ve finansman seçenekleri sunarak bütçelerine uygun çözümler geliştiriyoruz. Garanti avantajımız, müşterilerimizin uzun vadeli işletme maliyetlerini azaltırken, araçların değerini artırıyor. Bu da 2. el araçlarımızı sektörde daha cazip bir seçenek haline getiriyor.

### 6. Geri Bildirimlere Önem Verme

Müşterilerimizden düzenli geri bildirim alıyoruz. Satış sonrası memnuniyet anketleri, düzenli takip aramaları ve saha ziyaretleri yaparak müşterilerimizin deneyimlerini sürekli izliyoruz.

## 7. Hızlı ve Etkili Çözüm Üretimi

Müşteri talep ve sorunlarına hızlı bir şekilde yanıt vermek, memnuniyetin önemli bir unsuru. Operasyonel süreçlerimizi optimize ederek, müşterilerimize en kısa sürede çözümler sunmaya özen gösteriyoruz.

Bu prensipler sayesinde, müşterilerimize sadece bir araç değil, aynı zamanda güven ve değer de sunuyoruz. Müşterilerimizin STILL ARSER'i sadece bir ekipman tedarikçisi olarak değil, güvenilir bir iş ortağı olarak görmelerini sağlamak, bizim için en büyük başarı göstergesidir.



“

İkinci el ve kiralama çözümleri, işletmelerin kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlayarak hem ekonomik büyümeye hem de çevresel sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyor. STILL ARSER olarak, bu değer zincirinin önemli bir parçası olmaktan ve Türkiye ekonomisine katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz.

”

### Son olarak eklemek istediğiniz bişey var mıdır?

2. el araç sektörü, dinamik yapısı ve sürekli değişen müşteri beklentileriyle her zaman gelişime açık bir alan. STILL ARSER olarak, bu alandaki tecrübemizi yenilikçi yaklaşımlarla birleştirerek müşterilerimize her zaman en iyi hizmeti sunmayı hedefliyoruz.

Ekleme istediğim en önemli nokta, STILL ARSER olarak başarımızın arkasındaki gerçek gücün insan kaynağımız olduğudur. Şirketimizin her kademesindeki çalışma arkadaşlarımızın özverisi, uzmanlığı ve müşteri odaklı yaklaşımı sayesinde bugünlere geldik. Özellikle 2. el ve kısa dönem kiralama departmanımızdaki ekip arkadaşlarımızın her biri, kendi alanlarında uzman ve müşterilerimize en iyi çözümleri sunmak için tutkuyla çalışıyorlar. Şirket içerisinde de hem satış ekiplerimizle hem satış sonrası ekiplerimizle uyum içinde çalışmak her tarafa etki eden bu departmanın olmazsa olmazıdır.

Ayrıca Türkiye'nin dört bir yanında bulunan ve sektörde ciddi bir bilgi birikimine ve tecrübeye sahip, sayısı da her geçen gün artan bayi ağıımızdaki tüm bayilerimize de teşekkürlerimi

iletmek isterim. Onların güveni ve iş birliği olmadan bugünkü başarılarımız mümkün olmazdı. Bayilerimizden ve müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler, hizmetlerimizi sürekli geliştirmemize ve daha iyi çözümler sunmamıza yardımcı oluyor.

Son olarak, müşteri memnuniyetini ve güvenini işimizin merkezine koyuyor, sadece ürün değil, uzun vadeli iş ortaklıkları sunmaya odaklanıyoruz. Özellikle garanti avantajlarımız, satış sonrası desteğimiz ve sürdürülebilirlik projelerimizle sektörde fark yarattığımızı düşünüyorum. Sektörümüzün ekonomiye ve sürdürülebilirliğe olan katkısını da ayrıca vurgulamak isterim. İkinci el ve kiralama çözümleri, işletmelerin kaynaklarını daha verimli kullanmalarını sağlayarak hem ekonomik büyümeye hem de çevresel sürdürülebilirliğe katkıda bulunuyor. STILL ARSER olarak, bu değer zincirinin önemli bir parçası olmaktan ve Türkiye ekonomisine katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz.

Gelecekte de müşterilerimize daha fazla değer katmak, daha yenilikçi çözümler sunmak ve sektörümüzde öncü olmaya devam etmek için var gücümüzle çalışacağız.





**Yenilenmiş araçlarımızda  
uygun fiyat, yüksek kalite  
ve garanti.**





J6886

STILL

STILL  
EXV 14

Li-Ion

STILL

MAQUET



# STILL ARSER'de Kadınlar İçin Eşit Olanak Sunuluyor

STILL ARSER olarak yalnızca fırsat eşitliğini savunmuyor, bu ilkeyi çalışma hayatının her alanına uygulamayı önemsiyoruz. Eşitliğin, bir politika maddesi değil bir kurum kültürü olduğuna inanıyor; her çalışanın yetkinlikleriyle değer kazandığı bir iş ortamı için çalışıyoruz.

Kadınların tüm rollerde, özellikle de teknik pozisyonlarda varlığını doğal karşılayan ve destekleyen yaklaşımımız, yalnızca rakamlara değil, deneyimlere de yansıyor.

Bugün atölyelerimizde, sahada ve teknik ekiplerimizde kadın çalışanlarımızın özveriyle, bilgiyle ve hevesle yaptığı işler, bu anlayışın güçlü bir göstergesi.

Turuncu Gündem'in bu sayısında, STILL ARSER bünyesinde teknisyen olarak çalışan iki kadın arkadaşımızın sözlerine kulak veriyoruz. Çünkü bazen bir yolun açılması için en çok ihtiyaç duyulan şey, o yoldan geçen birinin hikâyesidir.



# "Bugün yapabiliyorum çünkü denedim"

## Fidan Kaya

STILL ARSER Gölçük Atölye Teknisyeni



Henüz 21 yaşında olmasına rağmen sektörde iki yıllık deneyime sahip olan Fidan Kaya, Bahçecik Meslek Lisesi'ndeki staj döneminden bu yana gözünü sahaya dikmiş bir teknisyen. "Bu işi bir kadının da yapabileceğini düşündüm ve gördüm" diyen Fidan, bugün forkliftler üzerinde hassasiyetle çalışan bir ekip üyesi.

İş hayatındaki ilk deneyimlerinden birini şöyle anlatıyor: "Ustam balığı vermek yerine bana balık tutmayı öğretmişti. Üstünden yıllar da geçse o anı unutabileceğimi sanmıyorum."

Fidan, ustasından aldığı destekle özgüven kazandığını ve mesleğine bu güvenle bağlandığını anlatırken, kadınların teknik sahada da var olabileceğini somut bir örnekle ortaya koyuyor.

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Fidan Kaya. 21 yaşımdayım, yaklaşık 2 yıldır bu sektörde aktif bir şekilde çalışıyorum. Bahçecik Endüstri Meslek Lisesi, Elektrik Elektronik ve Haberleşme dalı mezunuyum. Aslen Ağrılıyım, çocukluğumdan beri burada ailem ile yaşıyorum.

### Teknisyen olmaya nasıl karar verdiniz? Bu mesleği seçerken sizi motive eden neydi?

Lise stajımı burada yaptığım dönem molalarımda atölyeye inip işin ilerleyişini izliyordum, işi gördükçe tatlı bir merak uyanmaya başlamıştı bende. Okuduğum bölüm elektrik olduğu için de zaten daha önce de ilgimi çekiyordu ve bunu bir kadının da gayet güzel yapabileceğini düşündüm.

### Çalıştığınız ortamda kadın teknisyen olarak karşılaştığınız zorluklar veya avantajlar nelerdir?

Bu işe adım attığımda işin ağır bir iş olduğunu biliyordum fakat bazı noktalarda her ne kadar kadın gücü desek de zorlandığımız yerler muhakkak oluyor. Bu noktada iş arkadaşlarımız, ustalarımız bize yardımcı oluyor, bizim elimizin uzanamadığı yerde bize merdiven oluyorlar.

### İş hayatınız boyunca sizi en çok gururlandıran veya unutamadığınız bir anınızı bizimle paylaşabilir misiniz?

İşe yeni başladığım dönem araçlara dair pek bir bilgi birikimim yoktu. Bir gün LTX-70 aracının devir sensörü değişecekti fakat bilmiyordum, ustamız gelip bana işi sadece tarif edip gitmişti, işi bitirdim, yapabildim. O an beni mutlu eden şey ustanın bana güvenip arkasını dönüp gitmiş olmasıydı. Ona buradan tekrar teşekkür ediyorum. O balığı vermek yerine bana balık tutmayı öğretmişti, üstünden yıllar da geçse de o anı unutabileceğimi sanmıyorum.

### Teknisyen olarak çalışmak isteyen kadınlara tavsiyeleriniz nelerdir?

Her işin kendine göre bir zorluğu muhakkak vardır ama bu işe adım atacak kadınlar bu işin gerçekten zorlayıcı bir iş olduğunu bilmeliler. Atılan her adım, yapılan her iş hem güvenlik hem de işin ilerleyişi açısından çok mühim. Ama bir kadının istedikten sonra yapamayacağı hiçbir şey yok.

### Şirketimizde veya sektörümüzde kadınların daha fazla yer alması için hangi adımlar atılmalı sizce?

Şirketimiz şu an bir kadın için oldukça güzel bir yer. Herhangi bir güzellemeye gerek olduğunu düşünmüyorum. Bize katılacak olan kadın arkadaşlarımızın bu işe hevesi, meslek öğrenme isteği var ise muhakkak buraya adım atmaları gerekiyor. Çok güzel fırsatlar yakalayabilirler.



# "Teknisyenliğe ilgim babam sayesinde oldu"

## Nazlı Saltan

STILL ARSER Gölcük Atölye Teknisyeni



Üç yıldır STILL ARSER bünyesinde teknisyen olarak çalışan Nazlı Saltan, çocukluğunda başlayan teknik merakının peşinden giderek bugün sahada aktif görev alıyor. Makine ressamlığı eğitiminin ardından hem fiziksel hem zihinsel olarak güçlü bir alanda çalışmaya karar veren Nazlı, bu mesleğe olan ilgisini şöyle anlatıyor: "Babam makine ustasıydı, yanında çalışıyordum. Her şeyle ilgilenirdim. Sonra bu alanı sevdim."

İlk zamanlarında yaşadığı bir anı ise hafızasına kazınmış: "Bir forkliftin lastiğini değiştiriyordum, iş arkadaşım görünce şaşırdı ve 'Bravo' dedi. Çok büyük bir şey değildi ama o an çok gururlandım."

Nazlı Saltan, bu mesleğe adım atmak isteyen kadınlar için önemli bir cümleyle bitiriyor röportajını: "Ben buraya meslek sahibi olmak için geldim ve oldum."

Destekleyici bir ekip ortamında, kadınların bu alanda güçlü bir şekilde var olabileceğini gösteren örneklerden biri olarak, mesleğini severek ve gururla sürdürüyor.

### Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Nazlı Saltan, 25 yaşımdayım. Bilgisayar destekli makine ressamlığı mezunuyum. Gölcük'te yaşıyorum, aslen Bilecikliyim, ailem orada, ben buraya çalışmak ve meslek sahibi olmak için geldim. Mesleğimi severek yapıyorum. Üç yıla yakın bir süredir bu mesleği yapıyorum.

### Teknisyen olmaya nasıl karar verdiniz? Bu mesleği seçerken sizi motive eden neydi?

Bu mesleğe duyduğum ilgi ile başladı, bu yüzden makine okudum. Kendimi bu alanda geliştirmeye çalıştım. Bu konuda beni en çok motive eden babamdı. Kaynakçı olduğu için neyi nasıl yapıyor diye hep izledim, bu sayede bu mesleğe olan merakım arttı.

### Çalıştığınız ortamda kadın teknisyen olarak karşılaştığınız zorluklar veya avantajlar nelerdir?

Kadın teknisyen olarak bu işi yapmak bence çok gururlandırıcı çünkü erkeklerin yapabildikleri işleri biz kadınların da yapabileceğini gösterdik.

### İş hayatınız boyunca sizi en çok gururlandıran veya unutamadığınız bir anınızı bizimle paylaşabilir misiniz?

İşe ilk başladığım zamanlar bir forkliftin lastiğini değiştiriyordum, o sırada iş arkadaşım gördü ve şaşıarak bravo demişti, bir çoğumuzun gözünde çok büyük olmayabilir fakat beni gerçekten gururlandırmıştı. Bu işi yapabilecek biri tarafından takdir edilmek beni mutlu etmişti.

### Teknisyen olarak çalışmak isteyen kadınlara tavsiyeleriniz nelerdir?

Teknisyen olmak isteyen kadınlara tavsiyem asla ben yapamam demeyin çünkü bir kadın istedikten sonra her işi yapabilir, biraz heves ve azim gerekiyor, bu mesleğe ve bu işi öğrenme isteğinin olması gerekiyor.

### Şirketimizde veya sektörümüzde kadınların daha fazla yer alması için hangi adımlar atılmalı sizce?

Bence bir kadın için şartlar, gidişat gayet uygun öyle ki aklıma herhangi bir ekstra gelmiyor.



# RCE 15-20



**Tam ihtiyacınız kadar güç.**



**Her taşıma için hazır.  
Kompakt forklift RCE 15-20  
Cazip fiyat avantajları  
Hızlı teslimat özelliğiyle...**

[www.still-arser.com.tr](http://www.still-arser.com.tr)

**STILL**  
**ARSER**





## STILL ARSER Akıllı Depo Çözümleri ile Verimliliği Yeniden Tanımlıyor

### STILL, Xcellence Serisi'ni Yeni Depo Araçları ile Genişletiyor

Depo yönetimi ve iç lojistik süreçlerinin verimli çalışması, şirketlerin operasyonel başarısında kritik bir rol oynuyor. STILL, bu alandaki ihtiyaçlara yanıt vermek için Xcellence Serisi'ne üç yeni depo aracı ekleyerek akıllı, güvenli ve verimli depo yönetimi konusunda

fark yaratıyor. EXV 10C-16C istif aracı, EXD 18C-20C çift palet istifleyici ve EXH-L 16-20 akülü transpalet ile şirketler, lojistik operasyonlarında maksimum esneklik ve etkinlik sağlayabilecek.



### Kısıtlı Alanlarda Maksimum Verimlilik: EXV 10C-16C

EXV 10C-16C yaya kontrollü istif aracı, dar alanlarda dahi güvenli ve hassas hareket kabiliyeti sunuyor. 5 metrenin üzerindeki kaldırma yüksekliği ve arta kalan yük kapasitesi sayesinde depo alanının en verimli şekilde kullanılmasını sağlıyor. Dinamik Yük Kontrolü gibi akıllı güvenlik özellikleri ile yük kısmının ağırlığına göre kaldırma yüksekliğini otomatik olarak ayarlıyor. Lityum-iyon versiyonu sayesinde kompakt boyutlarını koruyarak uzun süreli ve verimli çalışma sağlıyor.

### Zamandan ve Alandan Tasarruf: EXD 18C-20C

EXD 18C-20C çift palet istifleyici, dar koridorlarda hassas manevra yeteneği ile yüklerin etkili şekilde hareket ettirilmesini sağlıyor. 2 tona kadar toplam yük taşıyabilen bu model, özellikle üst üste istiflenen paletlerin hareket ettirilmesinde ya da çift katlı yük boşaltma gibi yoğun uygulamalar için idealdir. Rahat görüş sağlayan asansörüyle güvenli ve hassas kullanım imkânı sunuyor.

### Depo için Akıllı Çözüm: EXH-L 16-20

EXH-L 16-20 akülü transpalet, depo içi taşıma ve sipariş toplama süreçlerini daha verimli hale getirmek için geliştirildi. 2 tona kadar yük taşıyabilen ve 761 mm'ye kadar kaldırma yüksekliğine sahip olan transpalet, çalışanlar için ergonomik bir çalışma ortamı sunuyor. Opsiyonel oto-kaldırma fonksiyonu sayesinde yüklerin algılanarak otomatik olarak ayarlanmasını sağlıyor, böylece iş güvenliği ve ergonomiyi ön planda tutuyor. Hızlı ve esnek şarj imkânı sunan güçlü lityum-iyon bataryaları sayesinde uzun çalışma süreleri garantileniyor.

### OptiSpeed ile Akıllı ve Güvenli Kullanım

Tüm yeni modeller, IFOY ödüllü OptiSpeed kumanda kolu sistemi ile donatılmıştır. OptiSpeed, kumanda kolunun açısına göre hızı otomatik olarak ayarlayarak hem güvenli hem de ergonomik bir çalışma ortamı sunuyor. Kullanıcı dostu büyük kontrol düğmeleri sayesinde sol ya da sağ el ile kolayca yönetilebiliyor ve tüm yükleme, taşıma ve yön kontrol işlemleri tek elle gerçekleştirilebiliyor.



# Esnek ve Akıllı Çözüm: Kısa Süreli Forklift Kiralama Hizmeti



İhtiyacınız  
olduğu anda,  
tam  
ihtiyacınız kadar  
çözüm.



STILL ARSER, kısa süreli forklift ve depo ekipmanı kiralama modeliyle, işletmelerin dönemsel ve özel ihtiyaçlarına hızlı, ekonomik ve güvenilir bir alternatif sunuyor. Mevsimsel yoğunluklar, kampanya dönemleri veya büyük etkinliklerde artan ekipman ihtiyacına karşı hazır, bakımlı ve kullanıma uygun araçlarla destek veriyor.

## İş yükü arttığında çözüm hazır

İç lojistik alanında ani talep artışları, çoğu zaman geçici ekipman ihtiyaçlarını beraberinde getiriyor. STILL ARSER'in kısa süreli kiralama hizmeti, bu ihtiyacı esneklik, kolaylık ve maliyet etkinliği ile karşılıyor. Geniş araç portföyünden doğru araçların seçimi, deneyimli uzmanların danışmanlığıyla kısa sürede sağlanıyor. Böylece işletmeler, sadece ihtiyaç duyduğu ekipmanla, ihtiyaç duyduğu süre kadar çalışabiliyor.

## Kullanım kolaylığı ve hızlı adaptasyon

Kiralanen forkliftlerin standartlaştırılmış kontrol sistemleri, kullanıcıların araçları hızlıca ve ekstra eğitim ihtiyacı olmadan kullanabilmesini sağlıyor. Özellikle STILL marka araçlarla daha önce çalışmış olan operatörler için bu geçiş süreci neredeyse sıfıra iniyor. Ayrıca, kiralama süresi boyunca tüm teknik servis ihtiyaçları da STILL ARSER tarafından karşılanıyor.

## Esnek, ekonomik ve konforlu

STILL ARSER'in kısa süreli kiralama hizmeti, maksimum verimlilikle minimum operasyonel yük sağlamak isteyen işletmeler için ideal. Kullanım sonunda araçlar geri teslim edilirken, işletmeler depolama ve bakım gibi ek yüklerden de kurtulmuş oluyor. Bu sayede geçici iş yükleri, kalıcı yatırımlara dönüşmeden çözüme kavuşuyor.

STILL ARSER AİLEMİZ bölümünde ailemizin yeni üyelerine hoş geldin diyor, çalışanlarımızın mutlu haberlerini paylaşıyoruz. İşte yenidoğan miniklerimizin ailelerinden duygusal paylaşımlar....

**FURKAN ERDOĞMUŞ**  
*Marmara Bölge Satış Müdürü*

*Atlas*

05.02.2025

Benim için yeni bir başlangıç, bir milat olacağını hiç bilmezdim. Farklı bir duygu değil, bambaşka bir değişim oldu benim için. Atlas, hayatımıza hoş geldin oğlum!

**BERAT KARAKAZAN**  
*Depo Yönetimi Memuru*

*Kaan ve Karan*

İkizler

27.03.2025

Çocuklarımın ikiz olması ve birbirlerine tıpa tıp benzemeleriyle katlanan baba olma mutluluğumun, sevincimin tarifi yok. Hoşgeldiniz evlatlarım, Kağan & Karan!



YouTube  
/@still-arser



Instagram  
/still.arser



LinkedIn  
/still-arser



**Bizi takip edin.**



## SERBEST KÖŞE

Merhaba,

Yeni sayıda da buluşmuş olmak çok keyifli benim için... Fikirleri, duyguları paylaşmanın gün geçtikçe zorlaştığını hepimiz fark ediyoruzdur artık. Maalesef iki kelam edilecek dost meclislerinde gündemimiz sürekli gelecek kaygısına, hastalıklara, ekonomik sıkıntılara, önü arkası alınmayan dertlenmelere bağlanıyor. Paylaşmak istediğim konu aslında kendini tam böyle bir durumda belirledi. Bir sohbet esnasında farkında olmadan bir arkadaşşıma "Sisifos görse benimle gurur duyardı" dedim istemsizce... Kimdir Sisifos? Neden benimle gurur duysun durup dururken? Anlatmaya çalışayım.

Sisifos (Sisyphos), Korint kralı olarak, akıl almaz hileleri ve iki kez ölümü aldatmasıyla ünlü Yunan mitolojisinden bir figürdür. Hünerli ve kurnaz olması ile bilinir. Hades'ten Ares'e Tartarus'tan Zeus'a kandırmadığı Tanrı kalmamıştır. Sonunda Zeus tarafından sonsuza dek cezalandırılmıştır. Neden ceza aldığından çok nasıl bir cezaya mahkûm olduğu daha ilgi çekicidir benim için. Sisifos, tanrılar tarafından bir kayayı durmaksızın bir dağın zirvesine kadar çıkarmaya mahkûm edilmiştir. Sisifos kayayı zirveye taşımaktadır fakat kaya her defasında kendi ağırlığıyla yeniden aşağı düşmektedir. Tanrılar bu yararsız ve umutsuz cezadan daha korkunç bir eylem olmadığını düşünmüşlerdir. Bu ceza sonsuza dek sürecektir. Aslında bu hikâyeyi okurken zihnimizden "modern insanın monoton yaşamındaki anlamsız çabasından ne farkı var" şeklinde huzursuz sorular geçmiyor olamaz değil mi? Sonuçta yaşam/ölüm ikilemi arasında kalan insanın varoluş çabasını sorgulamaya girmeden duramıyoruz. Biliyoruz ki bu tüm mitolojik hikâyeler aslında insanı anlatır. Bizler de yaşamın içinde sürekli anlamsızca tekrar eden eylemler gerçekleştiriyor, bir kaya bulup onu yuvarlamaya çalışıyoruz. Yaşamın anlamsızlığına rağmen tüm baskılara direnmek zorunda olarak, öleceğimizi bile bile yaşamımızı sürdürmek, her sabah kalkıp gündelik işlerimize koyulmak, her gün dağıtılacak bir evi temizlemek, biteceğini bile bile para kazanmaya çalışmak, bedenimize iyi bakmak, akıl sağlığımızı korumak gibi bir sürü görevlerimiz var. Tekrar mitimize dönecek olursak Sisifos durur mu? Tanrıların cezası olan bu durumun tüm düşkünlüğünün ve erginliğinin farkındadır. Durumun saçmalığını kavrar ve uyanır. Şöyle düşünür, kaya umut ve başarı arzusuyla da tepeye çıkarılabilir. Her seferinde kayanın düşeceğini bilse de Sisifos umutsuz döngü içinde onu farklı kılan şeyi kazanmak için önce yazgısını kabullenmektir. Kulağa biraz kaderci bir anlayışı kabullenmek gibi görünsün de aslında bir başkaldırıdır. Çünkü mitte tanrılar vermiş oldukları ceza ile umudunu elinden almak istemişlerdir. Sisifos ta tam umudunu kaybetmek üzereyken uyanmış ve o noktada kendi kurtuluşunu yaratmıştır.

Cezanın sonsuza kadar süreceğini bilmesine rağmen pes etmemiş, tepeye doğru tek başına didinerek, bir amaca

bağlanarak ceza olmaktan çıkartmış, her düştüğünde kayasını değil direnişini zirveye taşımayı amaçlamıştır.

Bu seçim onu özgür kılmış, tanrıların verdiği cezadan yılmayarak, kendini kurban rolüne sokmadan kendi varoluşuna kendisi bir anlam atfetmiştir.

Bu mit hayatta yaşadığımız her deneyimi bilinçle yaşamamız gerektiğini anlatır. Yaşam eğer kaçınılmaz bir yük ise bilinçli bir mücadele ile taşınmalıdır. Umutsuzca kahrederek veya kurban olarak değil... Biz insanlar var olduğumuzu ve yok olacağımızı bilen tek türüz. Var olduğumuz için yaşamak zorundayız lakin ölmeye de mecburuz. İşte tam burası bizi hayatın anlamını aramaya yöneltir. Anlam arayışımız tepeye çıkaracağımız yeni kayalar bulmamızla sonuçlanır. Yani kişi yükünü eninde sonunda bulur. Doğduğumuz andan itibaren bize verilen küçük kayalar sonra büyük kayalara dönüştüğünde bile bazen sızlansak da o kayayı düşeceğini bile bile neden yukarı çıkardığımızı sorgulamayız. Modern dünyada mekanik bir şekilde her sabah kalkıp otomatik pilotta işimize gitmek, ihtiyaçlarımızı karşılamak, eve dönmek ve bunu her gün yapmak saçmalığını sorgulamaya başladığımızda uyanışın kıvılcımları görünür. Zaman hızla akıp geçmektedir ve eylemlerimiz bizi bir yere ulaştırmamaktır. Ve zamanın esiri olduğumuzu onu asla durduramayacağımızı, yavaşlatamayacağımızı anladığımızda yaptığımız bütün işler anlamını yitirmeye başlar. İşte bu nokta yaşamımızdaki bu döngünün derin olarak farkına vardığımız yerdir. Bunu çeşitli kuramlarla, krizlerle anlatmaya çalışır insanoğlu kendine. Örneğin 40 yaş krizi, analitik psikolojiye göre bireyleşme sürecinin başladığı nokta ya da erginlenme süreçleri gibi...

Sisifos bizim içim bir ayna olabilir. Yaşamı her şeyiyle kabul edip, mutluluğu, huzuru, zorluğu, yaşadığımız her anın gerçekliğinde bularak yüklerimizi taşımak; huzurda, zorlukta, mutsuzlukta, mutlulukta ama hep şu anda... Uzak bir gelecekte veya uzak bir cennette değil.

Ezcümle hayatın değerini dışsal bir başarı veya nihai bir hedefler tarafından belirlendiği fikri ile değil bunun yerine amacı eylemin kendisinde, çabasında ve ısrarında bulmaktır varoluşun amacı. Yaşamın beyhudeliğine rağmen yapılan bu bilinçli seçim hepimiz için varoluşsal bir direniştir. Sisifos'un bize öğrettiği en önemli şey anlamın evren tarafından sunulan bir hediye olmadığıdır. Aksine anlam sadece kendi yarattığımız sürece var olacaktır. Beni soracak olursanız ya zirvedeyim ya kendi ağırlığıyla yeniden aşağı düşen kayamın yanında veyahut yolda... Ama hep şu anda...

Sevgi ve saygılarımla,

**Zeynep Tuncer**

Manlift Satış Yöneticisi



**STILL**  
**ARSER**



KURUMSAL BÜLTEN

**TURUNCU**  
*Gündem*

**STILL**  
**ARSER**