

TURUNCU

Gündem

STILL ARSER KURUMSAL BÜLTENİ / SAYI 7

8.

HER İHTİYACA UYGUN YENİ LİTYUM-İYON AKÜ

STILL, en yaygın kullanım senaryolarına uygun yeni lityum-iyon aküsünü tanıttı

14.

STILL ARSER İNSAN KAYNAKLARI DİREKTÖRÜ GAMZE SARI İLE ÖZEL RÖPORTAJ

“İnsan kaynakları departmanı olarak hedefimiz tüm çalışma arkadaşlarımız için gelişim haritası belirlemek.”

18.

EKSPER MAKİNA KURUCUSU MERİH ÇOMAK İLE ÖZEL RÖPORTAJ

“Kaliteli makine, güçlü servis ve yüksek müşteri memnuniyeti...”





STILL
ARSER

İçindekiler

8 STILL'den Haberler

STILL, En Yaygın Kullanım Senaryolarına
Uygun Yeni Lityum-iyon Aküsünü Tanıttı

2 Genel Müdürümüzden

STILL ARSER Genel Müdürü
Turgut Kırış'tan Turuncu
Gündem Okuyucularına

12 Etkinlik

STILL ARSER, Hub of Warehouse
2025'te Sektöre Yön Veren
Çözümleriyle Öne Çıktı

4 Bizden Haberler

STILL ARSER Yeni Ofisine Taşındı

14 Röportaj

Gamze Sarı
STILL ARSER
İnsan Kaynakları Direktörü

6 Bizden Haberler

STILL ARSER'de Gelişim Yolculuğu
3. Çeyrekte de Hız Kesmedi

18 Bayi Röportajı

Eksper Makina Kurucusu
Merih Çomak ile Özel Röportaj



Turgut Kırış

STILL ARSER GENEL MÜDÜRÜ

Değerli Çalışma Arkadaşlarım,

Yılın son çeyreğine girdiğimiz bu dönemde, hem kalan aylarda 2025 yılını hedeflerimiz doğrultusunda tamamlamak için gerekli aksiyonları alıyor hem de şirketimizin önümüzdeki senelerdeki hedeflerini netleştiriyoruz.

Organizasyonumuzda yaşanan değişimlerin ardından yeni roller, yeni sorumluluklar ve yeni fırsatlar hepimizin karşısında. Bu süreçte gösterdiğiniz destek, dayanışma ve gelişim isteği için her birinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum. STILL ARSER' in geleceğini hep birlikte şekillendiriyoruz ve bu yolculukta her birinizin katkısı eşsiz.

Ayrıca Eylül ayı itibarıyla yeni ofisimizde geçirdiğimiz sürede; birlikte

olmanın, aynı ortamda üretmenin ve paylaşmanın değerini yeniden hatırladık. Bu süreçte aynı çatı altında olmak ve yan yana çalışmak ekip olmanın gücünü daha da görünür kıldı. Bu yeni düzenin iş birliğimizi ve iletişimimizi daha da güçlendirdiğine inanıyorum. Yeni ofisimizde, yeni projelerimizle ve yenilenen enerjimizle daha büyük başarılarla ulaşacağımıza olan inancım tam.

Artık STILL ARSER geleneği haline gelmiş olan "Turuncu Festival" imiz yalnızca bir etkinlik değil aynı zamanda ortak değerlerimizi kutladığımız, birbirimizi daha yakından tanıdığımız, birlikte olmanın gücünü hissettiğimiz ve pek çok anı biriktirdiğimiz bir organizasyon haline geldi.

Festival boyunca sergilediğiniz coşku, katkı ve sahiplenme birlikte olmanın değerini bir kez daha ortaya koydu. Bu etkinlikteki birlik ruhu önümüzdeki dönemde gerçekleştireceğimiz projelere de ilham verecek.

Turuncu Gündem'in bu yedinci sayısı hem geride bıraktığımız dönemin bir özeti hem de önümüzdeki döneme dair hedeflerimizin bir yansıması. Bu yayında yer alan hikâyeler, başarılar ve paylaşımlar hepimizin ortak yolculuğunun bir parçası.

Hepinize katkılarınız, emeğiniz ve bu yolculuğa kattığınız değer için gönülden teşekkür ediyorum.

**Sevgi ve saygılarımla,
Turgut Kırış**

editörlerden

Sevgili Turuncu Gündem Okurları,

Bu sayımızda hepimizi heyecanlandıran bir dönemi birlikte karşılıyoruz. Uzun süredir üzerinde çalıştığımız taşınma süreci tamamlandı ve artık yeni, daha geniş ve daha modern ofisimizdeyiz.

Yeni ofisimizin açılışı hepimiz için eğlenceli bir kutlama oldu. Açılış partisinden kareleri bu sayıda bulacaksınız.

Elbette bu sayı yalnızca ofisimizle sınırlı değil. Yine dopdolu bir içerikle karşınızdayız. Fuarlardan renkli görüntüler, yapılan keyifli röportajlar, STILL'den yenilikler ve daha birçok haber... Hep birlikte yazdığımız bu hikâyeyi, Turuncu Gündem sayfalarında yansıtmak bizim için ayrı bir mutluluk.

Her yeni sayıda olduğu gibi bu derginin de sizlerin katkıları, fikirleri ve enerjisiyle güzelleşiyor ve değer kazanıyor.

Umarım bu sayıyı okurken hem kendinizden bir parça bulur hem de STILL ARSER ailesinin gücünü bir kez daha hissedersiniz.

Keyifli okumalar dilerim.

Letibe Yeşim Uluç

Kurumsal İletişim ve Pazarlama Müdürü

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:

Büyükbakkalköy, Samandıra Yolu
No:24, 34858 Maltepe/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

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



STILL ARSER Yeni Ofisine Taşındı: Yeni Lokasyon, Yeni Vizyon!

Yeni merkez büyüme hedeflerini destekleyen kapasite artışı ve merkezi konum avantajıyla hizmet kalitesini ileri taşıyor.

STILL ARSER yeni ofisine taşınarak operasyonel kapasitesini ve hizmet kalitesini aynı anda güçlendiriyor. Stratejik lokasyon seçimi daha geniş depo imkanları, geliştirilmiş otomasyon altyapısı ve merkezi erişim sayesinde teslim süreleri kısalıyor, süreçlerde şeffaflık artıyor. Yeni merkez

ile birlikte müşteriler, daha hızlı teslimat, daha güvenli stok yönetimi ve süreç boyunca canlı takip imkânı gibi operasyonel avantajları bir arada deneyimleyecek. Bu iyileştirmeler, sahadaki ihtiyaçların merkeze daha etkin aktarılmasını ve planlamanın daha öngörülebilir yürütülmesini mümkün kılıyor.





Kapasite Artışı ve Esnek Operasyon

Yeni lokasyonda 3 rampa, 2300 m² PDI ve yedek parça alanıyla yeni depo, 2000 m² açık alan ile hem kapalı hem açık depo kapasitesi artıyor, ürün çeşitliliğinin ve iş akışlarının daha esnek yönetilmesi sağlanıyor. Ofis alanı ise 1700 m² alan açık ofis düzeni, ergonomik mobilyalar, eğitim sınıfları ve dinlenme alanları ile çalışan verimliliğini artıracak şekilde planlandı.

Merkezi Konum, Kolay Erişim

Yeni adres Maltepe, Kartal ve Pendik gibi müşteri yoğunluklu bölgelere hızlı erişim imkânı sağlıyor. Ana ulaşım arterlerine yakınlık, planlı sevkiyat ve yerinde destek süreçlerinin daha verimli yürütülmesine katkı sunuyor.

Yeni merkezde enerji verimliliği, iş sağlığı ve güvenliği odağını destekleyen uygulamalar ile kurumsal yönetim süreçleri standartlarla güvence altına alınıyor.





1

STILL ARSER'de Gelişim Yolculuğu

3. Çeyrekte de Hız Kesmedi

STILL ARSER olarak, 3. çeyrek boyunca eğitim ve gelişim yolculuğumuzu aynı kararlılıkla sürdürdük. Çalışma arkadaşlarımızın hem kişisel hem de profesyonel gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla, farklı konu başlıklarında değerli eğitimlerle bir araya gelmeye devam ettik.

Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarını kapsayan bu dönemde; Sunumda Dönüm Noktası, Etkili İnsanların 7

Alışkanlığı ve Müzakere Teknikleri eğitimlerimizi başarıyla tamamladık. Bu temel programların yanı sıra, çalışma hayatında güçlü bir farkındalık yaratmayı hedefleyen çeşitli webinarlarla da ekibimizin bilgi ve vizyonunu zenginleştirdik.

Bu kapsamda 'İş Hayatında Duyguların Gücü, Dünya Geneline Ekonomik Trendler, Pozitif Düşünme Teknikleri ve Sürdürülebilirlik' gibi konularda

düzenlenen oturumlarla, farklı disiplinlerden bakış açılarını kurum kültürümüzle buluşturduk.

Sürekli öğrenmenin, güçlü bir kurumsal yapının en önemli unsurlarından biri olduğuna inanıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de gelişim odaklı programlarımızı zenginleştirerek, öğrenmeyi STILL ARSER kültürünün doğal bir parçası haline getirmeyi sürdüreceğiz.





BİZDEN HABERLER



2

STILL ARSER, Perakende Çağı Dergisi'nin Kapak Konusu Oldu

Perakende Çağı dergisinin Eylül-Ekim sayısında STILL ARSER kapak konusu olarak yer aldı. Kıdemli Satış ve İş Geliştirme Müdürü İsmail Ündan ile yapılan röportajda, şirketin perakende sektörüne yönelik geliştirdiği özel çözümler, sahadaki tecrübesi ve gelecek vizyonu ele alındı.

Ündan, perakende sektörünün ihtiyaçlarına yönelik 2022 yılında kurulan İş Geliştirme Departmanı ile birlikte, satış ve servis tarafında özel bir yapı oluşturulduğunu aktardı. Perakende müşterileri için oluşturulan deneyimli teknisyen ekipleri ve operasyonel esnekliğe dayalı hizmet anlayışı, STILL ARSER'in sektördeki konumunu güçlendiriyor.

Röportajda öne çıkan bir diğer başlık ise, 2023 yılında faaliyete geçen Çerkezköy Operasyon Merkezi oldu. İkinci el araçların yenilenerek

ekonomiye kazandırıldığı bu merkez, kısa dönem kiralama ihtiyaçları ve revizyon hizmetleriyle perakende sektörüne özel çözümler sunuyor.

Ündan, müşteri memnuniyetini yalnızca satış aşamasına değil, hızlı servis, doğru analiz ve uzun vadeli iş birliklerine dayalı bir yaklaşım çerçevesinde ele aldıklarını vurguluyor. Türkiye genelindeki yaygın servis ağıyla her ölçekteki perakende operasyonuna aynı standartta hizmet sunulması, STILL ARSER'in temel öncelikleri arasında yer alıyor.

3

STR Yarışmasında 2025 İkinci Çeyrek Liderliği

2025 yılının ikinci çeyrek sonuçlarına göre, STILL ARSER, Uğur Boran yönetiminde STR yarışmasında bölgesel sıralamada liderliğe yükseldi.

Romanya, Polonya, Slovakya, Çekya, Macaristan ve Türkiye'nin yer aldığı bu değerlendirme; STR cirosu, yeni müşteri kazanımı ve kiralama performansı gibi kriterler üzerinden yapılıyor.



Geçmiş dönemlerde genellikle ilk üç içerisinde yer alan STILL Türkiye ekibi, bu yılın ilk altı aylık performansıyla istikrarlı bir çizgi yakalayarak sıralamada birinci konuma geldi.

Yıl sonu sonuçları henüz açıklanmamış olsa da, mevcut tablo güçlü bir performansa işaret ediyor. Bu başarıda emeği bulunan Uğur Boran'a teşekkür ederiz.



STILL, En Yaygın Kullanım Senaryolarına Uygun Yeni Lityum-iyon Aküsünü Tanıttı

STILL, enerji sistemlerinde akıllı ölçeklenebilirlik ve “tam uyum” yaklaşımına odaklanıyor ve sektördeki en yaygın kullanım profillerine hitap eden yeni bir lityum-iyon aküyle pil portföyünü genişletiyor.

Her İhtiyaca Uygun Akıllı Enerji Sistemleri

Enerji verimliliği bugün her zamankinden daha önemli. Ancak intralojistikte karşılaşılan zorluklar ne kadar çeşitliyse, ileriye dönük enerji sistemlerine yönelik gereksinimler de o kadar kapsamlı ve farklı. STILL bu nedenle enerji sistemlerinde akıllı ölçeklenebilirlik ve “tam uyum” yaklaşımına odaklanıyor ve sektördeki en yaygın kullanım profillerini kapsayan yeni bir lityum-iyon aküyle pil portföyünü genişletiyor. Hamburg tesisinde üretilen bu çözüm, maksimum verimlilik, kalite ve sürdürülebilirlik sunuyor.

STILL'in mevcut akü portföyü intralojistiğin tüm zorluk ve uygulama senaryosu yelpazesini kapsıyor. Üç voltaj sınıfında

ve farklı kapasitelerde sunulan güçlü “Plus” lityum-iyon aküler, yüksek performans gerektiren yoğun çok vardiyalı operasyonların üstesinden rahatlıkla geliyor. Ancak her şirket lojistik süreçleri için mümkün olan en yüksek akü gücüne ihtiyaç duymuyor.

“Müşterilerimizin pek çoğunun lityum-iyon akülerimizin tam kapasitesini kullanmadığını fark ettik,” diye açıklıyor STILL Kıdemli Direktör, Strateji & Çözüm Portföyü Sascha Jordan. “Bu yüzden pazarın ve müşterilerin ihtiyaçlarına göre şekillendirilen, lityum-iyon teknolojisinin tüm avantajlarını cazip bir fiyat/performans oranıyla birleştiren bir akü geliştirdik.”



Maksimum Yerine Akıllı

STILL'de sıklıkla olduğu gibi prensip, her koşulda "maksimum" gücü sunmak değil, her zorluk için teknik ve ekonomik açıdan en mantıklı çözümü sağlamak. Müşteriler, doğru akü ve şarj cihazı seçiminden başlayıp uygulama profiline en uygun enerji sistemini alıyor ve yalnızca ihtiyaç duydukları performans için ödeme yapıyor. "Enerji sistemlerimizde, salt büyüklük ve güç yerine akıllı enerji tedarikine odaklanıyoruz," diyor STILL Yeni Enerji Danışmanı Gesa Kaatz. Bu yaklaşım, yatırım maliyetlerini düşürüyor ve geri ödeme süresini kısaltıyor. Zira yıllık çalışma saatleri dört haneli düşük aralıkta olan uygulamalar tipik intralojistik kullanımın büyük çoğunluğunu oluşturuyor. Daha yüksek performans ve daha uzun çalışma süresi gerektiren müşteriler için lityum-iyon "Plus" performans aküleri portföyde yer almaya devam ediyor.

Yeni akü daha uzun çalışma süresi, azaltılmış bakım gereksinimi ve daha yüksek enerji verimliliği gibi lityum-iyon teknolojisinin avantajlarını bir araya getirerek, daha önce kurşun asit aküler kullanan müşteriler için de akıllı bir tercih sunuyor. Akıllı ısıl yönetime sahip olan çözüm, tüm diğer STILL lityum-iyon aküler ile aynı servis konsepti ve garanti koşullarını sağlıyor; kullanım ömrü boyunca fiyat-performans açısından kurşun asit sistemleriyle rahatlıkla rekabet edebiliyor.

RX 20 ile Kusursuz Uyum

STILL'in en çok satan elektrikli forklifti RX 20 ile birlikte düşünüldüğünde yeni lityum-iyon akü, şirketlere lityum-iyon teknolojisine akıllı bir giriş imkânı sunuyor. Tek vardiyalı, günlük kullanım için tasarlanan çözüm, güvenilir ve enerji verimli bir performans sağlıyor. "Güçlü ve çevik RX 20 içinde yeni lityum-iyon akümüz, günlük lojistik görevlerin çoğu için ideal performansı, bu teknolojinin tüm avantajlarıyla birlikte sunuyor: kısa şarj süreleri, yüksek enerji verimliliği, uzun servis ömrü ve bakım gerektirmeyen yapı," diyor Gesa Kaatz. "Ve tüm bunlar, pek çok şirket için geçişi özellikle cazip kılan bir fiyatla – tam da müşterilerimizin ihtiyacı olan şey."

Yerel Pil Üretimi Hamburg Konumunu Güçlendiriyor

Bir diğer önemli unsur ise grubun içinde geliştirilen bu akünün Hamburg tesisinde üretiliyor olması. "Böylece araç, akü ve şarj teknolojisinin tek kaynaktan kusursuz eşgüdümle sunulmasını sağlarken; araçlarımız ve müşteri gereksinimleri için gerekli uyarlamaları hızlı ve verimli şekilde gerçekleştirebiliyoruz," diyor Gesa Kaatz. Yerinde üretim, taşıma mesafelerini kısaltarak daha sürdürülebilir bir üretim imkânı sunuyor. Bu yolla STILL, kendi rekabetçiliğini güçlendirirken Hamburg'un üretim lokasyonu olarak konumunu da pekiştiriyor.





1

KION Group, EcoVadis'ten İlk Kez Platin Derecelendirme Aldı

KION Group, sürdürülebilirlik alanındaki kararlılığı sayesinde EcoVadis değerlendirmesinde ilk kez Platin seviyesine ulaşarak dünya genelinde 150.000'den fazla şirket arasında ilk yüzde 1'lik dilime girdi.

KION Group, 2025 yılında EcoVadis tarafından yapılan kurumsal sürdürülebilirlik değerlendirmesinde 86 puan alarak ilk kez Platin Derecelendirme ile ödüllendirildi. Bir önceki yıl Altın seviyede yer alan Grup, bu yıl performansını 10 puan artırarak önemli bir başarıya imza attı. Bu sonuçla KION, dünya genelinde değerlendirilen 150.000'den fazla şirket arasında en yüksek seviyeye ulaşan ilk yüzde 1'lik gruba girdi.

Bu başarı, aynı zamanda KION Group bünyesindeki markalar Linde Material Handling EMEA ve STILL EMEA'nın daha önce elde ettiği Platin derecelendirmeleriyle birlikte Grup genelindeki sürdürülebilirlik kararlılığını güçlendirmiş oldu.

EcoVadis değerlendirmeleri; çevre, işçi hakları ve insan hakları, etik uygulamalar ve sürdürülebilir tedarik zinciri gibi alanlarda uluslararası kurumsal sosyal sorumluluk (CSR) standartlarına göre gerçekleştiriliyor. Bu alanlarda kaydedilen ilerleme, KION Group'un sürdürülebilirlik stratejisini kurumsal yapının merkezine yerleştirdiğini gösteriyor.

Platin seviyesine ulaşılmasında; ESG raporlamasındaki iyileştirmeler, ISO standartlarının ötesine geçen sertifikasyonlar ve Grup genelindeki sürdürülebilir tedarik zinciri uygulamaları belirleyici rol oynadı.

2

STILL, Lojistik Liderlerine Sahne Açmaya Devam Ediyor

Lojistik sektörünün yenilikçi liderlerini onurlandıran Logistics Leader of the Year 2025 ödülü, bu yıl Dachser SE'nin İnovasyon ve Gelişim Direktörü Stefan Hohm'a verildi.

Uluslararası Logistics Hall of Fame inisiyatifi tarafından takdim edilen bu prestijli ödül, dijital dönüşümü stratejik bir vizyona dönüştüren liderleri tanımlıyor.

STILL, üç yıldır bu ödülün destekçisi olarak sektörde yenilikçi düşüncüyü ve cesur liderliği teşvik ediyor. STILL Satış ve Servis İş Geliştirme Kıdemli Başkan Yardımcısı Frank Müller, ödül töreninde yaptığı değerlendirmede şunu vurguladı: "Değişimden korkmayan, çevresini de harekete geçiren liderler lojistiğin geleceğini şekillendiriyor."



Stefan Hohm'un gerçek zamanlı dijital ikiz projeleri ve yapay zekâ tabanlı lojistik uygulamaları, yalnızca Dachser'in başarısı için değil, sektörün dönüşümü için de örnek kabul ediliyor.

STILL, inovasyonun önünü açan liderleri desteklemeye ve lojistiğin geleceğini birlikte inşa etmeye devam ediyor.

3

STILL, Gençlerin Kariyer Yolculuğuna Destek Veren Öncü Kurum Olarak Yeniden Ödüllendirildi



Hamburg'da yürütülen kapsamlı eğitim ve mesleki yönelim programlarıyla gençlere ilham veren STILL, SchuleWirtschaft Hamburg tarafından ikinci kez "Mesleki Yönelimde Üstün Katkı" sertifikasına layık görüldü.

STILL, 30 okul ile geliştirdiği iş birlikleri, teknik mesleklerle yönelik MINT projeleri ve gençlerle kurduğu doğrudan iletişim modeliyle her yıl yaklaşık 10.000 öğrenciye ulaşıyor. Kariyer günleri, staj programları ve uygulamalı proje günleri aracılığıyla gençlere yalnızca meslek tanıtımı değil, gerçek çalışma hayatına temas eden deneyimler sunuluyor.

Eğitim Müdürü Jan Wehlen, STILL'in yaklaşımını şöyle özetliyor: "Gençlerle iletişimde en önemli unsur, onlara yukarıdan bakmamak değil, aynı düzlemde buluşmaktır. Bu nedenle yalnızca yöneticiler değil, stajyerlerimiz ve genç çalışanlarımız da deneyimlerini paylaşıyor."

Bugün STILL'de eğitimine başlayacak olan yeni grubun büyük çoğunluğunun teknik meslekleri seçmiş olması, bu programların etkisini somut biçimde ortaya koyuyor.

STILL, intralojistikte olduğu gibi geleceğin yeteneklerine yatırımda da sorumluluk almaya devam ediyor.



STILL ARSER, Hub of Warehouse 2025'te Sektöre Yön Veren Çözümleriyle Öne Çıktı

18-20 Eylül 2025 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Hub of Warehouse Fuarı, lojistik ve depo yönetimi alanındaki en güncel teknolojilerin ve çözüm ortaklıklarının sergilendiği önemli bir platform oldu.

STILL ARSER de üç gün boyunca sergilediği çözümler ve yer aldığı etkinliklerle sektördeki güçlü konumunu bir kez daha ortaya koydu.

Profesyonellerden Akademisyenlere, STILL ARSER Standı Her Kesimden İlgi Gördü

Lojistik ve depo yönetimi sektöründen birçok profesyonelin katılım sağladığı fuarda, intralojistik dünyasının geleceğine yön veren çözümler büyük ilgi gördü. Networking açısından da oldukça verimli bir ortam sunan fuarda, sektör temsilcileri arasında iş birlikleri için güçlü zeminler oluştu.



STILL ARSER standı, lojistik firmaları, depo yöneticileri, satın alma uzmanları ve teknoloji sağlayıcılarının yanı sıra üniversitelerden akademisyenler ve öğrenciler tarafından da ziyaret edildi. Özellikle otomasyon ve sürdürülebilirlik konularına ilgi duyan katılımcılar, standı sıkça ziyaret ederek detaylı bilgi aldı.

Elektrikli ve Otonom Sistemlere Yoğun İlgi

Standta sergilenen elektrikli forkliftler, otonom depo araçları, ileri düzey güvenlik sistemleri, elektrikli transpaletler ve yenilenmiş ikinci el araçlar, ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü.

STILL ARSER'in çevreci ve verimli çözümleri, sürdürülebilirliğe katkı sağlayan ürün gamı ile dikkat çekti.

Paylaşım Ekonomisi ve Sürdürülebilirlik Konuşuldu

STILL ARSER Satış Direktörü Feridun Çoğalan, fuarın ikinci gününde düzenlenen "Lojistikte Paylaşım Ekonomisi ve Sürdürülebilirlik" başlıklı panelde konuşmacı olarak yer aldı. Paylaşım modellerinin lojistik operasyonlara etkisi ve sürdürülebilirliğe katkısı üzerine yaptığı değerlendirmeler, sektör temsilcileri tarafından ilgiyle takip edildi.

Fuar boyunca STILL ARSER'in gerek ürün çözümleri gerekse vizyonunu paylaşma fırsatı bulduğu ziyaretçilerle kurduğu etkileşimler, marka adına değerli bir sinerji yarattı.

STILL ARSER sektördeki teknolojik dönüşümün önemli bir parçası olmaya devam ediyor.

Hedefimiz Tüm Çalışma Arkadaşlarımız İçin Gelişim Haritası Belirlemek

Gamze SARI

STILL ARSER İnsan Kaynakları Direktörü

“İnsan kaynakları departmanı olarak hedefimiz tüm çalışma arkadaşlarımız için gelişim haritası belirlemek. Yetkinliklerimizi geliştirip, kendimizi donatırken bunu sadece profesyonel hayatımıza değil, tüm yaşantımıza yayabilmek...”

Gamze Sarı kimdir? Bize profesyonel yolculuğunuzdan ve kariyerinizdeki dönüm noktalarından bahseder misiniz?

1986 İstanbul doğumlu, odağında insan olan, çevresine iyi gelme ve çevresini geliştirme istek ve motivasyonunu kalbinde taşıyan bir İnsan Kaynakları profesyoneli, akredite koç ve Can'ın annesiyim:)

Kariyerime üniversite dönemimde insan kaynakları stajyeri olarak Zorlu Holding bünyesinde adım attım. Henüz kariyerimin başında iken olmak istediğim yeri ve mesleğimi belirlemiştim. İnsan kaynakları... 1 aylık zorunlu stajım benim istediğim ve o dönemki kıymetli yöneticilerimin desteği ile 3 ay boyunca devam etti. Kurumsal hayatı ilk kez Zorlu Holding çatısı altında deneyimlemiş oldum. İnsan kaynaklarına dair öğrendiğim her bilgi ve süreç benim için altın değerindeydi. O dönemki yöneticilerimin bana kazandırdıkları çok kıymetliydi. Beni de takımın bir parçası olarak görüyor, görevler veriyor ve yakından takip ederek geri bildirimle besliyorlardı.



O dönem bu durumu biraz fazla talepkar bulduğumu da itiraf etmeliyim:). Ancak bugün elde ettiğim iş disiplini, farkındalık, sorumluluk alma isteğime ne kadar katkı sağladığını görebiliyorum. 3 aylık staj sonunda bir üniversite son sınıf öğrencisi için en kıymetli fırsatlardan biri bana sunuldu. Henüz mezun olmamışken "okulu bitir ve aramıza takım arkadaşı olarak gel" telefonu hayatımın en heyecanlı ve anlamlı görüşmelerinden biriydi sanırım. Mezuniyet sonrası Zorlu'da geçirdiğim keyifli ve bir o kadar verimli süreçler sonrasında KOROZO Grup'tan iş teklifi aldım. Üretim hattını göreceğim, bir ürünün hammadde halinden nihai tüketiciye ulaşmaya kadarki tüm aşamalarına tanıklık etmek ve insan kaynakları personeli olarak katkı sağlamak beni çok heyecanlandırmıştı. Öğrendiğim iş süreçleri, yaptığımız iş birlikleri, ortak projeler çok değerliydi. 4,5 yıl boyunca üretim dinamikleri, insan kaynakları, kalite, çevre, iş sağlığı ve güvenliği, süreçlerinde edindiğim tecrübeler sonrasında bu kez sektör değiştirmek ve hizmet sektörünü deneyimlemek istedim. Böylelikle bundan tam 14 yıl önce ARKAS Holding ile yollarım kesişti ve holding bünyesinde insan kaynakları departmanında çalışmaya başladım. Şanslıydım ki hem acenta hizmetleri hem de holding şirketleri ile çalışma, gelişme ve katkı sunma fırsatım oldu. Çok değerli yöneticiler ve takım arkadaşlarımla geçen 4,5 yıl sonunda bu kez de konfor alanımdan çıkarak hedefim joint venture yapısında global bir şirkette deneyim elde etmekte. Ve evet tam 10 yıldır gelişim dolu, dinamik, öğretici, geliştirici, katkı sunmaktan keyif aldığım STILL ARSER bünyesindeyim.

Kariyerimin dönüm noktaları sorunuza dönecek olursam da Zorlu Holding'te stajyer olarak başlayıp, mezuniyet sonrası çalışan olarak hızlıca kariyerime kurumsal bir şirkette



“
Sağduyulu,
organizasyon
ve çalışanların
ihtiyaçlarını,
isteklerini
öngörebilen,
denge kurabilen,
oluşabilecek
problemlerde tüm
 tarafları dinleyerek
uzlaşmacı bir
tutum ile çözüm
odaklı yaklaşabilen
kişiler bir adım öne
çıkacaktır.”

başlangıç yapmak ve Arkas'taki konfor alanımdan çıkarak STILL ARSER'in gelişim yolculuğuna eşlik edebilmek diyebilirim.

MOTİVASYONUM İNSANLARIN VE ORGANİZASYONLARIN GELİŞİMİNE KATKIDA BULUNMA İSTEĞİ DİYE BİLİRİM

**İnsan kaynakları alanına
yönelmenizi sağlayan
motivasyon neydi?**

İşletmeyi bir araya getiren tüm fonksiyonlar ile iletişimde kalarak iş birliği halinde insanların ve organizasyonların gelişimine katkıda bulunma isteği diyebilirim.

Sistemler, teknoloji, trendlerin değişim ve gelişimi ile birlikte organizasyonlar için kilit faktör olan insanı odağımızda tutarak, ortak fayda yaratıyor olmak.



özelliklerden biridir. Aslında bunu sadece iş yaşamı kapsamında değil hayatın her alanında uygulamanın günümüzün en temel ihtiyaçlarından biri olduğunu düşünüyorum. Gerek takım arkadaşlarımızla gerekse çocuklarımızla doğru iletişim kurabildiğimiz oranda anlaşabiliyor, ortak paydada buluşabiliyor ve hem keyif alarak hem de kaliteli çıktılar, deneyimler elde edebiliyoruz.

STILL ARSER'deki İK yapılanması içinde en çok gurur duyduğunuz gelişme veya proje hangisidir?

Yıllar içerisinde STILL ARSER'de hayata geçirmekten keyif aldığım ve gurur duyduğum pek çok proje sayabilirim ancak en çok iz bırakanlar Teknisyen Gelişim Programı ve eğitim biriminin kurularak eğitim ve gelişim sürecine yaptığımız yatırımlar diyebilirim.

Aslında iki projede de odağımızda gelişim, değişim ve dönüşüm var. İnsan kaynakları departmanı olarak hedefimiz tüm çalışma arkadaşlarımız için gelişim haritası belirlemek. Yetkinliklerimizi geliştirip, kendimizi donatırken bunu sadece profesyonel hayatımıza değil, tüm yaşantımıza yayabilmek... Daha iyi bir ben için çorbada tuzumuzun bulunması.

Markamız, ürünlerimiz ve en değerli kaynağımız olan çalışma arkadaşlarımızla sektörde fark yaratmayı, müşteri memnuniyetini en üst seviyede sağlayabilmeyi ve iz bırakabilmeyi hedefliyoruz her zaman.

İŞ GÜCÜ DEVİR ORANIMIZDA SON 5 YIL İÇERİSİNDE %63'LÜK BİR İYİLEŞTİRME SAĞLADIK

Çalışan bağlılığını artırmak için uyguladığınız ya da uygulamak istediğiniz özel bir yöntem var mı?

Sizce başarılı bir İK yöneticisini diğerlerinden ayıran en önemli özellikler nelerdir?

Sağduyulu, organizasyon ve çalışanların ihtiyaçlarını, isteklerini öngörebilen, denge kurabilen, oluşabilecek problemlerde tüm tarafları dinleyerek uzlaşmacı bir tutum ile çözüm odaklı yaklaşabilen kişiler bir adım öne çıkacaktır.

Yine stratejik bakış açısına sahip insan kaynakları yöneticilerinin, profesyonellerinin çalıştığı kurumda yapılan işi ve pazardaki dinamikleri iyi anlayıp, şirketin hedefleri doğrultusunda tüm iş birimlerini kapsayacak şekilde buna uygun bir yol haritası çizmesi ve İK planlarını belirlemesi çalıştığı kurumun hem o günkü hem de gelecekteki hedeflerine ulaşmasında önemli katkı sağlayacaktır.

Bütün bunları gerçekleştirmek için de baz oluşturacağından iletişim becerileri kilit yetkinlik ve

“

Yıllar içerisinde STILL ARSER'de hayata geçirmekten keyif aldığım ve gurur duyduğum pek çok proje sayabilirim ancak en çok iz bırakanlar Teknisyen Gelişim Programı ve eğitim biriminin kurularak eğitim ve gelişim sürecine yaptığımız yatırımlar diyebilirim.

”



İş gücü devir oranımızda son 5 yıl içerisinde %63'lük bir iyileştirme sağladık. Bu oran çalışan bağlılığına yapılan yatırımı çok net ortaya koyuyor. Bu sadece rakamsal bir veri değil aslında arkasında ciddi bir emek, çaba ve iş birliği olduğunu söylemem gerekiyor. Çalışan bağlılığı sadece İnsan Kaynaklarının değil tüm organizasyonun ve liderlerin en öncelikli konularından biri olmalı. Aksi halde sadece İnsan Kaynakları uygulamaları yeterli olmayacaktır. Çalışan olarak her birimizin öncelikleri ve beklentilerinin farklı olduğunu düşündüğümüzde motivatörlerimiz de farklı olacaktır. Bu döngü içerisinde İnsan Kaynakları, üst yönetim ve tüm liderlerin katkısı ve çabası çok değerli.

Biz STILL ARSER olarak tabii ki bütün ve piyasa dinamikleri kapsamında pazar araştırmaları ve alternatif araçları kullanarak sunabildiğimiz olanaklarda iyileştirme ve geliştirme yapmaya hep özen gösterdik. Ancak hepimiz biliyoruz ki maddi olanaklarla birlikte organizasyonda dinlenebilmek, kendimizi ifade edebilmek, gelişmek, katkı sunabilmek yaptığımız işi daha anlamlı kılacak ve kendimizi değerli hissettirecektir. Bu kapsamda örgüt kültürü olarak buna olanak sağlayan saygılı ve kapsayıcı bir üslup ve yaklaşım sergiliyoruz.

Bununla birlikte sağlamış olduğumuz eğitim gelişim faaliyetlerine baktığımızda liderlik gelişim programları, geleceğin genç yetenekleri, teknisyen gelişim programı, yabancı dil ve yüksek lisans eğitim desteği, yurt dışında sunulan eğitim ve gelişim fırsatları çalışan bağlılığı için ortaya konulan çabanın en iyi örneklerindendir.

Kendi kişisel gelişiminiz için en çok önem verdiğiniz alanlar nelerdir?

Gelişimin sonu yok. Bu sebeple ben de sürekli olarak kendimi geliştirmeye ve canlı tutmaya gayret ediyorum.

İş gücü devir oranımızda son 5 yıl içerisinde %63'lük bir iyileştirme sağladık. Bu oran çalışan bağlılığına yapılan yatırımı çok net ortaya koyuyor. Bu sadece rakamsal bir veri değil aslında arkasında ciddi bir emek, çaba ve iş birliği olduğunu söylemem gerekiyor.



Koçluk ve mentorluk özel ilgi alanlarım diyebilirim. Bunları hem iş hem özel yaşamımda kullanmak, insanlara katkı sağlayabilmeyi hikayelerine eşlik edebilmeyi çok seviyorum. Bu sebeple bu alanda yatırımlarım devam edecektir:) Bununla birlikte tabii ki mesleğimizle ilgili kanun, prosedür, uygulama, trendler, pazar dinamiklerini takip etmeye devam...

İŞLETMELERİN GELECEKTEKİ BAŞARISINDA ORGANİZASYON OLARAK ADAPTASYON HIZI, İNOVATİF ÇÖZÜMLER ETKİLİ OLACAKTIR

Gelecekte İK alanında öne çıkacak en önemli trendlerin neler olacağını düşünüyorsunuz?

Geleceğin İK trendlerinde kuşkusuz yapay zeka ve dijital dönüşüm etkisini gerek işe alım süreçlerinde gerekse eğitim ve gelişim stratejilerinin

belirlenmesinde hissedeceğiz. Bununla birlikte hızla değişen koşullara uyum sağlayabilme yani değişim, dönüşüm becerisi ki bu da esnekliği beraberinde getirecektir, adaptasyon, sürekli öğrenme kültürü, veri odaklı stratejik İK, özellikle sürdürülebilirlik için çeşitlilik ve kapsayıcılık gibi konular gündemde olacak diye düşünüyorum. Bütün bu unsurlar işletmelerin insan kaynakları yönetimini daha stratejik hale getirecektir. Bu sebeple işletmelerin gelecekteki başarısında organizasyon olarak adaptasyon hızı, inovatif çözümler etkili olacaktır.

İK alanında ilerlemek isteyenlere önerileriniz nedir?

Tüm mesleki seçim süreçlerinde olduğu gibi öncelikle lütfen severek, sizi heyecanlandıracak ve katma değer yaratmak istediğiniz bir alanda çalışın.

İnsan kaynakları alanını seçecek meslektaşlarım için iletişime, insana dokunmaya, dinlemeye değer vermelerini tavsiye ederim. Sürekli gelişen ve değişen koşullarda yüksek bir farkındalıkla organizasyonla uyumlanarak ihtiyaçlar ve aksiyonlar konusunda esneklik ve hızlı adaptasyon sizi ve şirketi ileriye taşıyacaktır. Bununla beraber insan odaklı bir meslekte çalışırken özellikle koçluk ve mentorluk gibi konulara önem vermelerini, sürekli kendi iç dünyalarına dönerek, kendimizin daha iyi bir versiyonunu oluşturabilmek, katkı sunabilmek adına hem kişisel gelişimlerine odaklanmalarını hem de kendilerini tazelemek adına mutlaka hobilerine ve sevdiklerine zaman ayırmalarını tavsiye ederim :)

Kaliteli Makine, Güçlü Servis ve Yüksek Müşteri Memnuniyeti

Merih ÇOMAK

Eksper Makina Kurucusu

“Bizim için üç temel unsur var: Kaliteli makine, güçlü servis ve yüksek müşteri memnuniyeti. Bu üç değer bir araya geldiğinde ortaya uzun soluklu bir iş ortaklığı çıkar.”

STILL ARSER bayiliğiniz nasıl başladı?

Merih ÇOMAK: 1999 yılında yayımlanan bir gazete ilanı sayesinde, sektörümüzün okulu olarak bilinen bir firmada profesyonel hayatıma adım attım. Yedek parça temsilcisi olarak başladığım bu yolculukta, 2005 yılına kadar edindiğim deneyimlerin ardından şube müdürlüğü görevimden ayrılarak kendi işimi kurma kararı aldım.

Kendi işimi kurarken, iş makineleri veya forklift sektörlerinden hangisine odaklanacağımı değerlendiriyordum. Geleceğin forklift sektöründe olduğunu gördüm çünkü iş makineleri alanı yavaşlarken forklift sektörü hızla geliyor ve dönüşüyordu. Bu nedenle yönümü forklift alanına çevirdim.

2005'ten 2017 yılına kadar farklı markaların bayilik ve servis hizmetlerini yürüttüm. 2017 yılında ise Antalya bölgesinin önde gelen firmalarından biri, yılın en büyük satışını gerçekleştirmek üzere bir satın alma süreci başlattı.



Bu süreçte STILL ARSER ile güçlerimizi birleştirerek iş birliği yaptık ve büyük bir satışın gerçekleştirilmesini sağladık. 2017'de başlayan bu iş birliği, bugün de aynı güven ve iş ortaklığı anlayışıyla devam ediyor.

Antalya'da en çok hangi sektörlere forklift ve depo içi ekipman satışı gerçekleştiriyorsunuz?

Antalya, "bacasız fabrika" olarak adlandırılan turizmle ekonomisini büyüten bir şehir. Şehrin büyük bir kısmı oteller ve onların tedarikçileriyle dönüyor. Biz de ağırlıklı olarak bu bacasız sanayiyle, yani oteller ve otel tedarikçileriyle çalışıyoruz.

“

STILL'in global ölçekteki gücü ve sektördeki yeri zaten herkes tarafından biliniyor. Türkiye'de de STILL ARSER, oluşturduğu güçlü bayi ağıyla bu gücü sahaya en iyi şekilde yansıtan bir yapı kurmuş durumda. Bu sayede müşterilerimize hızlı ve etkili çözümler sunabiliyoruz. Bu hızlı çözümler, müşterilerin STILL almasına ve tekrar tekrar STILL'i tercih etmesine sebep oluyor.

”



Asıl sektörümüz turizm. Gıda sektörü de bunun içinde yer alıyor ama bizim en yoğun ticaretimiz oteller ve otel tedarikçileriyle gerçekleşiyor.

STILL markasının müşterilerimize sağladığı en önemli fayda nedir? Seçilme sebebimiz nedir? Tercih edilme sebebimiz nedir?

STILL'in global ölçekteki gücü ve sektördeki yeri zaten herkes tarafından biliniyor. Türkiye'de de STILL ARSER, oluşturduğu güçlü bayi ağıyla bu gücü sahaya en iyi şekilde yansıtan bir yapı kurmuş durumda. Bu sayede müşterilerimize hızlı ve etkili çözümler sunabiliyoruz. Bu hızlı çözümler, müşterilerin STILL'i tercih etmesine ve tekrar tekrar STILL almasına sebep oluyor.

BİZİ RAKİPLERİMİZDEN AYIRAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİK KENDİMİZİ SÜREKLİ YENİLEMeye, GELİŞTİRMEYE VE GÜNCEL KALMAYA OLAN İSTEĞİMİZ

Eksper Makine olarak bölgenizde müşteri memnuniyetini artırmak için hangi yöntemleri kullanıyorsunuz?

Biz teknolojiyi yakından takip etmeye özen gösteriyoruz. Ekip arkadaşlarımızın da bu gelişmeleri yakalaması için düzenli eğitimler veriyor, onları sürekli güncel tutmaya çalışıyoruz. Böylece müşterilerimize her zaman en verimli ve en kaliteli hizmeti sunmayı hedefliyoruz.



yetiştirmeyi tercih ediyoruz. Onların mesleki gelişimlerine katkı sağlarken, aynı zamanda uzun vadeli bir bağlılık oluşturmak istiyoruz. Bunu da bir aile ortamı yaratarak, birlikte büyümeyi teşvik eden bir çalışma kültürüyle sağlıyoruz.

STILL markasında sizi en çok gururlandıran bir müşteri projesi ya da başarı hikayesi hangisiydi? Bu süreçte karşılaştığınız zorlukları nasıl açtınız?

STILL ile birlikte gerçekleştirdiğimiz en önemli projelerden biri, 2017 yılında Antalya'da yılın en büyük satışını gerekleştirmemizdi. O dönem, projenin hem büyüklüğü hem de markanın bölgedeki bilinirliği açısından önemli bir dönüm noktasıydı.

Elbette zorluklar da vardı. Ancak çalıştığımız firma, uzun süredir müşterimiz olduğu için servis tarafındaki hızımızı ve çözüm kabiliyetimizi zaten biliyordu. Bu güven, sürecin en önemli avantajıydı.

Ayrıca STILL ARSER'in bize olan desteği de büyük bir motivasyon kaynağıydı. "Sonuna kadar arkandayız, bu işi birlikte başaracağız" diyerek güven verdiler. Biz de bu destekle müşteriye daha rahat yaklaştık ve satış sürecini başarıyla tamamladık.

Aslında müşterinin bize duyduğu güven, sunduğumuz hizmet kalitesinden kaynaklanıyordu. Bizim için üç temel unsur var: Kaliteli makine, güçlü servis ve yüksek müşteri memnuniyeti. Bu üç b araya geldiğinde başarı kaçınılmaz oluyor. Çünkü memnun müşteri, markanın en güçlü referansıdır. Satış ve satış sonrası hizmetlerde ekibimizin gücü de burada devreye giriyor. Teknolojiyi yakından takip ediyor, düzenli eğitimlerle kendimizi sürekli yeniliyor ve bu sayede müşterilerimize en hızlı, en doğru çözümleri sunuyoruz.

Bizi diğer firmalardan, rakiplerden ve bayilerden ayıran en önemli özellik ise kendimizi sürekli yenilemeye, geliştirmeye ve güncel kalmaya olan isteğimiz.

Antalya'da forklift sektöründe yetişmiş eleman bulmak zor mu, kolay mı? Bulduğunuz ekip arkadaşlarının motivasyonunu nasıl sağlıyorsunuz?

Antalya'da forklift konusunda deneyimli personel bulmak oldukça zor. şehir turizm odaklı olduğu için çoğu kişi kariyerini bu alanda şekillendirmeyi tercih ediyor. Dolayısıyla turizm dışındaki sektörlerde nitelikli eleman bulmak neredeyse imknsız hale geliyor.

Biz de bu nedenle ekibimize genç yaşta katılan arkadaşları alıp kendimiz

“

Ayrıca
STILL ARSER'in
bize olan desteği de
büyük bir motivasyon
kaynağıydı. "Sonuna
kadar arkandayız,
bu işi birlikte
başaracağız" diyerek
güven verdiler. Biz
de bu destekle
müşteriye daha rahat
yaklaştık ve satış
sürecini başarıyla
tamamladık.

”

Antalya'daki rekabet ortamı nasıl?

Antalya'da forklift sektörü son 10 yılda ciddi şekilde gelişti. Öncesinde "forklift" dendiğinde pek çok kişi ne olduğunu dahi bilmezken, bugün istif makineleri her sektöre girmiş durumda. Bu hızlı büyüme, bölgedeki firma sayısını da artırdı; şu anda Antalya'da forklift üzerine faaliyet gösteren 40'tan fazla firma olduğu söyleniyor.

Ancak bu firmaların büyük bölümü kalıcı ve kurumsal yapıda değiller. Sektörde bugün var olup yarın kapanan işletmeler de oldukça fazla. Antalya'da bu işi kurumsal olarak sürdüren, uzun vadeli hizmet anlayışıyla hareket eden az sayıda firma bulunuyor.

“

STILL ARSER'in sağladığı bu güvenle hiçbir projeden korkmadan, gönül rahatlığıyla hareket edebiliyoruz. Bu da hem işimize olan inancımızı güçlendiriyor hem de başarılarımızı artırıyor.

”

ARKAMIZDA GÜVENE BİLECEĞİMİZ GÜÇLÜ BİR YAPININ OLDUĞUNU BİLMEK, SAHADA CESUR HAREKET ETMEMİZİ SAĞLIYOR

STILL Almanya ve STILL ARSER ile olan iş birliğiniz size hangi değerleri kazandırıyor?

STILL Almanya ve STILL ARSER ile kurduğumuz ilişkilerde en başta hissettiğimiz şey güven ve samimiyet oldu. Arkamızda gerçekten güvене bileceğimiz güçlü bir yapının olduğunu bilmek, bizim sahada çok daha cesur ve rahat hareket etmemizi sağladı.

Bu güven duygusu sayesinde yeni projelere çekinmeden girebiliyor, "ya olmazsa" endişesi taşımadan büyük işlere talip olabiliyoruz. Çünkü biliyoruz ki ihtiyaç duyduğumuz her anda yanımızda olacak bir destek var.

Geçmişte bazı projelere tereddütle yaklaşırken, bugün STILL ARSER'in sağladığı bu güvenle hiçbir projeden korkmadan, gönül rahatlığıyla hareket edebiliyoruz. Bu da hem işimize olan inancımızı güçlendiriyor hem de başarılarımızı artırıyor.

Önümüzdeki dönem için hedefleriniz ve Antalya'daki lojistik sektörüne dair öngörüleriniz nelerdir?

Önümüzdeki dönem için en önemli hedeflerimizden biri, yeni iş yerimiz ve showroom yatırıмымız. Şu anda 8,5 dönüm arazi üzerinde, 1,5 dönüm kapalı alana sahip kapsamlı bir showroom inşa ediyoruz. Bu alanı, müşterilerimizin makinelerine yalnızca uzaktan bakmakla kalmayıp, dokunabildikleri, yakından inceleyebildikleri ve deneyimleyebildikleri bir merkez haline getirmeyi amaçlıyoruz.





Biz ise bu süreçte her zamanki gibi ekibimizi eğitimle güçlendirerek, doğru tespitlerle doğru çözümler üretmeye odaklanacağız. Amacımız, rekabetin arttığı bir ortamda bile müşteri güvenini ve hizmet kalitesini koruyarak yolumuza sağlam adımlarla devam etmek.

STILL ARSER DENİNCE AKLIMIZA İLK OLARAK GÜVEN VE SAMİMİYET GELİYOR

STILL ARSER sizin için ne ifade ediyor?

STILL ARSER denince aklımıza ilk olarak güven ve samimiyet geliyor. Biz orada kendimizi bir iş ortaklığından çok, bir aile ortamında hissediyoruz.

Ekibin tamamı son derece nitelikli, işini seven ve değerli insanlardan oluşuyor. İnsan kaynakları ekibini bu konuda özellikle tebrik etmek gerekir; nasıl başarıyorlarsa, her biri birbirinden donanımlı ve karakterli kişilerle çalışmak gerçekten büyük bir mutluluk.

Bu nedenle STILL ARSER bizim için yalnızca bir marka değil, birlikte çalışmaktan gurur duyduğumuz, arkamızda olduğunu bildiğimiz güçlü ve güven veren bir aile demektir.

Eklemek istedikleriniz...

Forklift bizim için sadece bir makine değildir. Verimli işletmelerin verimliliğini artıran, işin akışını hızlandıran stratejik bir araçtır. Bizim iş anlayışımız üç temel üzerine kuruludur: Kaliteli makine, güçlü servis ve müşteri odaklı yaklaşım.

Bu üç değer bir araya geldiğinde ortaya yalnızca satış değil, uzun soluklu bir iş ortaklığı çıkar. Bizim hedefimiz de her zaman müşterimizin yanında olmak, onların başarısına katkı sağlayan bir çözüm ortağı olarak anılmaktır.

Çünkü biliyoruz ki müşterilerimiz ürünü görmek, hissetmek ve çalışırken deneyimlemek ister. Biz de STILL'in tüm ürün gamını bu showroomda bir araya getirerek, Antalya lojistik sektörüne hem daha güçlü bir hizmet noktası hem de güven veren bir deneyim merkezi sunmayı hedefliyoruz.

AMACIMIZ, REKABETİN ARTTIĞI BİR ORTAMDA BİLE MÜŞTERİ GÜVENİNİ VE HİZMET KALİTESİNİ KORUYARAK YOLUMUZA SAĞLAM ADIMLARLA DEVAM ETMEK

Antalya pazarına yönelik gelecek öngörüleriniz nelerdir?

Antalya pazarında rekabetin önümüzdeki dönemde daha da yoğunlaşacağını öngörüyoruz. Türkiye genelinde yeni markalar ve firmalar sahaya girdikçe,

“
STILL ARSER
denince aklımıza
ilk olarak güven
ve samimiyet
geliyor. Biz orada
kendimizi bir iş
ortaklığından çok,
bir aile ortamında
hissediyoruz.”

Antalya gibi hızlı büyüyen bir bölgede rekabet kaçınılmaz olarak artıyor.

İstanbul ve Bursa'dan sonra en hızlı gelişen bölgelerden biri olan Antalya'da büyüme çok hızlı, fakat zaman zaman kontrolsüz gerçekleşiyor. Bu da farklı markaların pazara girişini beraberinde getiriyor.

STILL ARSER AİLEMİZ bölümünde ailemizin yeni üyelerine hoş geldin diyor, çalışanlarımızın mutlu haberlerini paylaşıyoruz.

SEÇKİN KENAR
Saha Teknisyeni / Bursa

Asil

14.08.2025

DOĞUKAN ORAL
Ürün ve Eğitim Uzmanı

Ozan

10.10.2025

"Bir gülümsemesi insanın tüm
yorgunluğunu alıyor, dertlerini unutturuyor."

**SERBEST
KÖŞE**

ANILARIN SESSİZLİĞİ

Artık aynı yoldan geçmiyorum
Ama bazen o sokağa sapıyorum hâlâ
Bazen bir şeyin bittiğini anlamazsın hemen
Yıllardır aynı yolu yürüyen sen
Sabah yönünü değiştirir nedenini sormazsın

Artık aynı yoldan geçmiyorum.
Belki de aynı masaya bakmıyorum hâlâ
Bir ara düşünmüştüm, belki seni değil de
Ctrl+Z yapmamanın acısını çekiyordumdur diye
Ama sonradan anladım, mesele geri almak değilmiş
Bazı şeyleri kaydetmeyi bırakmakmış...

Deniz Güneş

STILL ARSER Finansman Uzman Yardımcısı

Yeni bir Turuncu Gündem sayısından tekrar merhaba!

Öncelikle derginin dijital olarak da bizlere ulaşmasından ötürü küçük bir geri bildirim yapmak gerekirse sanırım dijital bir şeyleri okumak hepimize daha konforlu geliyor artık. Dijital makaleler, sesli kitaplar, kısa videolar, podcastler hayatımızın birçok alanında öğrenme, bilme, fikir sahibi olma konusunda olmazsa olmazlarımıza dönüştü. Ama ben bu sayıda belki hepimizin çok geçmişte okuduğu, kimimizin başucu kitabı yaptığı, kimimizin çocukları ile tekrar okuduğu veya popüler kültürün bir parçası olduğu için okumaya direndiği belki de adını duyduğu ama okumaya niyetlenmediği bir kitaptan bahsetmek istedim. Geçmiş sayılarda statü endişesinden girip, Sisifos'a selam verip, kıtlık bilincinden çıktığım şu kısacık yazım deneyiminde bu kez konu seçimini biraz farklı tutmak istedim.

Mutlaka hepimizin yolu bir gün bir yerlerde Antoine de Saint-Exupéry'nin altın saçlı Küçük Prensi ile kesişmiştir. Küçük prens ilk bakışta bir çocuk kitabıymış gibi görünse de modern dünyada yalnızlaşan, kendini tanımaktan kaçınan, sağduyularını kaybedip, duygularını yitiren yetişkinlere de sert bir aynadır. Demem o ki okuması kolay içselleştirmesinin zor bir kitap olduğu bir inkâr edilemez gerçektir.

Kitap bir pilotun uçağıyla kaza yaparak sahra çölüne inmesi ve pilotumuzun yolunun Küçük Prensi ile kesişmesi ile başlıyor. Aslında pilotun karşılaştığı "o küçük kişi" belki de hepimizin içinde saklı duran, kaybetmemek için çabaladığımız, direndiğimiz o çocuk özümüzdür. Zor zamanlarda ihtiyacımız olan, hayatta iyi nedir, kötü nedir diye soran, acı çeken ve bu acının sebebini arayan, merak eden, öğrenmek isteyen ve hayal kuran içsel insanımızdır.

Küçük prensin gezdiği gezegenleri tek tek sayacak değilim elbette ama ortak özelliklerine bakarsak anlamsız dünyalarında varoluşsal boşluklarının üzüntüsü ile kendilerine dönük yalnız karakterler görürüz. Örneğin kralın gezegeninde, kralın herkese emir vermeyi sevmesi, kralın güç, otorite, kontrol tutkusu ile sadece "emir vermek" için yaşadığını görürüz, oysaki gezegende kimse yoktur. Kendini beğenmiş adamın gezegeninde derdinin sevilme değil fark edilmek ve beğenilmek istediğini, sarhoşun gezegeninde unutmak için içen adamın kaçışını, kendi acısından kaçtıkça derinleşen suçluluk duygusunun kısır döngüsünü, sahip olma tutkunu olan iş adamının gezegeninde başarıyı sayılarla arayan insan alegorisini, Küçük Prensin ziyaret ettiği gezegenler arasında en asil kişi olarak gördüğü ancak rutine sıkışmış aynı zamanda görevine sorumluluk ve sadakatle bağlanmış fenerciyi, her şeyi bilip, bilmekle yaşamak arasındaki farkı bilmeyen, teoride bilge ama pratikte kayıp coğrafyacıyı görürüz ziyaret ettiği gezegenlerde.

Bir yerlerden tanıdık geliyor değil mi? Aslında bu insanlar günlük hayatımızda hepimizin karşılaştığı belki bizlerin de onlardan biri olduğumuz karakterleri anlatmıyor mu? Tam bu noktada kitaptan sevdiğim bir alıntı paylaşmak isterim. "Büyükler sayılara bayılırlar. Onlara yeni bir dostunuzdan söz açtınız diyelim, asıl sorulacak soruları sormazlar. 'Sesi nasıl? Hangi oyunu sever? Kelebek toplar mı?' diye sormazlar bile. 'Kaç yaşında?' derler, 'Kaç kardeşi var? Kaç kilodur? Babası kaç para kazanıyor?' diye sorarlar. Bu türlü bilgilerle onu tanıdıklarını sanırlar. Deseniz ki: 'Kırmızı kiremitli güzel bir ev gördüm, pencerelerinde sardunyalar, çatısında kumrular vardı' bir türlü gözlerinin önüne getiremezler bu evi. Ama 'Yüz bin liralık bir ev gördüm' deyin, bakın nasıl 'Aman ne güzel!' diye haykıracaklardır."

Modern hayatın toz bulutu içinde kalple bakmayı unuttuğumuzu hatırlatıyor belki bu incecik kitap. Tilkisi bir sır veriyor: "İnsan ancak yüreği ile baktığı zaman doğruyu görebilir. Gerçeğin mayası gözle görülmez." Bu arada bir çocuk kitabında kahramanın yanındaki arkadaş neden bir pofuduk köpek, minnoş bir kedi değil diye sormadan edemiyor insan kendince... Kedi ya da köpek olsaydı belki o bağ zaten doğaldı. O bağa hepimiz şahit ve aşınayız sıra dışı değil ancak tilki uzak duran, kaçan, yabancı bir varlık. Onunla bağ kurmak çaba ister, sabır ister, güven ister. Bu yüzden ilişkilerde emek temasını anlatmak için tilki sıradan bir dost değil Küçük Prensin kalbinin olgunlaştığı aynadır. Hatta tilkinin şu sözleri hangi okuyanın aklına kazınmamıştır ki: "Yalnız evcilleştirdiğin şeyleri tanıyabilirsin. İnsanların tanımaya ayıracak zamanları yok artık. Aldıklarını hazır alıyorlar dükkanlardan. Ama dost satan dükkanlar olmadığı için dostsuz kalıyorlar. Dost istiyorsan evcilleştir beni işte..." Uğrunda emek harcadığımız, tanımaya, anlamaya çalıştığımız kişiler bizde anlam kazanır, onu diğer milyonlarca insandan ayıran şey bizdeki anlamıdır.

Küçük bir çocuğun gözünden paranın, unvanın ve mevkinin dünyada değer verilen maddesel her şeyin aslında ne kadar beyhude olduğunu anlatmaya çalışıyor yazar kendi içindeki çocuk üzerinden. Çölde bizi kendi kendimizle karşı karşıya getiriyor. Çölü güzel yapan şeyin bir yerlerde su kuyusunun saklı olmasını hatırlatıyor. Aslında ben yazının içeriğinde küçük küçük hatırlatmalar yaparak tekrar okuma isteği uyandırmak isterim. Gerçekten iyi geliyor. Şahsi fikrim kitabın asla bir çocuk kitabı olmadığıdır. Biz yetişkinlere iletmek istediği çok derin varoluşsal kapsamda mesajları var. Özellikle bu zamanlarda dikkate almak gerektiği naçizane fikrimdir.

Hayatınızda fil yutmuş boa yılanını şapka olarak görmeyenleriniz bol olsun.

Zeynep Tuncer
Manlift Satış Yöneticisi

**STILL**
ARSER

KURUMSAL BÜLTEN

TURUNCU
Gündem


STILL
ARSER