

TURUNCU

Gündem

STILL ARSER KURUMSAL BÜLTENİ / SAYI 6

6.

STILL ARSER'İN E-TİCARET PLATFORMU YAYINDA

STILL ARSER'in yeni e-ticaret platformu tr.still.shop, satın alma süreçlerine hız ve netlik kazandırıyor.

12.

TEKNİK MAKİNE KURUCUSU YAŞAR ERTEKİN VE GENEL MÜDÜRÜ ERDEM ERTEKİN İLE ÖZEL RÖPORTAJ

"Temsil ettiğimiz markaya güveniyoruz."

18.

TEKNİK HİZMETLER VE MAKİNE YENİLEME MÜDÜRÜ SİNAN UYAR İLE STILL ARSER KARIYERİNİ KONUŞTUK

"STILL ARSER'in sunduğu güven ve fırsatlar, bağlılığımı artırdı."





STILL
ARSER

İçindekiler

10 STILL'den Haberler

STILL FM-X iGo, IFOY 2025'te
Yılın Mobil Robotu Seçildi

2 Genel Müdürümüzden

STILL ARSER Genel Müdürü
Turgut Kırış'tan Turuncu
Gündem Okuyucularına

12 Bayi Röportajı

Teknik Makine Kurucusu Yaşar Ertekin
ve Teknik Makine Genel Müdürü
Erdem Ertekin ile Özel Röportaj

4 Etkinlik

İK Eğitim Programları
Başarıyla Gerçekleştirildi

18 Röportaj

Sinan Uyar
STILL ARSER Teknik Hizmetler
ve Makine Yenileme Müdürü

6 Bizden Haberler

STILL ARSER'in E-Ticaret
Platformu tr.still.shop Yayında

20 Özel Haber

STILL ARSER'den Akıllı
Servis Yaklaşımı: Her Koşulda
Maksimum Erişilebilirlik



Turgut Kırış

STILL ARSER GENEL MÜDÜRÜ

Değerli Çalışma Arkadaşlarım,

Şirketimizin sürdürülebilir büyüme hedefleri ve değişen pazar dinamiklerine uyum sağlama vizyonu doğrultusunda organizasyon yapımızda stratejik düzenlemeler yaptık. Bu kapsamda Haziran ayında bazı çalışma arkadaşlarımızla yollarımızı ayırdık. Hem organizasyonel hem de finansal olarak daha güçlü bir şirket yapısına sahip olmak için zor da olsa bu kararı almamız gerekiyordu. Birlikte çalıştığımız her bireyin katkısı bizim için kıymetliydi, bugüne kadar emek veren tüm ekip arkadaşlarımıza teşekkür ediyor, bundan sonraki kariyerlerinde başarı ve mutluluklar diliyorum.

Sizlerle birlikte bu yeni dönemde daha yakın çalışacağımıza ve hep beraber şirketimizi çok daha ileriye taşıyacağımıza gönülden inanıyorum. Bu süreçte elbette hepimizin sorumlulukları biraz daha artacak; sahip olduğumuz bilgi birikimi, deneyimimiz ve birlikte çalışma kültürümüz sayesinde bunu en iyi şekilde yöneteceğimize güvenim tam.

Bununla birlikte her biriniz için organizasyonumuz içinde yeni fırsatlar çıkacak. Sizden ricam yeni sorumluluklar almaktan, sormaktan ve sorgulamaktan çekinmeyin. Her birinizin bakış açısına, gelişme ve geliştirme motivasyonunuza ihtiyacımız var. Burası da işin beni heyecanlandıran kısmı.

Diğer bir heyecanım da Eylül ayında yeni yerimize taşıyacak olmamız.

Buradaki en önemli hassasiyetimiz mevcut yerimize yakın konumda bir yer bulmaktır ve bunun da gerçekleşmesinden çok memnunum. Umarım hep beraber keyifle çalışacağımız bir ortam yaratırız. Ayrıca yeni ofisimizle birlikte başlatacağımız 4+1 çalışma modelimizle de daha fazla bir arada olabileceğimize, şirket içi iletişimin ve iş birliğinin artarak devam edeceğine inanıyorum.

Aileleriniz ve sevdikleriniz ile geçireceğiniz ve güzel anılar biriktireceğiniz tatilleriniz olur umarım.

Tekrar ve tekrar emeğiniz, desteğiniz ve inancınız için teşekkür ederim.

**Sevgi ve saygılarımla,
Turgut Kırış**

editörlerden

Değişimin İçinden Geçerken

Değişim çoğu zaman alışılmışın dışına çıkmayı, konfor alanımızı terk etmeyi gerektirir. Belirsizliklerle gelir, kimi zaman yavaş, kimi zaman fırtına gibi... Ve bizler, her defasında yeniyi uyum sağlama gücümüzle şaşırtırız kendimizi.

Bu dönem belki de en çok değişimin ağırlığını hissettiğimiz zamanlardan biri. Ancak zorlukla gelen her değişim, beraberinde yeni bir bakış açısı ve büyüme fırsatı taşır. Belki tam da bu nedenle değişimi korkulacak bir durum değil dönüşüm için bir davet olarak görmeliyiz.

Ekip olarak attığımız her adımda, karşılaştığımız her engelde birlikte öğreniyor, güçleniyor ve geleceği şekillendiriyoruz.

Bu sayıda değişimin içinden geçerken ortaya koyduğumuz dayanışmaya, uyum becerimize ve vazgeçmeyen tutumumuza ışık tutan hikâyeleri bulacaksınız.

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:

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

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



Harekete Geçiren Geri Bildirim



Bayi Satış Gelişim

İK Eğitim Programları Başarıyla Gerçekleştirildi

STILL ARSER olarak Nisan, Mayıs ve Haziran aylarını eğitimlerle dolu dolu geçirdik.

2025 eğitim planımız kapsamında farklı kategorilerde sınıf içi ve online olmak üzere toplam 1951 saat eğitim gerçekleştirdik!

Bu eğitimlerde değerli bayi satış ekiplerimizle birlikte Değer ve Müşteri Odaklı Satış Eğitiminden, Satış Profesyonelleri için Finans ve Zaman Yönetimi eğitimine kadar farklı içerikteki konuları irdeledik ve sahadaki gücümüzü daha da arttırmayı hedefledik.

2024 yılında büyük bir keyif ve heyecanla

başlatmış olduğumuz Teknisyen Gelişim Programımız kapsamında bu çeyrek yetkinlik bazlı eğitimlerimizde ikinci seviye eğitimlere geçerek yelpazemizi ve yetkinliklerimizi daha da genişlettik.

Liderlik Pusulası Gelişim Programımız kapsamında şirketimizin geleceği ve sürdürülebilirlik hedefi ile Orta Kademe Liderlerimizle önce strateji ve hedeflerimizi değerlendirip, güçlü kaslarımızı, gelişim alanlarımızı ve sinerjiyi konuştuk. İş birimlerimizi ve hayatımızı yönetirken nasıl bir finansal bakış açısı ile hareket etmeliyiz, geleceği nasıl şekillendirmeliyiz sorularını değerli eğitmenlerimizle irdeledik.

Bu programla birlikte Mid-Management Team'i kurduk ve Mid-Management Meetings'ler ile gelişimi, birlikte hareket edebilmeyi, iş birliğini ve sinerjiyi artırarak geleceği birlikte şekillendireceğimize inanıyoruz.

Sınıf içi eğitimler ve webinarlarımız ikinci çeyrek boyunca keyifle devam etti. Çeşitlilik ve kapsayıcılıktan proje yönetimine, sunum tekniklerinden geri bildirim ve esnekliğe kadar farklı kategorilerde eğitimlerde eğlenerek gelişim yolculuğumuza devam ettik.

Eğitim ve çalıştaylardaki keyifli paylaşımları ve değerli katkıları için tüm katılımcılarımıza teşekkür ederiz.



Teknisyen Gelişim Projesi



Teknisyen Gelişim Projesi



Liderlik Pusulası Çalıştay



Liderlik Pusulası Çalıştay

2

**STILL ARSER Müşteri Günleri
Etkinliği & Dematic İş Birliği**

6 Mayıs'ta Çerkezköy Operasyon Merkezimizde düzenlediğimiz Müşteri Günleri, sektördeki bilgi ve deneyim paylaşımını güçlendirmek adına bizim için önemli bir buluşma oldu. STILL ARSER olarak birlikte çalıştığımız paydaşlarımızla sektörün ihtiyaçlarını, gelişen teknolojileri ve iş birliklerimizi geliştirme yollarını konuştuk. Etkinlik programında, uzmanlar kendi alanlarındaki deneyimlerini ve güncel gelişmeleri katılımcılarla paylaştı.

Katılımcılar, operasyon merkezimizi yakından tanıma, ürünlerimizi inceleme ve uzmanlarımızdan doğrudan bilgi alma fırsatı buldu. Geri bildirimler aldık, ürünlerimizi tanıttık ve güçlü bağlarımızı pekiştirdik. Lojistik ve otomasyon alanında dünya liderlerinden Dematic ile önemli bir iş birliğine imza attık.



3

**STILL ARSER 2025 Yılı Bayi
Toplantısı Sapanca'da Gerçekleşti**

8-9 Mayıs tarihlerinde Sapanca'da gerçekleştirdiğimiz Bayi Toplantısı'nda, Türkiye'nin dört bir yanından gelen iş ortaklarımızla buluştuk. 2024 yılı performanslarını değerlendirdiğimiz toplantımızda, başarılı iş sonuçları ve yüksek katkılarıyla öne çıkan bayilerimize ödülleri takdim ettik. Bu buluşmalar birlikte başardıklarımızı görme, geleceğe dair hedeflerimizi birlikte şekillendirme fırsatı sunuyor. STILL ARSER ailemiz, sahadaki başarısını güven, iş birliği ve ortak hedeflerle büyütüyor. Tüm bayilerimize katılımları, katkıları ve yıl boyunca gösterdikleri özverili çalışmalar için teşekkür ederiz.



BİZDEN HABERLER



Kurumsal Kimlik Kitapçığı Yayında

4

Bayilerimiz için hazırladığımız, markamızın temel değerlerini ve kurumsal duruşunu yansıtan yeni Kurumsal Kimlik Kitapçığımız tüm ekiplerle paylaşıldı.

Bu kitapçık, STILL ARSER'in iletişim dili, tasarım standartları, logo kullanımı, görsel kimliği ve marka tonunu bütüncül bir bakış açısıyla tanımlıyor. Böylece bayi ağımızın tüm paydaşları, hem dijital hem fiziksel tüm mecralarda marka kimliğini tutarlı şekilde yansıtmak ortak bir rehberle sahip oldu. Yeni kitapçığımızla birlikte iletişim dilimiz ve görsel dünyamız daha da netleşirken, marka bütünlüğünü koruma hedefimiz önemli bir adım daha ileri taşındı.



5

Orange Stars'da Türkiye'den İsimler Ödüllendirildi

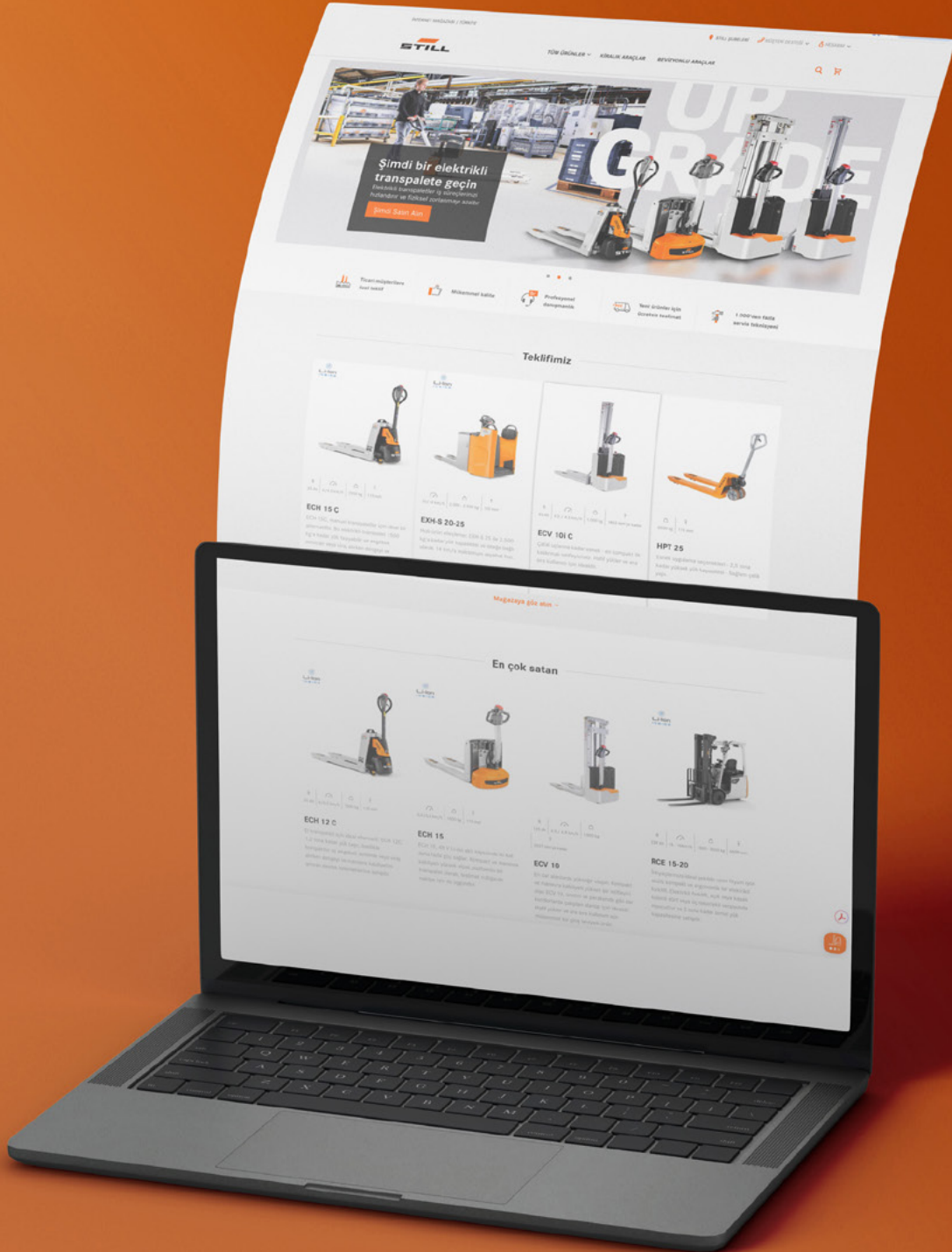
STILL'in her yıl global düzeyde düzenlediği Orange Stars ödül töreni bu yıl 25-27 Nisan tarihleri arasında Münih'te gerçekleştirildi. Üstün performanslarıyla öne çıkan Marmara Bölge Satış Müdürümüz Alperen Ertan ve bayimiz Trio Forklift'ten Erman Kırca, başarılarıyla ödüle layık görüldüler.

Törene kazanan ekip üyelerimizin eşleri de davetli olarak katıldı. Hem ödül töreninde hem sonrasındaki etkinliklerde global ekiplerle bir arada keyifli anlar yaşadık, deneyimlerimizi paylaştık.

Başarıları, azimleri ve katkıları için Alperen Ertan ve Erman Kırca'ya gönülden teşekkür ederiz!



tr.still.shop yayında!



STILL ARSER



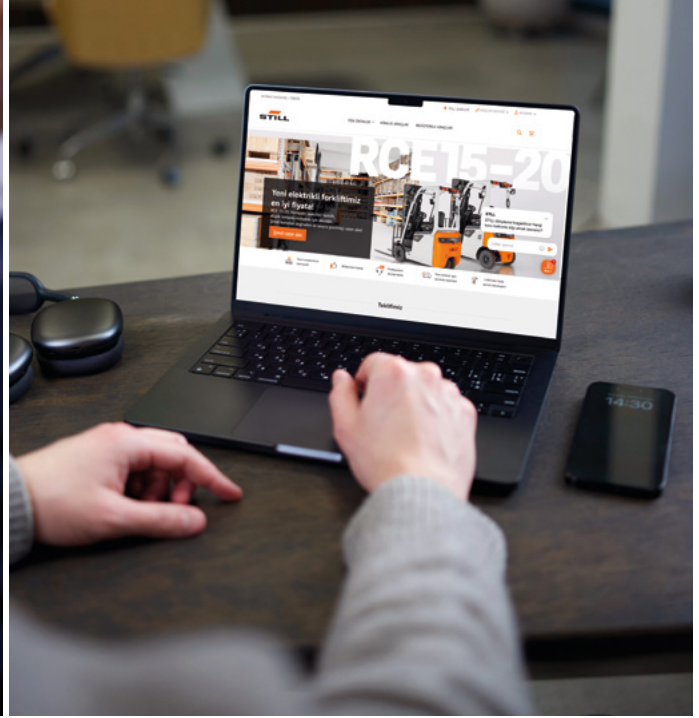
STILL ARSER'in E-Ticaret Platformu tr.still.shop Yayında

Ürün seçimini kolaylaştıran yapısı, kullanıcı deneyimini önceleyen tasarımı ve danışmanlık desteğiyle STILL ARSER'in yeni e-ticaret platformu tr.still.shop, satın alma süreçlerine hız ve netlik kazandırıyor.

İç lojistik sektöründe dijital çözümler artık iş yapış biçiminin ayrılmaz bir parçası. STILL ARSER yeni e-ticaret platformuyla bu dönüşüm sürecine güçlü bir katkı sağlıyor. Ürünleri teknik detaylarıyla sunan bu yeni yapı, aynı zamanda kullanıcı deneyimini geliştiren arayüzü, bilgiye hızlı erişim imkânı ve satış sonrası destek yaklaşımıyla da dikkat çekiyor. STILL ARSER'in sektörel bilgi birikimiyle şekillenen e-ticaret sitesi, sahadaki ihtiyaçları dijital ortamda karşılayacak şekilde tasarlandı. Dijital kanallar üzerinden kolay erişim, hızlı yanıt ve kaliteli hizmet, platformun temel yapı taşlarını oluşturuyor.

Dijitalleşen Taleplere Doğrudan Yanıt

Yeni platform son dönemde dijital kanallar üzerinden gelen yoğun talepler doğrultusunda şekillendirildi. STILL ARSER, bu ihtiyaçlara daha hızlı ve kesintisiz bir şekilde yanıt verebilmek için e-ticaret projesini hayata geçirdi. Böylece müşteriler satın alma ya da kiralama gibi süreçleri birkaç tıklamayla tamamlayabilir hale gelecek. Platformun devreye girmesiyle birlikte ürün erişimiyle ilgili birçok engel ortadan kalkarken, satış süreçlerinde de ciddi bir hızlanma sağlanacak.



Sadece Satış Değil, Bütünsel Deneyim

E-ticaret platformu STILL ARSER'in dijital dönüşüm vizyonunun stratejik bir parçası olarak konumlanıyor. Müşteri temas noktalarını dijital ortama taşıyan bu yapı, bir satış kanalı olmanın ötesinde müşteri memnuniyetini artıran bütüncül bir deneyim merkezi olarak değerlendiriliyor. Veriye dayalı süreçler, öneri sistemleri ve filtreleme gibi kullanıcıyı merkeze alan özellikler bu vizyonun temelini oluşturuyor. Bu sayede müşteri beklentilerine daha hızlı ve doğru çözümler sunulabiliyor.

Yapılandırılabilir Ürün Seçenekleri ve Hızlı Teslimat

Özellikle RCE serisi gibi yapılandırılabilir ürünler için geliştirilen esnek altyapı sayesinde kullanıcılar, forklift kapasitesinden kabin donanımına kadar ihtiyaç duydukları özellikleri seçerek kişiselleştirilmiş sipariş oluşturabiliyor. Platform hem masaüstü hem mobil cihazlara uyumlu şekilde tasarlandı. Sipariştten teslimata kadar olan tüm süreçte müşteriler dijital olarak bilgilendirilirken, hazır stoklar için sevkiyat süreci hızla başlatılıyor. Bu yapı ürün seçimini kolaylaştırmakla kalmıyor, teslimat sürelerini de önemli ölçüde kısaltıyor.

Sıfır, İkinci El ve Kiralama Seçenekleri Tek Çatıda

Yeni kanal sadece sıfır ürünleri değil, aynı zamanda revizyonlu ikinci el araçları ve kiralama opsiyonlarını da kapsıyor. Bu yönüyle farklı ölçekten işletmelere hitap eden geniş bir ürün havuzu sunuyor. Kullanıcılar STILL ARSER'in güvencesiyle

teknik detaylara hâkim olarak sipariş oluşturabiliyor. Bu çeşitlilik bütçe planlamasında esneklik arayan şirketler için cazip bir avantaj sağlıyor.

Canlı Destek ve Kolay İletişim

Platforma entegre edilen canlı destek modülü sayesinde teknik sorulara anında yanıt alınabiliyor. Mesai saatleri dışında gönderilen mesajlara da sistem üzerinden kayıt alınarak en geç bir sonraki iş günü içerisinde dönüş sağlanıyor. Kullanıcı deneyimini sadeleştiren bu yaklaşım, zaman tasarrufu sağlarken teknik destek konusunda da yüksek memnuniyet hedefliyor. Ayrıca kullanıcıların en çok ihtiyaç duyduğu konularda bilgiye kolay ulaşabilmesi için sıkça sorulan sorular bölümü de aktif olarak güncelleniyor.

Hızlı, Kolay, Güvenilir

Yeni e-ticaret platformu hız, erişim, fiyatlandırma ve destek hizmetleriyle sektörel ihtiyaçlara uyum sağlayan akıllı bir çözüm olarak öne çıkıyor. STILL ARSER'in teknolojik gücünü dijital ortama taşıyan bu sistem, iç lojistik sektöründe alışveriş alışkanlıklarını dönüştürmeye aday. Hem küçük işletmelerin hem büyük lojistik ağlarının beklentilerine cevap veren bu yapı, zamanla dijital iş yapış biçimlerinin vazgeçilmez bir parçası olmaya hazırlanıyor. STILL ARSER yenilikçi ve kullanıcı dostu bu platform aracılığıyla, sektördeki dijitalleşme adımlarına öncülük etmeyi ve müşterilerine her zamankinden daha hızlı, güvenli ve etkili çözümler sunmayı sürdürecektir.



STILL FM-X iGo, IFOY 2025'te Yılın Mobil Robotu Seçildi

İç lojistikte güvenilir otomasyon çözümleri geliştiren STILL, uluslararası alanda en prestijli ödüllerden biri kabul edilen IFOY Ödülü'nün sahibi oldu. FM-X iGo otonom reach truck, "Mobil Robot" kategorisinde ödüle layık görülerek inovasyon gücünü, erişilebilirliğini ve müşteri odaklı çözümler sunduğunu bir kez daha kanıtladı.

STILL'in endüstriyel ölçekte seri üretime taşıdığı ilk otonom reach truck olan FM-X iGo, maliyet avantajı, kolay ölçeklenebilirlik ve üstün hizmet kalitesi gibi kriterlerle uluslararası jüriyi etkilemeyi başardı. ISO 3691-4 standartlarına uygun çok katmanlı güvenlik sistemleri, dar koridorlarda yüksek kaldırma imkânı ve entegre şasi sensörleriyle bu model, depolama alanını maksimum verimle kullanmak isteyen işletmeler için güçlü bir alternatif sunuyor. Kullanımı son derece sezgisel yazılım sayesinde otomasyona yeni adım atan firmalar bile hızlıca adapte olabiliyor.

Otomasyon Çözümleri Artık Standart Üretim Seviyesinde Sunuluyor

Bugüne kadar çoğunlukla proje bazlı, uzun tedarik süreçleri gerektiren otonom araç çözümleri, FM-X iGo ile seri üretim standardına taşındı. Standart bileşenlerle donatılan model, kısa teslim süreleri ve hızlı servis avantajı sunuyor. Dijital ikiz teknolojisiyle desteklenen yeni servis konsepti sayesinde yazılım güncellemeleri ve bakım işlemleri yerinde, hızlı ve kolay biçimde yapılabilir. Lityum-iyon teknolojisi ise esnek kullanım ve her an erişilebilirlik sunuyor.



Kullanım Senaryolarına Göre Esnek Çözümler

STILL FM-X iGo, iGo otomasyon çözüm ailesinin bir parçası olarak hem bireysel taşıma süreçlerini hem de çapraz işlevli karmaşık lojistik operasyonlarını destekliyor.

iGo easy ile plug-and-play entegrasyon yapılabilirken, büyüyen ihtiyaçlara göre iGo systems üzerinden genişletilmiş otomasyon projelerine geçiş yapılabilir. Bu yapı küçük ve orta ölçekli şirketlerin otomasyona kolayca geçiş yapmasına imkân tanıyor.

STILL'in Vizyonu Ödül Töreninde Vurgulandı

Ödül töreninde konuşan STILL Pazarlama ve Marka İletişimi Kıdemli Direktörü Jan Christoph Sachse, "FM-X iGo'yu iGo otomasyon çözümümüzün önemli bir parçası olarak geliştirirken esneklik, güvenlik, hızlı erişim ve maliyet etkinliği gibi müşteri önceliklerini esas aldık. Bu ödül, ölçeklenebilir çözümlere odaklanma stratejimizin ne kadar doğru olduğunu bir kez daha göstermiş oldu," ifadelerini kullandı.

Geleceğin Lojistik Operasyonlarında Güvenlik ve Verim Öncelikli

STILL, forklift ve depo ekipmanlarının yanı sıra entegre otomasyon sistemleri ve akıllı yazılım çözümleriyle işletmelerin tüm intralojistik süreçlerini verimli, güvenli ve sürdürülebilir kılmayı hedefliyor. FM-X iGo modeli yüksek güvenlik standartları ve hızlı entegrasyon avantajıyla bugünün ve geleceğin depo operasyonlarında fark yaratıyor.



STILL ARSER ile Uzun Yıllar Birlikte Çalışmayı Hedefliyoruz

Yaşar Ertekin

Teknik Makine Kurucusu

Erdem Ertekin

Teknik Makine Genel Müdürü

“25 yıldır forklift sektöründe aynı isim ve vergi numarasıyla faaliyet gösteren az sayıda firmadan biriyiz. Bunun çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Buraya kadar getirdik. Bundan sonra daha da iyi yerlere geleceğimize inanıyorum. Hepimiz için daha iyi bir gelecek diliyorum. Temsil ettiğimiz markaya güveniyoruz. STILL ve STILL ARSER’in marka değerine dayanarak müşterilerimize verdiğimiz taahhütlerin arkasında durabiliyoruz.”

Şirketinizin kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz? Nasıl başladı ve nasıl devam ediyor?

Erdem Ertekin: Şirketimiz 1999 yılında, babam Yaşar Ertekin tarafından Kadıköy Fikirtepe’de küçük bir ofis ve atölyede kuruldu. Ben de çocukluğumdan itibaren sürecin içindeydim. Eğitim dönemimde yarı zamanlı olarak şirkette görev aldım. Eğitimimi tamamladıktan sonra 2012’den bu yana tam zamanlı olarak çalışıyorum.

Bayilik süreci nasıl gelişti?

Erdem Ertekin: Kuruluş aşamasında herhangi bir bayilik yapımız yoktu. 2003 yılında istif makineleri sektöründe İtalyan bir markanın Türkiye genelinde satış ve servis distribütörlüğüne başladık.



“

Öncelikle temsil ettiğimiz markaya güveniyoruz.

STILL ve STILL ARSER'in marka değerine dayanarak müşterilerimize verdiğimiz taahhütlerin arkasında durabiliyoruz.

”

2007'de bu marka STILL bünyesine geçti. Bu dönemde oluşan servis ihtiyacı doğrultusunda hem STILL ARSER'in talebi hem de karşılıklı iletişimimizle 2010 yılında servis bayisi olarak faaliyet göstermeye başladık. Kısa süre içinde hem satış hem de servis bayiliği sürecimiz başladı. Halen İstanbul merkezimiz ve Bursa şubemiz olmak üzere iki lokasyonda hizmet veriyoruz. Ayrıca, akü ve enerji sistemleri alanında da farklı markalarla iş birliği yürütüyoruz.

Son bayi toplantısında "Eğitim Şampiyonu" ve "Bakım Şampiyonu" ödülleri aldınız. Bu başarıyı nasıl sağladınız? Eğitim süreçlerinizden biraz bahsedermisiniz?

Erdem Ertekin: Şirketimizde sürekli eğitimin önemli bir yeri var. Ben hem yurt içinde hem yurt dışında çeşitli eğitim programlarına

katıldım. Bu sürecin faydasını hem kendi gelişimimde hem de şirketin genel başarısında gördüm. Bugün de tüm ekibimizin, yeni başlayan arkadaşlarımızın ve deneyimli çalışanlarımızın eğitimlere düzenli katılımını destekliyorum. STILL ARSER'in organize ettiği yurt içi ve yurt dışı eğitimlere katılmayı önemsiyoruz ve çoğunu kaçırmamaya özen gösteriyoruz. Sektör sürekli değişiyor, bu yüzden eğitimler hep gündemimizde. Halen zaman zaman servis operasyonlarına dahil oluyor, sahada da aktif şekilde bulunuyorum.

Şöyle söyleyeyim aslında: İşletmemizin kurulduğu dönemde burası benim çocukluğumda bisiklet sürdüğüm bir yerdi. Şu anda STILL ile beraber iki markanın satış ve servis bayiliğini yönetiyoruz.



Sizce Teknik Makina'yı sektörde farklı kılan güçlü yönleriniz nelerdir?

Erdem Ertekin: Çözüm odaklı bir yaklaşım benimsiyoruz. Uzun yıllardır birlikte çalıştığımız müşterilerimiz var ve bazılarıyla 2000'lerin başından beri sözleşmelerimizi sürekli yeniliyoruz. Bunun en önemli sebebi müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem ve çekirdek kadromuzu koruyarak yeni arkadaşlarımızla bu yapıyı geliştirmemiz. Ayrıca 2022'de pilot bayi olarak başladığımız müşteri memnuniyeti anketinde %92 memnuniyet oranına ulaştık. Bu, istikrarlı yaklaşımımızın bir sonucu.

Unutamadığınız bir satış veya servis hikayeniz var mı?

Erdem Ertekin: Eskiden birlikte çalıştığımız bir firmayla yaptığımız proje aklıma geliyor. Başladığımızda yalnızca iki araçları vardı. Zamanla 90 araca çıktık. Bir projede sabah 10'da toplantıya başladık ve akşam 5'te sözleşmeyi imzalamadan toplantıyı sonlandırmadık. O gün orada satış ekibimizle birlikte önemli bir anlaşmaya imza attık, 20 araç kiralamıştık ve bu bizim için özel bir anı oldu.

Satış sürecinde sizin için en önemli unsur nedir? Rekabet ortamında müşterilere yaklaşımınızı nasıl tanımlarsınız?

Erdem Ertekin: Öncelikle temsil ettiğimiz markaya güveniyoruz. STILL ve STILL ARSER'in marka değerine dayanarak müşterilerimize verdiğimiz taahhütlerin arkasında durabiliyoruz. Bunun yanında kendi servis organizasyonumuz, yedek parça altyapımız ve deneyimli ekibimizle müşterilerimize her konuda destek sunabiliyoruz. Satışın en güçlü yönü, markanın ve ekibimizin müşteriye güven vermesi.



“

Bulunduğumuz konumu koruyarak STILL'in yenilikçi çözümlerini müşterilerimize sunmak ve bu alanda kendimizi sürekli geliştirmek önceliğimiz.

”

“

Bayi yapısı kurma konusunda edindiğimiz ilk deneyimler ve ardından STILL ARSER ile başlayan iş birliğimiz, satış ve kiralama kanadının gelişmesinin temelini oluşturdu.

”

Bir talep geldiğinde operasyonel süreci nasıl yönetiyorsunuz?

Erdem Ertekin: Müşterinin durumuna ve taleplerine göre hızlıca aksiyon alıyoruz. Telefon ve e-posta yoluyla iletişimi bir arada yürütüyoruz. Yazılı ve sözlü iletişimin birbirini desteklemesi önemli. Ayrıca yedek parça stok seviyemiz yüksek olduğu için hızlı çözüm üretebiliyoruz. Bunun yanında müşterinin operasyonunun aksamaması için gerekli durumlarda ikame araç desteği de sunuyoruz.

Forklift dünyasında teknolojik gelişmeler çok hızlı ilerliyor. Gelecekte sektörde hangi yenilikleri öngörüyorsunuz?

Erdem Ertekin: Halihazırda yarı otomatik ve robotik özellikli araçların servis ve satışını yapıyoruz. Örneğin 3. havalimanında yarı otomatik araçlarımız hizmet veriyor. Gelecekte de otomasyon alanına

daha fazla odaklanmayı planlıyoruz. Bulunduğumuz konumu koruyarak STILL'in yenilikçi çözümlerini müşterilerimize sunmak ve bu alanda kendimizi sürekli geliştirmek önceliğimiz.

Müşterilerinize sunduğunuz özel hizmetler var mı?

Erdem Ertekin: Üç önemli projemizde, müşterinin filosundaki tüm araçları 7/24 çalışır durumda tutmakla sorumluyuz. Mobilite çözümleri, sanayi teknolojileri, dayanıklı tüketim malları, kablo, otomotiv ve enerji teknolojileri sektörlerinin lider firmaları ile uzun dönemli yürüttüğümüz projeler bizim için özel bir öneme sahip. Bu kapsamda farklı markaların ekipmanlarına da servis hizmeti sunuyoruz. Tek marka için 300'den fazla aracın yönetimini yapıyoruz. Bu kadar geniş kapsamlı projelerde müşterinin operasyonunu kesintisiz sürdürmesi bizim için temel bir öncelik.

Gelecek hedefleriniz nelerdir?

Erdem Ertekin: Öncelikle mevcut yapımızı korumak ve geliştirmek istiyoruz. Bununla birlikte STILL ARSER'in beklediği gelişim adımlarını atmamız gerekiyor ve otomasyon alanında yeni yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Gerekli alanlarda yatırım yaparak şirketimizi geleceğe hazırlamak önceliğimiz.

Aileden gelen, baba oğul birlikteliği olan bir işte çalışmanın avantajları ve zorlukları nelerdir?

Erdem Ertekin: Elbette avantajları kadar sorumluluğu da var. Ancak bugünkü deneyim ve birikimim, çocukluktan bu yana içinde olmamın bir sonucu. Bu benim için büyük bir şans. Hayatımı da bu sorumluluğa göre planlıyorum. Babamın deneyimi ve desteği de bizim için çok kıymetli.



Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

Erdem Ertekin: Bize bu fırsatı sunduğunuz için teşekkür ederim. STILL ARSER ile uzun soluklu bir iş birliği sürdürmek ve müşterilerimize değer katmaya devam etmek istiyoruz.

Aile şirketlerinde kuşak geçişi çoğu zaman zorluklar yaratabiliyor. Sizin deneyiminiz nasıl şekillendi?

Yaşar Ertekin: Aile şirketlerinde kuşak geçişi oldukça kritik bir konu. Bir yerde okuduğuma göre 100 aile

şirketinden belki sadece 10'u bu süreci başarıyla sürdürebiliyor, gerisi zamanla yok oluyor. Biz bu geçişi mümkün olduğunca sağlam bir şekilde kurmaya çalışıyoruz. Yaklaşık 5-6 yıldır, belki de daha uzun bir süredir Erdem şirketin tüm operasyonlarına aktif olarak dahil oldu. Çocukluğundan beri bu işin içindeydi zaten; şirket kurulduğundan beri burada büyüdü.

Ben de işlerin büyük bölümünü ona devrettim, devretmek durumundaydım. Çünkü nesil değişiyor ve yeni kuşak

bizim kuşağa göre teknik konularda çok daha ileri seviyede. Özellikle bilgisayar, mobil cihazlar ve yeni teknolojiler söz konusu olduğunda Erdem'in bilgisi bizi birkaç adım öne taşıdı. Bayi yapısı kurma konusunda edindiğimiz ilk deneyimler ve ardından STILL ARSER ile başlayan iş birliğimiz, satış ve kiralama kanadının gelişmesinin temelini oluşturdu.

Tüm bu süreçlerin içinde Erdem'in katkısı çok büyük oldu. Benim tek başıma yetişemediğim alanlarda şirketin ilerlemesini sağladı. Yabancı dil başta olmak üzere pek çok eksikimizi, onun vizyonu ve enerjisiyle kapattık. Eskiden elektronik konularında hep dışarıdan destek alırdık, şimdi çoğu konuyu kendi bünyemizde çözebiliyoruz. Tabii ki gerektiğinde destek almaya devam edeceğiz, çünkü her şeyi bilmek mümkün değil.

Bugün geldiğiniz noktada iş bölümünüz nasıl şekilleniyor?

Yaşar Ertekin: Ben daha çok servis tarafını seven biriyim. Teknik kökenim servis olduğu için hala o alana yakın hissediyorum. Erdem ise satış, kiralama ve diğer iş kollarını birlikte geliştiriyor.



“

STILL'in güçlü bir marka olduğuna inanıyorum ve uzun yıllar birlikte çalışmayı hedefliyoruz.

”

İkimizin bu yaklaşımı bir araya geldiğinde, şirketimizin daha sürdürülebilir, kalıcı ve dönemsel zorlukları aşabilecek bir yapıya kavuşacağına inanıyorum. Böylece şirketimizi daha ileriye taşıyacağımızı düşünüyorum.

**Bu sürecin bir parçası olarak
oğlunuzun işin başında olması sizin
için ne ifade ediyor?**

Yaşar Ertekin: Bir işi yürütmek için içten bir bağlılık, istek gerekiyor. Ben her zaman şunu söylerim: Bir insan öğrenmek istemiyorsa ona bir şey öğretemezsiniz. Eğer içinde gerçekten yapmak istiyorsa, mutlaka bir yolunu bulur. Erdem de bu isteğe sahip. Bu nedenle sürecin sağlıklı ilerlemesi mümkün oldu.

**STILL markasıyla yolculuğunuzun
geçmişi nasıl başladı?**

Yaşar Ertekin: STILL ARSER bizim için çok önemli bir marka. Aslında STILL ile

çalışmaya ARSER'den önce başladık. Kimsenin pek tanımadığı dönemlerde bile STILL ürünlerini sahada uyguluyorduk. Hatta ekipman gruplarını burada kendi bünyemizde yapıyorduk. STILL'in Türkiye'de büyümesini en başından takip ettik. Yakın bir bağımız var. STILL'in güçlü bir marka olduğuna inanıyorum ve uzun yıllar birlikte çalışmayı hedefliyoruz.

Erdem bu konuda benden çok daha aktif ve vizyoner bir bakış açısına sahip. Müşteri beklentilerini, sektör dinamiklerini yakından izliyor. 25 yıldır forklift sektöründe aynı isim ve vergi numarasıyla faaliyet gösteren az sayıda firmadan biriyiz. Bunun çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Buraya kadar getirdik. Bundan sonra daha da iyi yerlere geleceğimize inanıyorum. Hepimiz için daha iyi bir gelecek diliyorum.

“

STILL ARSER ile uzun soluklu bir iş birliği sürdürmek ve müşterilerimize değer katmaya devam etmek istiyoruz.

”



STILL ARSER'in Sunduğu Güven ve Fırsatlar Bağlılığımı Artırdı

Sinan UYAR

STILL ARSER Teknik Hizmetler ve Makine Yenileme Müdürü

“Uzun yıllar aynı şirkette çalışmamın sırrı kendimi değerli ve geliştirebileceğim bir ortamda hissetmem diyebiliriz. STILL ARSER'in sunduğu güven ve fırsatlar, bağlılığımı artırdı. Aynı zamanda ekip ruhu, karşılıklı saygı ve işin içine kattığımız bol kahkaha bu süreci anlamlı kıldı.”

Bize biraz kendinizden ve kariyer yolculuğunuzdan bahsedermisiniz?

Meslek hayatıma 1996 yılında forklift kiralaması yapan bir şirkette teknisyen olarak başladım. Zaman içinde satış temsilciliği ve servis müdürlüğü gibi farklı pozisyonlarda görev aldım. Hem teknik bilgi hem de hem de birçok teknik ve kişisel gelişim eğitimleri sayesinde de yönetim becerileri kazandım.

STILL ARSER ailesine 2010 yılında servis sorumlusu olarak katıldım. Teknik destek ve eğitim konularında görev aldım, sonrasında şirket yapılanmasında Teknik Hizmetler Departmanı'nın kurulmasıyla bu birimin yöneticiliğine atandım. Şu anda Teknik Hizmetler ve Makine Yenileme Müdürü olarak görev yapıyorum.

Departmanımda garanti süreçlerinin yürütülmesi, STILL ARSER ve bayilerimizin teknik ihtiyaçlarının belirlenmesi ve bu doğrultuda eğitimlerin planlanması, teknik destek ve otomasyon sistemlerine



ilişkin yeniliklerin uygulanması gibi sorumluluklarım var. Ayrıca müşterilerimizin talepleri doğrultusunda araçlara güvenlik ekipmanlarının entegrasyonunu da yönetiyorum. Teknolojik gelişmelerin takip edilmesi ve ilgili birimlere aktarılması gibi görevlerim bulunmaktadır.

Unutmadığınız bir anınızı paylaşır mısınız?

Hâlâ hafızamda çok net olan bir anımdan sizlere bahsetmek istiyorum. Küçük bir aracımız arızalanmıştı. Basit bir sorun gibi görünmesine rağmen çözüm bulamıyorduk. Yazılım güncellemeleri, kart değişimleri işe yaramadı. Arızayı incelerken bir mühendis sadece ölçüm adaptörünü taktı ve araç bir anda çalışmaya başladı!

Meğer sorun, o adaptörün bağlandığı soketteki küçük bir temassızlıkmış. Sorunun sebebi, tam oturmamış bir bağlantıymış. Bu olay bize, bazen en karmaşık görünen problemlerin ardında en basit nedenlerin olabileceğini bir kez daha gösterdi.

Sizi en çok zorlayan proje hangisiydi?

Türkiye’de yalnızca bir müşterimizde kullanılan iki dar koridor (VNA) aracının aynı anda arızalanmasıydı. Bu araçlar çok özel sistemlere sahipti ve arızaların tespiti oldukça zordu. Hata kodları net bilgi vermediği için doğrudan merkez Ar-Ge ekibiyle iletişime geçtik. Özel yazılımlarla doğru teşhisi koyabildik.

Ayrıca, arızalı parçalar stokta olmadığı için sabah ilk uçakla Hamburg’daki depoya giderek parçaları elden teslim aldım, öğle saatlerinde İstanbul’a dönüp montajı gerçekleştirdim. Zorlayıcı ama bir o kadar da öğretici bir süreçti.

Bu kadar uzun süre aynı şirkette çalışmanın sırrı nedir?

Uzun yıllar aynı şirkette çalışmamın sırrı kendimi değerli ve geliştirebileceğim bir ortamda hissetmem diyebilirim.



“

Forklift teknisyenliği dışarıdan bakıldığında sadece teknik bir iş gibi görünebilir ama aslında iletişim, sabır ve sürekli gelişim gerektirir.

”

Elbette zorluklar oldu ama her biri bana yeni şeyler kattı. STILL ARSER’in sunduğu güven ve fırsatlar, bağlılığımı artırdı. Aynı zamanda ekip ruhu, karşılıklı saygı ve işin içine kattığımız bol kahkaha bu süreci anlamlı kıldı.

Bu alanda kariyer yapmak isteyen gençlere ne önerirsiniz?

Forklift teknisyenliği dışarıdan bakıldığında sadece teknik bir iş gibi görünebilir ama aslında iletişim, sabır ve sürekli gelişim gerektirir.

Temel mekanik, elektrik, elektronik ve hidrolik bilgisi mutlaka olmalı. Artık araçlar çok daha teknolojik; yazılımlar, sensörler, batarya sistemleri işin vazgeçilmez parçaları haline geldi.

Problem çözme yeteneği, teknik dokümanları yorumlama, hata kodlarını analiz edebilme gibi beceriler öne çıkıyor. Eğitimlik yönü de varsa iletişim kabiliyeti, sabır ve sade anlatım da çok önemli.

Ayrıca teknik İngilizce bilgisi ve sektörü takip etmek büyük avantaj sağlar. Her arıza bir öğrenme, her çözüm bir başarıdır. Merak etmeyi, öğrenmeyi ve paylaşmayı bırakmasınlar.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Bu meslek, sadece teknik değil, aynı zamanda insani yönü de güçlü bir alan. Sabır, iletişim ve gelişime açıklık olmazsa olmazlar. Kendini sürekli yenileyen, çözüm odaklı ve paylaşımcı herkes bu alanda fark yaratabilir.

KESİNTİ YOK KAZANÇ ÇOK



STILL ARSER'DEN **Akıllı Servis Yaklaşımı:** Her Koşulda Maksimum Erişilebilirlik

Türkiye'nin dört bir yanındaki işletmeler için hızlı, planlı ve önleyici servis uygulamalarıyla sektörde fark yaratan STILL ARSER kapsamlı servis çözümleriyle, işletmelerin intralojistik süreçlerini her an sorunsuz sürdürebilmeleri için güvenilir ve esnek hizmet modelleri sunuyor.

İç lojistikte kesintisiz operasyon, yalnızca yüksek teknolojiyle değil, aynı zamanda bu teknolojinin her an kullanılabilir olmasıyla mümkün. STILL ARSER, bu vizyonla geliştirdiği kapsamlı servis çözümleriyle, işletmelerin intralojistik süreçlerini her an

sorunsuz sürdürebilmeleri için güvenilir ve esnek hizmet modelleri sunuyor. Türkiye'nin dört bir yanındaki işletmeler için hızlı, planlı ve önleyici servis uygulamalarıyla sektörde fark yaratan STILL ARSER, müşteri memnuniyetini operasyonel verimlilikle birlikte ele alıyor.

ARIZA DEĞİL ERİŞİLEBİLİRLİK ODAKLI HİZMET

STILL ARSER'e göre servis bir arıza anında devreye giren destek değildir, tam aksine, sistemin bütününe hâkim bir anlayışla sürekli ve proaktif bir şekilde işletmeleri desteklemektir. Otomasyon çözümlerinden enerji sistemlerine kadar genişleyen yeni nesil ürün yelpazesi için geliştirilen servis hizmetleri, işletmelerin yüksek verimlilik hedeflerine ulaşmasını sağlıyor. STILL ARSER'in satış sonrası hizmetler yaklaşımı, bakım beklemeyen sistemler, yedek parça temini ve hızlı müdahale kapasitesiyle işletmelerin kesintisiz çalışma taleplerini karşılıyor. Bu anlayış, özellikle zamanın kritik olduğu sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için büyük fark yaratıyor.

HER İŞLETME İÇİN ESNEK SERVİS PAKETLERİ

Farklı filo yapıları, kullanım yoğunlukları ve özel tercihler göz önünde bulundurularak geliştirilen modüler servis paketleri, işletmelere hem maliyet hem de kontrol avantajı sağlıyor. "Full Service Smart" paketi, sadece aşınma kaynaklı onarımları kapsayarak uygun maliyetli bir bakım stratejisi sunarken, gereksiz servis harcamalarının da önüne geçiyor. Böylece işletmeler yalnızca ihtiyaç duydukları hizmetleri alarak süreçlerini daha verimli yönetebiliyor. İhtiyaca özel olarak tasarlanan bu paketler, büyük endüstriyel tesislerden küçük ölçekli lojistik merkezlerine kadar her ölçekten işletmeye hitap ediyor.

ENERJİ VE OTOMASYON SİSTEMLERİNE ÖZEL UZMANLIK

Yeni servis paketleriyle birlikte enerji ve otomasyon sistemlerine özel çözümler de sunan STILL ARSER, bu alanlardaki yatırımlara profesyonel bir destek sağlıyor.

Tüm enerji sistemleri konusunda özel eğitim almış teknisyenler tarafından verilen danışmanlık ve bakım hizmetleri, sürdürülebilirlik hedeflerini desteklerken uzun ömürlü kullanım avantajı da sağlıyor. Otomasyon hizmetlerinde ise donanım ve yazılım kaynaklı kesintileri önlemek için dijital ikiz teknolojisi ve uzaktan destek çözümleri öne çıkıyor. Bu uygulamalar arıza oluşmadan önce sorunları tespit etmeyi mümkün kılarak önleyici bakım kültürünü güçlendiriyor.

HER ZAMAN YANINIZDA: YEREL VE GÜVENİLİR BİR ÇÖZÜM ORTAĞI

STILL ARSER'in servis yaklaşımı çözüm ve ortaklık temellidir. Kiralama filosu desteği, farklı marka ekipmanlarla uyumlu teknik destek, hızlı yedek parça temini gibi unsurlar sayesinde işletmeler, sistemlerini

güvenle yönetebiliyor. Yerinde hizmet anlayışıyla çalışan teknik ekipler, müşterilerin her an ulaşabileceği bir temas noktası sunuyor. STILL ARSER, Türkiye genelinde yaygın servis ağı ve deneyimli saha ekipleriyle müşterilerine uzun vadeli güven sunarken değişen ihtiyaçlara da hızla adapte olabiliyor.

İç lojistikte yüksek erişilebilirlik ve sürdürülebilir performans hedefleyen işletmeler için STILL ARSER servis çözümleri stratejik bir başarı ortağı sunuyor. Geleceğin lojistik sistemlerinde sürekliliği garanti altına almak isteyen şirketler için güvenilirlik, çeviklik ve uzmanlık; STILL ARSER'in hizmet anlayışının temelini oluşturuyor.



FM-X iGo

**IFOY
winner**

**STILL FM-X iGo, IFOY 2025'te
Yılın Mobil Robotu Seçildi**

www.still-arser.com.tr

STILL
ARSER

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

UMUT YAŞAR
Atölye Teknisyeni / Çerkezköy
Elanur
13.05.2025

SAVAŞ ÖNLÜ
Atölye Teknisyeni / Gölcük
Cihan
21.05.2025

SERBEST
KÖŞE

SAHİ

Sahi, bazen giden mi yorgundur?
Yoksa kalanlar mı eksik kalır?
Giden unuttur belki... ama kalan, her gün yeniden yaşar
Bir yanım hâlâ çocuk,
Özgür, saf, hayal kuran.
Diğer yanım, Yarı kırık bir yetişkin.

Sahi, bazen sadece bakakalır insan.
Şimdi bir soru sorsan belki, her şey anlatılır.
Ama sen artık sormuyorsun.
Ben de anlatmıyorum.
Bir bakışta kırılır insan bazen.
Bir şeylerin yanlış olduğunu biliyorum.
Söz biter, göz söyler; kalp duyar ama dünya bilmez.

Deniz Güneş
STILL ARSER Finansman Uzman Yardımcısı

Merhaba,

Yeni bir Turuncu Gündem sayısında tekrar buluşuyor olmak çok keyifli. Aslında konu belirlerken yaşadığım tek zorluk gündemin aklımızın bile alamayacağı hızla değişmesi, sürekli "Daha ne kadar şaşılabiliriz?" sorusunu sormakla geçiyor. Zihnimiz sürekli iç / dış fark etmeksizin uyarıcılarla mücadele halinde. O vakit bu sayıda zihinden yola çıkarak onun görünmez zincirlerinden biri olduğunu düşündüğüm "Kıtlık Bilinci" meselesinden bahsetmek isterim.

Nedir kıtlık bilinci? Kıtlık bilinci, bireyin kaynakları (para, sevgi, fırsat, takdir, başarı, yetenek vb..) sınırlı olduğuna ve bu kaynakların sadece kendisi ve birkaç kişiye yetecek kadar olduğuna inandığı tutkulu ama çoğu zaman kanıtsız inanışıdır. Bolluk yerine eksiklikten beslenen bu inanç insanın davranışlarını kontrol eder, ilişkilerini şekillendirir ve çoğu zaman başarısızlığa uğramasının en esaslı sebeplerindendir. İnsan zihninin bu tarafı varlığını sürdürdüğü her alanda görünmez bir zince, hiçbir zaman kazananı olmayacak bilakis kaybetmeye meyleden bir savaşın içine çekilen çürümüş bir topluma sebebiyet vermektedir. Kıtlık bilinci genel anlamda ekonomik olarak ele alınan bir kavram gibi görünse de günün sonunda insanın kendi öz saygısından götürür. Hobbes'un dediği gibi "herkesin herkesle savaşı"nın başladığı noktaya gelmek kaçınılmaz olur.

Ekonomik olarak bakıldığında kişiler, parayı sürekli bir eksiklik olarak gördükleri için aşırı tasarruf veya aşırı harcama yapma, yatırım yapmaktan, risk almaktan çekinme, gelir fırsatlarını kaçırma, elindekinin asla yeterli olmadığına inanma ve para konusunda sürekli bir endişe ve stres içinde olma halinden ötürü yaşam kalitelerinin düşmesi bu nedenlerin kaçınılmaz sonu olur. Aynı bilince sahip zihin, sürekli yetersizlik hissi ile başkalarının başarılarına odaklanma ve kendisini sürekli başkalarıyla kıyaslama, ekip çalışmasını tehdit, başkalarının gelişimi onun gerilemesiymiş gibi algılama gibi zihinsel kısırlıkta dönüp durur. Hatta çağımızın başarı hedefinin en güçlü motivasyonlarından olduğu iddia edilen "Sadece benim kazanmam ve başarılı

olmam yetmez, onun da başarısız olması gerek" gibi çürümüş bir zihniyetinde mimarlığını yapmış olur.

Kişilik üzerine derin etkileri olan bu bilinç bireyin zamanla içe kapanmasına, güvensizleşmesine ya da aşırı rekabetçi, öfkeli, hınç dolu olmasına neden olur. Sevginin veya ilginin sınırlı bir kaynak olarak görülmesinden ötürü karşı tarafa güvenmekte zorluk yaşanır. İlişkilerde kıyaslama ve rekabet eğilimi olduğu gibi tam tersi olarak da sağlıksız bağımlılıklar da geliştirebilir. Birey kendi kaynaklarının (duygusal, fiziksel) tükeneyeceği korkusuyla verici olmaktan kaçınabilir.

Karamsar bir tablo gibi görülse de kıtlık bilincini fark etmek ve onun yerine bolluk zihniyetini yerleştirmek dönüşümün anahtarı veya başlangıç adımı olabilir. Zihinsel yaşadığımız her engel bir illüzyondur. Ve illüzyonları en güzel parçalayan şey farkındalık ve paylaşımdır. Paylaşarak çoğalmak, yetkinlik çemberini genişletmek, başkalarının başarısını kutlamak, paylaşmanın ve vermenin kaynakları azaltmadığını, aksine artırdığını deneyimlemek bolluk zihniyetine geçişte sağlam adımlardır. Ama kıtlık bilincini sıfırlamakta zorlanacak olursak bu olumsuz zihniyeti ormanlara, su kaynaklarımıza, nesli tükenen canlılara, sürdürülebilirliğe karşı etik bir bilinç haline dönüştürmek; sınırlı kaynak farkındalığını tüketme yerine koruma, yarış yerine sorumluluğa dönüştürüldüğünde kıtlık bilinci bir uyarı mekanizması gibi çalışmaya başlar.

Ezcümle kıtlık bilinci kişi merkezli bencillığe hizmet ettiğinde toksikleşir. Zihin üzerine çekilmiş kadife bir perde gibidir, yumuşak durur ama ışığı keser. Perdeyi kaldırmak için konfor alanından çıkmak, paylaşmak en keskin makastır.

Lakin kollektif fayda, doğa sevgisi ve tüketim farkındalığı ile yarara dönüşen bir rehber olabilir. Nefes aldığımız sürece kendimizi iyileştirmeye, şifalandırmaya, olgunlaştırmaya her daim vakit var.

Farkındalıkla kalın, hoşça kalın!

Zeynep Tuncer

Manlift Satış Yöneticisi



STILL
ARSER

KURUMSAL BÜLTEN

TURUNCU
Gündem

**STILL**
ARSER