

AKSAM

18. YIL

OTOMOTİV & TEKNOLOJİ

future & trends

29 Aralık 2022 Perşembe / AKSAM'ın ücretsiz ekidir

■ Dijital dönüşümde yatırımlar hızlanıyor

25 Haziran 2018

Togg resmi olarak kuruldu

27 Aralık 2019

Otomobilin tanıtımı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla Gebze'de yapıldı

18 Temmuz 2020

Togg mühendislik ve üretim tesislerinin inşaatına başlandı

Haziran 2021

Togg'un Kullanıcı Laboratuvarı (User Lab) faaliyete geçti

18 Aralık 2021

Togg'un yeni logosu belli oldu

Aralık

Togg ile Farasis'in ortaklığında kurulan Siro şirketi, Gemlik'te batarya üretim tesisi kuracağını açıkladı

2022

2022 sonunda ilk seri üretim araç banttan inecek



■ Elektrikli otomobiller Satış rekoru için hazır

■ Teknolojide büyük dönüşüm start verdi

■ Yeni yılda fiber ağı genişleyecek



TÜRKİYE'NİN YERLİ OTOMOBİLİ

2023'TE

YOLLARA ÇIKIYOR



6-7 2023 YILINA OTOMOTİVDE DAMGASINI VURACAK YENİLİK TOGG OLACAK.



8 NISSAN ELEKTRİKLİ VE HİBRİT MODELLERLE İDDIALI GELİYOR



9 MG, ELEKTRİKLİ VE HİBRİT VERSİYONDAN SONRA BENZİNLİ GETİRDİ



4 HYUNDAI ELEKTRİKLİ MODELLERİYLE PAZARI BÜYÜTMİYİ PLANLIYOR



12 25 MİLYON HANEYE FİBER GETİRMEK İÇİN ÇALIŞIYOR



15 ATO ÜYELERİNE DİJİTAL HİZMET



14 VESTEL MARKA DEĞERİNİ 7 BASAMAK YÜKSELTTİ



18 7 BİN HİZMET SANİYELER İÇİNDE 61 MİLYONA ULAŞIYOR

TürkMedya

AKSAM

future & trends

YAYIN SAHİBİ

T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

MUSTAFA KARTOĞLU

YAYIN KOORDİNATÖRÜ

AYDIN TÜRKMEN

HABER KOORDİNATÖRÜ

HAKAN OKTAY

GÖRSEL YÖNETMEN

SİNAN ALEMDAR

EKONOMİ MÜDÜRÜ

YAŞAR KIZILBAĞ

EDİTÖRLER SÜMER DEMİRCİLER

SERDAR SAĞLAM

TASARIM

YUSUF KAHRAMAN

TürkMedya ANKARA TEMSİLCİSİ - **MELİK YİĞİTEL**

AKSAM ANKARA TEMSİLCİSİ - **EMİN PAZARCI**

SORUMLU MÜD. YAY. SAH. TEM. - **ÖZKAN DEMİR**

TürkMedya REKLAM

REKLAM GRUP BAŞKANI: **TÜLAY MUTLU DÖLEN**

REKLAM GRUP BAŞKAN YARDIMCISI: **MEHMET ÇELİK**

REKLAM SATIŞ DİREKTÖRLERİ:

ÖMER BİRİNCİOĞLU - GÜLOYA ALKOR

BÖLGELER REKLAM SATIŞ DİREKTÖRÜ: **ŞENER İŞCAN**

ANKARA REKLAM MÜDÜRÜ: **ÇAĞRI ÇALIŞKAN**

REKLAM TEKNİK OPERASYON MÜDÜRÜ: **ERDİNÇ GÜNEL**

REZARVASYON MÜDÜRÜ: **MİHDAT BOZTEPE**

REKLAM PAZARLAMA REKLAM REZERVASYON

Tel: (0212) 449 12 00 Faks: (0212) 482 75 81 Tel: (0212) 473 21 89-90 Faks: (0212) 481 96 17

Bu gazete basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir. Gazete 'Yaygın Süreli Yayın'dır.

AKSAM GAZETESİ: Tel: (0212) 449 30 00 Faks: (0212) 481 95 61

İSTİHBARAT: Tel: (0212) 449 32 71 Faks: (0212) 481 96 01 ANKARA: (0312) 467 50 00

"T MEDYA YATIRIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş."

Atatürk Mahallesi, Bahariye Caddesi No: 31

Küçükçekmece 34307 - İstanbul TEL: 0212 478 52 00

İMTİYAZ SAHİBİ: T MEDYA YATIRIM

SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Atatürk

Mah. Bahariye Cad. No:31

Küçükçekmece 34679 -

İstanbul TEL : 0212 478 52 00

BASKI: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez

Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna-Bahçelievler/

İSTANBUL Telefon: 0212 454 30 00

DAĞITIM: Türkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

AKSAM FUTURE&TRENDS Gazetesinde yayımlanan bütün yazı, haber, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve sair konuların her türlü telif hakkı T Medya Yat. San. ve Tic. A.Ş.'ye aittir. İzin alınmadan kaynak gösterilerek kitiaba edilemez.



Yeni Nissan Qashqai e-POWER

Şarj kablosuz teknolojisiyle elektriğin eşsiz hali.



1018 km'ye varan menzili ve şarj kablosuz teknolojisini **hemen denemelisin.**

Test sürüş talebi için QR kodu okutun.

Qashqai e-POWER'in ortalama CO₂ emisyonu 122 g/km (WLTP) ve ortalama yakıt tüketimi 5,4 lt/100km (WLTP) olup, versiyonlar arası değişiklik gösterebilir. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirlenmiştir. Menzil hesaplaması, aracın WLTP test döngüsü ortalama yakıt tüketimi (5,4 litre/100km) verisi ve modelin standart yakıt depo kapasitesi (55lt) dikkate alınarak hesaplanmıştır. Nihai menzil ve tüketim; sürüş stiline, otomobildeki yüklü ağırlığa, yol ve hava koşullarına göre değişiklik gösterebilir. Türkiye'de sunulan aksesuar ve donanım versiyonları farklılık gösterebilir. Detaylı bilgi: www.nissan.com.tr'de.



Hyundai Assan Genel Müdürü Murat Berkel (solda), Hyundai Assan Başkanı Sangsu Kim ve Hyundai Assan Satış Direktörü Jong Weon Choi

430 KILOMETRE MENZİLİ VAR

Yeni model Türkiye pazarına 72.6 kWh'lık pil paketiyle satışa sunuyor. Elektrik motoru 225 kWh (305 beygir) ve 605 Nm güç sunuyor. IONIQ 5, 72.6 kWh pil ile desteklenirken, HTRAC dört tekerlekten çekiş (AWD) sistemi de bulunuyor. Bu teknik özelliklerle beraber otomobil, 0'dan 100 km/s hıza 5.2 saniyede çıkabiliyor. IONIQ 5, bu pil kombinasyonu ve dört tekerden çekiş sistemiyle ortalama olarak 430 km bir menzile ulaşabiliyor. Araçtaki şanzıman tipi ise tek vitesli redüktör olarak sunuluyor. Ayrıca, elektrik motorun ürettiği gücün geri kazanımı için de rejeneratif fren sistemine yer veriliyor.

IONIQ 5 Türkiye'de sadece Progressive donanım seviyesiyle satılıyor. Şık ve özgün tasarımıyla yolların en dikkat çekici modellerinden olan otomobilin daha düşük güç ve daha uygun fiyatlı versiyonunun da önümüzdeki aylarda ithal edilmesi bekleniyor.

ÖZGÜN TASARIMI VE TEKNOLOJİSİYLE ÇOK İDDİALİ

Hyundai'nin yüzde 100 elektrikli ikinci modeli IONIQ 5, şık tasarımı, 4X4 çekiş sistemi, 430 km'ye ulaşan menzili ve başka elektrikli araçları çalıştıran sistemiyle dikkat çekiyor.

KONA'DAN sonra ikinci elektrikli modeli IONIQ 5'i Türkiye yollarıyla buluşturan Hyundai, elektrikli çağında hedeflerini de yükseltiyor. Markanın 45 yıl önce ürettiği ilk seri üretim modeli PONY'den ilham alınarak tasarlanan IONIQ 5, şık tasarımı kadar teknik ve konfor açısından da sınıfındaki en iddialı modellerden biri olacak. Önümüzdeki günlerde bayilerdeki yerini alacak kardeş marka KIA EV6 ile aynı genleri paylaşan IONIQ 5, Hyundai Motor Grubu'nun yeni platformu E-GMP'yi (Electric-Global Modular Platform) kullanıyor.

SINIRLARI ZORLUYOR

Türkiye'de mobiliteye bambaşka bir soluk getirmeyi amaçladıklarının altını çizen Hyundai Assan Genel Müdürü Murat Berkel, "Hyundai olarak 'Progress for Humanity' yani 'İnsanlık için İlerleme' mottosu ile müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak mobilité çözümler üretmeye ve geliştirmeye devam ediyoruz. IONIQ 5 modelimizle birlikte Türkiye'de kullanıcıların hayatını kolaylaştırmak ve üst düzey bir mobilité deneyimi sunmak istiyoruz. IONIQ 5 elektrikli modeller arasında sınırları zorlayacak ve kullanıcıların bir otomobilden çok daha fazla keyif almasını sağlayacak" açıklaması yaptı.

Hyundai'nin Tucson'dan sonra ülkemizde satışa sunduğu ikinci C-SUV model olan IONIQ 5, 4.635 mm

uzunluğu ve 3.000 mm aks mesafesiyle Tucson'dan daha büyük ebatlara sahip. Elektrikli olması dışında üretim teknikleri açısından da model en çevreci özelliklere sahip. Koltuklar, tavan döşemesi, kapı döşemeleri, zemin ve kol dayama gibi iç mekandaki donanımların çoğu, geri dönüştürülmüş PET şişeler, bitki bazlı (bio PET) iplikler, doğal yün iplikler ve ekolojik deri gibi çevre dostu ve sürdürülebilir kaynaklı malzemeler kullanılarak üretiliyor. IONIQ 5, ikinci sıra koltuklar tamamen katlandığında yaklaşık 1.587 litreye kadar bir yüklemeye alanı sunuyor. Koltuklar tam dik konumdayken 527 litre bagaj alanı sağlıyor.

BAŞKA CİHAZLARI ÇALIŞTIRIYOR

IONIQ 5'in E-GMP platformu, hem 400 V hem de 800 V şarj altyapılarını destekliyor. Platform, ek bileşenlere veya adaptörlere ihtiyaç duymadan 400 V şarjın yanı sıra standart olarak 800 V şarj

özelligi de sunuyor. IONIQ 5, 350 kW'lık bir şarj cihazıyla beraber 18 dakikada yüzde 10'dan yüzde 80'e kadar şarj edebiliyor. Otomobilde 100 km menzil elde etmek için sadece 5 dakika şarj etmek yeterli. IONIQ 5 sahipleri, diledikleri zaman elektrikli bisikletlerini, televizyonları, müzik setlerini veya herhangi bir elektrikli kamp ekipmanlarını V2L (Vehicle to load- Araç Güç Kaynağı) işlevi sayesinde şarj edebiliyor veya anında fişe takarak çalıştırabiliyor. Ayrıca IONIQ 5, sistemindeki güçlü bataryaları sayesinde başka bir elektrikli otomobili de şarj edebiliyor.



MG E-HS Şarj Edilebilir Hibrit Gerçek özgürlük seçebilmektir

Hem elektrikli hem benzinli
tek tuşla seçim sizin



Recharge yourself

#içindekigüç mg-turkey.com

DOĞAN
TREND



TÜRKİYE ELEKTRİKLİ OTOMOBİL SATIŞLARI

YIL.....ADET

2020.....844

2021.....2.864

2022.....6.214 (ocak-kasım)

2023.....55.000 (tahmin)

Togg Türkiye'nin yıldızı olmaya hazırlanıyor



■■■■ Togg CEO'su
M. Gürcan Karakaş

Seri üretimi başlayan yüzde 100 elektrikli yerli otomobilimiz Togg'un mart ayından itibaren yollara çıkmasıyla Türkiye farklı bir kulvara koşuyor. 2023'te 20 bin adet satılacak Togg ve farklı markalardan 40 model ile elektrikli pazarı 5 kat büyüyecek.

ÜLKEMİZ için 2023 yılı elektrikli otomobil pazarında tam bir dönüm noktası olacak. Ülkemizde şu anda yaklaşık 17 markanın 30 yüzde 100 elektrikli modeli satışa sunulurken 2023'te yeni geleceklerle birlikte marka sayısı en az 24'e satılan model sayısı ise 40'ın üzerine çıkacak. Bunda en büyük payı şubat ayında sipariş toplamaya başlayıp, mart ayından itibaren satılacak Türkiye'nin ilk yerli markası Togg alacak.

Türkiye'nin ilk yerli otomobili Togg'un 2023 için toplam üretim hedefi 20 bin adet. Büyük bir taleple karşılaşması beklenen Togg için, 2 bin adedi kamu olmak üzere toplam 20 bin adedin kullanı-

larla buluşması planlanıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Mobilite Araç ve Teknolojileri Yol Haritası planlarına göre 2023 yılında elektrikli araçların pazar payı yüzde 5'e, toplam araç sayısı da 75 bin adede yükselecek. Ancak sektördeki tahminler daha da yüksek. Yaşanan tedarik sorununun çözülmesiyle de çok ilgili olmak üzere 2023'te yaklaşık 550 bin adet gerçekleştirilecek binek otomobil pazarından elektrikliğin payının yüzde 10'a toplam satış adedinin de 55 bin'e yaklaşacağı tahmin ediliyor.

SUV'LAR DA BÜYÜYOR

■■■■ Togg yalnızca elektrikli otomobil pazarını değil,

her yıl katlanarak artan SUV pazarını da büyütecek. Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği'nden (ODMD) verilerine göre Türkiye otomobil pazarında ocak-kasım döneminde en çok tercih edilen gövde tipi yüzde 41,3 pay ve 208 bin 693 adetle SUV modeller olurken, sedanların payı 39,4'ten 37,2'ye düştü. C SUV sınıfında yer alan Togg ile birlikte SUV satışları daha da yükselecek.

12 DENEYİM MERKEZİ

■■■■ Deneyim merkezlerinin ilkinin Zorlu Center'da açan Togg, bu sayıyı 2023 yılı sonuna kadar 12'ye, 2025 yılında da yurt çapında toplam 35 noktaya çıkaracak.

SHELL İLE İŞBİRLİĞİ

■■■■ Şarj konusunda Shell ile iş birliği yapan Togg, Trugo'nun hedefleriyle uyumlu olarak öncelikle 400 Shell istasyonu belirledi. Bu lokasyonların 320'sinde Togg, 80'inde ise Shell & Turcas cihazların kurulumundan sorumlu olacak. 400 lokasyonda kurulacak yüksek performanslı cihaz sayısı yaklaşık 600 adet. Cihazlarda yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynağı sertifikalı hizmet verecek.

ÖNCELİK TÜKETİCİDE

■■■■ Togg'un fiyatı şubat ayında açıklanacak. İleri teknolojiye sahip bir akıllı cihaz olarak yola çıkacak Togg, içten yanmalıları dahil kendi sınıfındaki araçlarla rekabet edecek bir fiyata sahip olacak. Tüm ön siparişler Şubat 2023 itibarıyla alınmaya başlanacak. Togg'un önceliği bireysel kullanıcılar olacak. Mart sonunda trafiğe çıkmasının ardından, ortalama 18 ay sonra Avrupa'ya satılacak.





C SUV İLE REKABETTE

Türkiye'nin Otomobil Girişim Grubu (TOGG) Üst Yöneticisi Gürcan Karakaş, "Pazara çıktığımızda karşımızda elektrikli araçtan çok C segmentindeki içten yanmalı SUV araçlar olacak. Dolayısıyla bizim fiyat açısından da onlarla rekabet edebiliyor olmamız lazım" açıklaması yaptı.

MENZİL VE GÜÇTE İKİ SEÇENEK VAR

Akıllı cihazın arkadan itişli (159.9 kW) ve dört çeker (320 kW) olmak üzere 2 farklı versiyonu bulunuyor. Menzil 300 km ve 500 km'yi geçecek.

TOGG, ilk olarak piyasaya sunulacak araçta, 200 ve 400 beygir olmak üzere iki güç seçeneğine sahip olacak. Menzil ise 300 ve 500 km'den fazla olarak açıklandı. Araç dışında şirket Trugo markasıyla Türki-

ye'de kullanıcılara kesintisiz ve sorunsuz bir deneyim yaşatma hedefiyle harekete geçti. 81 ilde 600'ün üzerinde lokasyonda 1000 adet yüksek performanslı şarj cihazı kurmak için yola çıkan Togg, ilk istasyonlarını

İstanbul ve Ankara arasındaki en önemli geçiş noktası olan Bolu'nun hareketli mekânı HighWay Dinlenme Tesisi'nde kurdu. Togg, şarj etme kapasiteleri 180 kW ve 300 kW cihazlarla hizmet verecek.

Yeni bir ekosistem Togg ile kuruluyor

Togg, blok zinciri, dijital ödeme sistemleri, harita bazlı işler gibi girişimler, Meteoroloji Genel Müdürlüğü, AvaLabs, Türk Hava Yolları, Paycell, Smart-iX, Etiya, Shell, Hopi, BlindLook, Trendyol gibi şirketlerle yaptığı iş birlikleriyle bir değer ağı örüyor. Bütün bunlar otomobilin A noktasından B noktasına yolculuk yapılan bir araç olmaktan çıkıp, yeni bir hayat alanı olduğunun ipuçlarını veriyor. Üstelik bunlar yarından sonranın değil, bugünün ve yakın geleceğin teknolojileri olarak hayatımıza giriyor. Örneğin Togg, Türk Hava Yolları Miles&Smiles ile yaptığı iş birliğiyle dünyada karayolunda statü mili kazandıran ilk mobilite markası olacak.



HİBRİTLER DE ARTIYOR

2023 için toplam 55 bin adetlik elektrikli otomobil satış öngörüsündeki en büyük pay 20 bin adetlik toplam satışla yerli otomobilimiz Togg'dan gelecek. Diğer 35 bin adetlik satışın Avrupa'ya ve pazara girmeye hazırlanan Çin kökenli markaların

pazara sunduğu yeni modellerden oluşması bekliyor. Ayrıca ülkemizde hibrit otomobil satışları da artıyor. 2023 yılı için yüzde 100 elektrikli ve hibrit otomobillerin toplam pazar payının yüzde 40'a yaklaşmış, 200 bin adedi geçeceği öngörülmüyor.

TEPKİLER HIZLI VE KONFORLU

■■■■ Nissan'a özel ve şirketin Intelligent Mobility stratejisinin önemli bir bileşeni olan e-POWER sistemi, günlük sürüşü hem keyifli hem de verimli hale getirerek elektrifikasyona benzersiz bir yaklaşım getiriyor. Bu güç aktarma organını rakiplerinden ayıran en önemli nokta ise, elektrik motorunun tekerlekler için tek güç

kaynağı olması ve dolayısıyla sürücünün taleplerine anlık ve doğrusal tepki göstermesi olarak ifade edilebilir. Bu sayede e-POWER, sürücülerin geleneksel otomobillerde karşılaştıkları eksiklikleri tamamen ortadan kaldırarak dışarıdan şarj etmeye gerek kalmadan daha zahmetsiz, dinamik ve keyifli bir sürüş deneyimi sunuyor. e-POWER

sistemi ile içten yanmalı motorun optimum sıkıştırma oranı ile çalışması sağlanırken geleneksel benzinli motorlara göre daha düşük yakıt tüketimi ve CO2 emisyonu değerlerine ulaşıyor. e-POWER teknolojisi, bu özelliği ile şehrin hava kalitesini artırırken sessiz çalışan motoru ile de sürüş konforunun artmasını sağlıyor.



Kablosuz elektrikli teknolojiyle fark yaratıyor

Sınıfının en çok satan modellerinden Nissan Qashqai e-POWER, elektrikli araçlar arasında da iddialı. Markaya özgü e-POWER sistemi ile jeneratör ünitesinde bulunan 1.5 litrelik içten yanmalı motor, yalnızca elektrik üretmek için kullanılıyor.



**MARKAYA
ÖZGÜ
TEKNOLOJİYLE
GELEN SÜRÜŞ KEYFİ**

■■■■ Markaya özgü e-POWER sistemi ile jeneratör ünitesinde bulunan 1.5 litrelik içten yanmalı motor, yalnızca elektrik üretmek için kullanılıyor. Burada üretilen enerji invertör aracılığı ile bataryaya ve elektrik motoruna iletiliyor. Gaz pedalı hareket ihtiyacını elektrik motorundan aldığı için anlık performans üst düzeye çıkıyor. Ayrıca yavaşlama ve frenleme anında geri kazanılan kinetik

enerji, yeniden kullanılmak üzere bataryaya yönlendiriliyor. e-POWER sisteminin gaz pedalına gösterdiği anlık tepki, tüm sürüş koşullarında benzersiz ve heyecan verici bir deneyim sunuyor. Daha duyarlı, daha verimli ve sessiz bir sürüş için benzersiz bir elektrikli güç aktarma sistemi oluşturan e-POWER, dışarıdan şarj etmeye gerek kalmadan elektrikli sürüş deneyimi sunuyor.

SUV modelleriyle Türkiye pazarında kendine özel bir yer açan Nissan, elektrikli araçlarda da iddialı olacağını işaretlerini veriyor. "Elektriğin Yeni Yolculuğu" mottosuyla markanın geleceğini simgeleyen iki yeni model, Qashqai e-POWER ile yeni X-Trail Türkiye'de satışa sunuldu.

■■■■ Nissan Türkiye Genel Müdürü Charbel Abi Ghanem; "Benzersiz e-POWER teknolojisini ve bu teknolojiye sahip yeni modellerimiz Qashqai e-POWER ile tamamen yeni

X-Trail'i tüketicilerin beğenmesine sunarak Türkiye'de "Elektriğin Yeni Yolculuğu" nu başlatıyoruz" açıklaması yaptı. "Dışarıdan şarj etmeye gerek kalmayan kablosuz elektrikli modelimiz e-POWER ile pazarın ve tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayacak bir değer yarattığımız için gururluyuz. Türkiye'de 180 bin üzeri satış ile son 10 yılın en çok satan SUV markasıyız" diye konuşan Abi Ghanem, "Yarattığı güçlü algı ve DNA'sına sadık kalarak müşterilerimizin beklenti ve

ihtiyaçlarını karşılayacak modellerimiz ile marka bağlılığımızı artırarak devam edeceğiz. Toplam pazara baktığımızda 6. büyük otomotiv pazarı Türkiye. Bu da Türkiye pazarına duyulan heyecanı ortaya koyuyor. Sektörün ve tüketici beklentilerinin bilincinde olarak geliştirdiğimiz teknolojiler ile pazarın ihtiyacını karşılayacak benzersiz e-POWER teknolojisimize inancımız tam. Sürdürülebilir ve yenilikçi teknolojimiz ile otomotiv sektöründe fark yaratacağımız" şeklinde konuştu.

■■■■ Nissan Türkiye Genel Müdürü
Charbel Abi Ghanem





■ ■ ■ ■ Doğan Trend CEO'su Kağan Dağtekin (sağda), Doğan Trend Otomobil Markaları Genel Müdür Yardımcısı Tiber Soysal yeni modeli birlikte tanıttı.

Deneyim Noktaları 23 adede çıkıyor

■ ■ ■ ■ MG, elektrikli modellerinden sonra, şimdi benzinli modellerini yakından tanımak isteyen müşterileri Deneyim Noktaları'na davet ediyor. MG'nin Deneyim Noktaları'nı hızla artırmaya devam edeceklerini belirten Doğan Trend Otomobil Markaları Genel Müdür Yardımcısı Tiber Soysal, "MG Türkiye'deki ilk yılına 8 deneyim noktasıyla başladı, 2022 yılında ailemize dahil olan İzmir, Bodrum, İstanbul Maslak, Gaziantep, Ankara, İskenderun ve Denizli ile şu anda 15 adet Deneyim Noktamız var. 2023 yılında ise yatırımlarımıza devam ederek 23 Deneyim Noktası'na ulaşacağız" dedi. Deneyim Noktaları'na gelenler arasında 20 kişiye, gürültü engelleme özelliğine sahip BOSE QuietComfort 45 kulaklık hediye ediliyor.



MG'nin satışlarda amiral gemisi olacak

Türkiye'ye önce elektrikli versiyonla giriş yapan MG, hibritin ardından benzinli motora sahip modelle satışlarını yüksetmeyi planlıyor. Markanın amiral gemisi olacak MG HS, konfor ve güvenlik donanımıyla dikkat çekiyor.

ÜLKEMİZ pazarında Doğan Trend Otomotiv tarafından temsil edilen MG'nin elektrikli ve hibrit versiyonundan sonra turbo benzinli motora sahip yeni versiyonu da bayilerdeki yerini aldı. C SUV sınıfında rekabete katılan yeni MG HS'nin satış listesinde amiral gemileri olacağını vurgulayan Doğan Trend CEO'su Kağan Dağtekin, "Pazara iddialı bir giriş yapıyoruz. HS modelini 2 ayda 500 adet satma hedefimiz var. 2023'te üçe katlamayı hedefliyoruz. 2023'te 1500 adet sadece HS modelinden satma hedefimiz var. Hatta bu rakamların üstüne de çıkabiliriz" açıklaması yaptı. Doğan Trend Otomobil Markaları Genel Müdür Yardımcısı Tiber Soysal, 2023'te Türkiye genelinde 23 noktaya ulaşacaklarının altını çizdi. Ayda 25 yeni bayilik talebi aldıklarını belirten Soysal, "Şu anda 15 olan bayi sayımız 23'e yükseliyor. Samsun ve Trabzon 2023'te bayi ağımıza katılacak" dedi.

2023 REKOR SATIŞ YILI

■ ■ ■ ■ Satış hedeflerini daha da yükselttiklerinin altını çizen Dağtekin, "2022'de 1700 adetlik

bir toplam satış planlıyoruz. MG'nin tüm versiyonlarından 2023 yılı toplam satışı 4 bin adedin üzerine çıkacak. Tedarik sorunlarına bağlı olarak daha da yükselmesini planladığımız bu satışın yarısı elektrikli versiyondan gelecek" diye konuştu.

1.5 LT 162 BEYGİR MOTOR

■ ■ ■ ■ Diğer versiyonlara kıyasla daha büyük boyutlara sahip yeni HS, 4.574 mm uzunluk, 1.876 mm genişlik ve 1.664 mm yüksekliğiyle sınıfının da en büyük modellerinden biri. Araçta görev yapan 1.5 lt, turbo benzinli motor, 162 beygir güç ve

250 Nm maksimum tork üretiyor. 7 kademeli çift kavramalı aktarma sistemi bulunan model, sıfırdan 100 km/s hıza 9.9 sn'de ulaşmış, 100 km'deki yakıt tüketimi 7.6 lt olarak gerçekleşiyor.

Yeni MG HS, MG Pilot adı ile artık markalaşan teknolojik sürüş destek sistemi ile Euro NCAP güvenlik testinden 5 yıldız almayı başardı.

450 KILOMETRE MENZİLLİ YENİ ELEKTRİKLİ YOLDA

■ ■ ■ ■ MG markası, yeni MG4 Electric modeli ile tamamen elektrikli hatchback sınıfında da ilklere imza atmaya hazırlanıyor. MG4 Electric, MG'nin ana şirketi SAIC Motor tarafından geliştirilen yeni akıllı MSP'yi (Modüler Ölçeklenebilir Platform) temel alan ilk MG modeli olmasıyla dikkat çekiyor. MG4 Electric ilk etapta 51 kWsa ve 64 kWsa batarya kapasiteleriyle sunulurken, WLTP döngüsünde 450 kilometre menzile sahip olacak. MG4 Electric'in 2023'ün ilk çeyreğinde ülkemizde satışa sunulması bekleniyor.

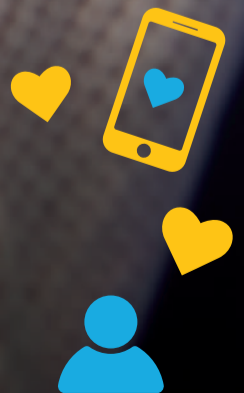




Tüm sevenler bilir. Tam 28 yıldır



ÇOK ÇEKİCİ

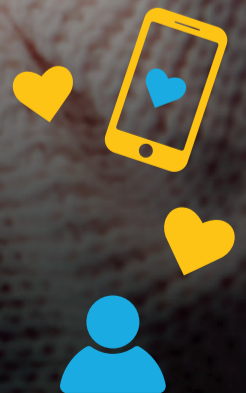




Tüm sevenler bilir. Tam 28 yıldır



ÇOK ÇEKİCİ



5G'DE ÖNEMLİ ADIMLAR ATIYORUZ

■ ■ ■ ■ Murat Erkan: Türkiye'nin Turkcell'i olarak, 5 yıldır 5G konusunda önemli adımlar atıyoruz. Örneğin Temmuz ayında İstanbul Havalimanı 5G'li oldu. Diğer operatörlerle birlikte 5G teknolojisinin test uygulamasının başlatılmasında ve 'Türkiye'nin 5G Yolculuğu'nda yerimizi aldık. Şu an havalimanındaki belirlenen bölgelerde 5G kapsamı ve altyapısını sunuyoruz. 5G servisini, telefonu 5G destekli olan ve 5G'ye abone herkes kullanabiliyor. Öte yandan bilindiği gibi Bakanlık, 5G ihalesinin 2023'te yapılacağını duyurdu. 5G teknolojisinin en büyük dönüşüm etkisini endüstri çözümlerinde göreceğiz. Dolayısıyla konu yine güçlü ve yeterli fiber altyapıya geliyor. 5G'de de öncülüğümüzü sürdürmeye kararlıyız. 5G'ye geçiş sürecinin yerlilik oranı yüksek ve doğru teknolojiyle, doğru altyapıyla, doğru alanda, doğru zamanda ve doğru maliyetle ele alınmasını önemsiyoruz. Bu konuda elimizi taşın altına koymaya devam edeceğiz.

25 MİLYON HANEYE FİBER GETİRMEK İÇİN ÇALIŞIYOR

Turkcell CEO'su Murat Erkan, 5G ve fiber konusunda çalışmalarını daha yoğun bir şekilde sürdüreceklerini belirterek, "Gerçek fiberin sağladığı imkanların ülkemizdeki 25 milyon haneye ulaşabilmesi için yatırımlarımız hız kesmeden sürecek" dedi.

TURKCELL CEO'su Murat Erkan geçtiğimiz yıla ilişkin değerlendirmesinde zorlu yılda Turkcell olarak verdikleri hizmetleri anlattı, ayrıca önümüzdeki yılın hedefleri konusunda bilgiler verdi. Yaşanan küresel krizlere dikkat çeken Erkan, "Sektörümüzü ilgilendiren teknolojide çip tedariki, yılın son çeyreğinde global teknoloji şirketlerinin toplu iş çıkarmaları ve buna benzer sorunlarla çoklu kriz ortamına tanıklık ediyoruz. Yıl genelinde ülkemizin farklı bölgelerinde ne yazık ki yangın, maden faciası, deprem ve terör saldırıları gibi vahim olaylarla karşı karşıya kaldık. Turkcell olarak, elim olayların yaralarını hızlıca sarabilmek için vatandaşlarımıza yardımlarımızı sürdürdük. Öte yandan hem bireysel hem de kurumsal müşteri ihtiyaçlarının merkezinde geniş yelpazede dijital hizmetler sunmaya devam ettik. Güçlü öngörü kabiliyetimiz sayesinde 2022'nin ülkemiz, bölgemiz ve tüm dünya için zorlu bir yıl olacağını tahmin ederek bu doğrultuda planlarımızı yapmıştık" ifadelerini kullandı.

■ ■ ■ ■ Erkan sözlerini şöyle sürdürdü: "2022 yılında dijitalleşme ve dönüşüm kavramları ile bu alandaki yatırımlar hemen her sektörde ön planda olmaya devam etti. Öte

yandan sektörel anlamda 5G ve altyapı alanındaki çalışmalar ivme kazandı. Küresel ekonomik riskler bir tarafa, dijitalleşmenin doğal sürecinin bir sonucu olarak, tüm iş süreçlerinde erişilen maliyet faydalarıyla birlikte şirketlerde yatırımlar sürdü. Dünyanın ilk dijital operatörü olarak, hayatın her alanını kolaylaştıran teknolojik ürün, servis ve hizmetlerimizle tüketicilerin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunuyoruz. Hayatın her alanında geliştirdiğimiz dijital servis, hizmet ve çözümlerimizi; erişilebilir kültür-sanat, kapsamlı sürdürülebilirlik ve eşitleyici sosyal sorumluluk projelerimizle bütünleştirerek toplumsal, finansal ve operasyonel anlamda verimli bir yıl geçirdik. Altyapıda her yere erişim için artırdığımız yatırımlarımızı; kurumsal ve bireysel müşterilerimize sunduğumuz kapsayıcı dijital hizmet ve servislerimizi 2022 yılında da geliştirerek dijital Türkiye hedefimize emin adımlarla ilerledik."

GÜÇLÜ PERFORMANS

■ ■ ■ ■ Turkcell Grubu olarak güçlü bir üçüncü çeyrek performansı yakaladıklarını belirten Erkan, "2022 yılının üçüncü çeyreğinde geçen

yılın aynı dönemine oranla yüzde 57 artışla 14,7 milyar TL gelir elde ettik. Turkcell'in üçüncü çeyrek net kârı ise yüzde 68 artarak 2,4 milyar TL'ye ulaştı. Operasyonel tarafta 2019'da başlattığımız 'her yıl 1 milyon yeni müşteri' hedefimiz doğrultusunda 1 milyon yeni müşteriye daha ulaşarak yılın ilk 9 ayında 2,2 milyon net müşteri kazanımı sağladık. Son 10 yılda fiber altyapıya 7,6 milyar TL yatırım yaptık; Üçüncü çeyrekte 240 bin,

yılın ilk 9 ayında ise 711 bin yeni hane erişimiyle toplam fiber hane erişiminde 5,2 milyona ulaştık. Son rakamlar itibarıyla yılın ilk 9 ayında 176 bin yeni kazanımla toplamda 2,1 milyon fiber müşteriye ulaştık. Türkiye'yi dijital dönüşümde ve bilgiye erişimde lider ülkelerden biri yapmak; gerçek fiberin sağladığı imkanların ülkemizdeki 25 milyon haneye ulaşabilmesi için yatırımlarımız hız kesmeden sürecek" şeklinde konuştu.

ilk günden beri Togg'a destek oluyoruz

■ ■ ■ ■ Erkan: 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nda banttan indirilen gözbebeğimiz Togg'dan da bahsetmek istiyorum. Türkiye'nin ilk yerli otomobili olarak elektrikli araç tasarımı ve mobilitede ülkemiz adına önemli ve güçlü bir hamle. Turkcell olarak biz de deneyimimiz, bilgimiz ve vizyonumuzla ilk günden beri Togg'a destek oluyoruz. Biz bir dijital operatör ve dijital endüstri hizmetleri şirketi olarak, kendimizi küresel mobilite markamız

Togg'un doğal paydaşlarından biri olarak gördük. Togg'un dijital ekosistemindeki tüm ödeme hizmetleri, güçlü ve dinamik altyapıya sahip Paycell'le olacak. Paycell ve fizy entegrasyonlarımız, yapay zeka temelli teknoloji geliştirme faaliyetlerimiz ile Togg'un konsolunda yer alacak. Togg sadece bir otomobil değil bir 'akıllı cihaz', dolayısıyla ülkemiz de katma değerli ekonomimiz ve mobilite için güçlü bir dönüşümün başlangıç noktası.

**TURKCELL
CEO'SU
MURAT ERKAN**





Kayıp bavul takibi, sesli bilet kesimi

■ ■ ■ ■ 15 bin çalışanıyla sektörün en büyük şirketleri arasında yer alan Turkcell Global Bilgi, geçen sene 1.8 milyar TL satış gelirin'e ulaştı. Şu anda Türkiye, Romanya, Ukrayna, Azerbaycan, Kıbrıs'ta faaliyette olan şirket 13 dilde hizmet veriyor. Bu yıl sektöre paralel olarak yüzde 35-40 büyüme planları yapan firma, özellikle Türk havacılık sektörüne sunduğu hizmetlerle memnuniyet oranının ciddi oranda artırıyor. Firmanın IVR teknolojisiyle yolcular hiç müşteri temsilcisine bağlanmadan dijital asistanlara sesli mesaj verip rötar bilgisini öğrenebilecek ve ya biletini değiştirebilecek. Şirketin sunduğu hizmetler havalimanı yoğunluğunun azaltılmasında önemli rol oynuyor. Kayıp eşya takibi, şehir içi transferlerin ayarlanması, üyelik yenileme vb. süreçler yönetiliyor.

2 bin işi robota yaptırdı yüzde 30 tasarruf ettirdi

15 milyar TL büyüklüğe sahip Türkiye çağrı merkezi sektörü dijitalleşerek büyüyor. Sektörde yüzde 20 pazar payına sahip Turkcell Global Bilgi, 2 bin işi robotlara yaptırdı şirketlere yüzde 30'a varan oranlarda tasarruf ettirdi.

HER yıl kaybolacak meslek grupları arasında gösterilen çağrı merkezi müşteri temsilciliği, hayata geçirilen yeni teknolojilerle aksine büyüyor. Pandemi döneminde uzaktan çalışmanın etkisiyle yüzde 41 büyüyen sektör, 2021'de 15 milyar TL'lik hacme ulaştı. Robotik Süreç Otomasyonu (RPA), İnteraktif Sesli Yanıt Sistemi (IVR) Konuşma Analitiği (Speech Analytics) gibi teknolojiler sayesinde artık tekrar gerektiren angarya işler robotlar tarafından yapılıyor, müşteri temsilcileri (MT) çok daha verimli çalışabiliyor. Robotlar telekomünikas-

yon, bankacılık, perakende, e-ticaret başta olmak üzere çağrı merkezi hizmeti alan işletmelerin gelirlerini artırıyor, toplam satın alma maliyetini düşürüyor ve müşteri deneyimini iyileştiriliyor.

VERİMLİLİĞİ ARTIRIYOR

■ ■ ■ ■ Yakın gelecekte yapay zeka tabanlı uygulamaların daha fazla yaygınlaşacağına dikkat çeken Turkcell Global Bilgi İş Geliştirme ve Müşteri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sadık Demirci,

"Robotlar, insanların elinden mesleklerini değil, rutin olan, zaman alan, maliyet gerektiren ve süreci yavaşlatan işlerini alıyor. Böylelikle süreç daha verimli hale geliyor. Örneğin bizim Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz RPA teknolojisiyle şu an 700 robotumuz 2 binden fazla farklı işi kendi operasyonlarımızda üstlenmiş durumda, ayrıca 200'ü aşkın robotumuz da müşterilerimizin kendi bünyelerinde yaklaşık 600 farklı işi gerçekleştiriyor. Böylece 100'ü aşkın müşterimiz yüzde 30'a varan oranlarda tasarruf edebiliyor" dedi.



Teknik destek ve satış eğitimi

■ ■ ■ ■ Telsell ile sahada erişimi zor olan küçük ölçekli bakkal, market, kafe gibi farklı işletmelere Turkcell Global Bilgi'nin çağrı merkezi, görüntülü görüşme, anlık mesajlaşma ve robotik süreç otomasyonu (RPA) gibi dijital hizmetlerini kullanarak ulaşıyor. İşletmeler sunulan satış hizmetinin yanı sıra teknik destek ve satış eğitimi desteğini de dijital kanallardan alabiliyor.

TURKCELL GLOBAL BILGI İŞ GELİŞTİRME VE MÜŞTERİ YÖNETİMİNDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI SADIK DEMİRCİ

Köydeki bakkallara tel-sell'le ulaşıyor

■ ■ ■ ■ Havayolları için bir yılda 750 bin bilet kesen Turkcell Global Bilgi, yılda 3.3 milyon kişiyi arayıp bankalar için tahsilat yaptı. Online ve sesli hizmetlerine her geçen gün yenilerini ekleyen firma, hızlı tüketim ürünü satan plasiyerlerin işini kolaylaştırmak için telefonla satış (tel-sell) hizmetini başlattı. Gazlı içecek sektöründe faaliyet gösteren Coca Cola için tel-sell hizmeti verdiklerini anlatan Sadık Demirci, "Normalde plasiyerler

bakkalla ve bayilere gidip sipariş alır. Ama bazen ülkenin uç noktalarındaki küçük cirolu işletmelere ulaşmak çok vakit alıyor. Bu sorunu ortadan kaldırmak için telefonla sipariş hizmetini başlattık. Biz şu an günde 120 noktaya telefonla ulaşım sipariş alıyoruz. Plasiyerlerin işini kolaylaştırıyoruz. Verdiğimiz bu hizmet ile Uluslararası Müşteri Deneyimi Ödüllerinde (ICXA) 1'inci olarak başarılarımızı da belgelemiş olduk" dedi.





VESTEL CEO'SU
TURAN ERDOĞAN

Yüksek teknolojiye yüksek yatırım

■ ■ ■ ■ Yüksek teknoloji odaklı üretimi ve rekabetçi fiyatlarıyla dünyanın dört bir yanında TV'leriyle tüketiciye ulaşan Vestel, 2022'nin ilk günlerinde ABD merkezli Xperi Holding ile stratejik iş birliğine gitti. Bu iş birliği çerçevesinde, Vestel markası da dahil olmak üzere, lisanslı ve OEM markaları için DTS Play Fi sistemli ürünler üretilecek. Vestel ayrıca, küresel ölçekte sektörün kalbinin attığı dünyanın en büyük tüketici elektroniği fuarı IFA Berlin'de Xperi Holding ile bir iş birliği anlaşması daha imzaladı. Anlaşmaya göre Xperi iştiraklerinden TiVo, Vestel'in ürettiği televizyonlarıyla kullanıcıya sunulacak. Vestel aynı zamanda bu yıl Tüketicilere güvenli ve birlikte çalışabilir bir bağlantılı ev ekosisteminde daha fazla seçenek sunma misyonuyla 2021'de kurulan Home Connectivity Alliance üyesi oldu. HCA'nın Yönetim Kurulu Üyesi olarak uluslararası standartların gelişimine doğrudan katkı sunan Vestel, akıllı ev ekosistemlerinin gelişimi için sorumluluk alıyor.

VESTEL MARKA DEĞERİNİ 7 BASAMAK YÜKSELTİ

Büyümesini 2022'de de devam ettiren Vestel, marka değerini 7 basamak yükselterek 720 milyon dolarlık değerlemeye ulaştı. Şirket 24'üncü kez ihracat şampiyonu olmayı başardı.

VESTEL, ülke ekonomisine değer katma yolunda üretim, istihdam ve ihracatta sürdürülebilirliği sağlamaya devam ediyor. Vestel'in başarı grafiği; teknoloji, inovasyon ve ihracat odaklı sürdürülebilir iş modeli sayesinde istikrarlı bir seyir izliyor. 2022 yılında 24'üncü kez sektörünün ihracat şampiyonu olan Vestel, Türkiye geneli ihracat sıralamasında da 5'inci oldu. Vestel CEO'su Turan Erdoğan,

"Global sağlık krizi, tedarik zinciri ve hammadde kaynaklarına erişimde yaşanan sorunlar, küresel enflasyonist baskı gibi zorluklarla geçen 2022 yılını riskleri bertaraf ederek tamamlamayı başardık ve gücümüzü koruduk. Avrupa TV pazarının ilk 3, beyaz eşya pazarının ise ilk 5 üreticisinden biri olarak, ihracatçı şirket olma özelliğimizin olumlu etkilerini yaşadık. İç pazarda tüketici ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan ürün ve hizmetlerimizle pazar payımızı artırırken, marka değerimizde büyük yükseliş sağladık. Brand Finance'in 2021 yılı için yaptığı "Türkiye'nin En Değerli Markaları Araştırması"nda bir önceki yıla göre 7 sıra birden yükselerek 4'üncü olduk ve marka değerimiz 720 milyon dolar ol-

rak açıklandı" ifadelerini kullandı.

YENİ İŞ STRATEJİSİNİ AÇIKLADI

■ ■ ■ ■ Vestel bu yıl ilk kez entegre iş stratejileri ve sonuçlarını açıkladığı entegre raporlarını yayınladı. Belirlenen yeni vizyon; hayatı kolaylaştıran, erişilebilir ve akıllı ürünleriyle toplumsal ve çevresel fayda yaratan bir teknoloji şirketi olmak.

Yeni nesil girişimlere destek

■ ■ ■ ■ CEO Erdoğan: Ar-Ge çalışmalarımızda çevresel ve sosyal fayda yaratan ürün ve hizmetler sağlıyoruz. Tüketici elektroniği ve beyaz eşya sektörlerindeki deneyimimiz ve güçlü teknolojik altyapımız ile yeni iş modellerine ve iş alanlarına yatırım yapıyoruz. Ayrıca, akıllı fabrika gibi konularda çalışmalarda bulunan yeni nesil girişimlere kurumsal yatırım şirketimiz Vestel Ventures aracılığıyla destek oluyoruz."

Teknolojinin gücüyle tüm değer zincirinde insan odaklı dönüşümü gerçekleştirmek, net sıfır emisyonlu ekonomiye geçiş için yenileyici iş modelleri kurulumak ve dönüşel ekonomiyi benimsemek, çevresel ve sosyal fayda yaratarak, geleceğin ihtiyaçlarını karşılayan ve hayatı kolaylaştıran çözümler üretmek, Vestel'in ana stratejisinin alanlarını oluşturuyor.

İHRACAT ODAKLI MODEL

■ ■ ■ ■ Erdoğan, "Benimsediğimiz ihracat odaklı büyüme modeli çerçevesinde önümüzdeki dönemde yatırımlarımızı ve yurt dışı iş birliklerimizi artırmayı hedefliyoruz. Avrupa pazarındaki gücümüzü artırırken özellikle beyaz eşyada Kuzey Amerika, Güney Amerika, Orta Doğu ve Güney Afrika gibi dünyanın birçok başka bölgesinde de etkinliğimizi artırmak üzere çalışıyoruz. Kuzey Amerika'da açmayı planladığımız satış ofisiyle başta ABD

olmak üzere bölgedeki faaliyetlerimizi büyütmeyi hedefliyoruz. Önümüzdeki birkaç yıl içinde kademeli olarak yapılacak 160 milyon euroluk yatırım ile beyaz eşyada üretim kapasitemizde artış yaratacağız" diye konuştu.

158 ÜLKEYE ULAŞIYOR

■ ■ ■ ■ Dünyanın önde gelen teknoloji şirketleri ile imzaladığı lisans anlaşmaları ile Vestel, ürünlerini dünyanın 158 ülkesine ulaştırırken, geleceğin en önemli sektörlerinden elektrikli araçların şarj noktalarında kullanılan EVC pazarını da domine etmeye başladı. Vestel, 2022 yılının Mart ayında Eneco eMobility ile EVC anlaşmasına imza attı. İş birliği ile Eneco eMobility, Belçika, Hollanda ve Lüksemburg'dan Vestel EVC'lerinin kurulmasını gerçekleştirecek. Erdoğan, "Vestel olarak elektronik ve beyaz eşya sektörlerinde yüksek teknoloji ile üretim yapıyoruz. Bunun yanında elektrikli bisiklet gibi elektrikli araçlar için de batarya, elektrikli otomobiller için ise şarj üniteleri üretip ihraç ediyoruz. Bu gruptaki ürünler Vestel'in katma değerli ihracatı için kritik önem taşıyor. Yerli bisiklet bataryası üretim ve ihracatına ek olarak bugün dünyada küçük ev aletleri trendlerinde önemli bir yer tutan, tüketicinin yoğun talep gösterdiği şarjlı dik süpürge ürünü için de batarya üretimine başladık. İlk yerli bataryalı dik süpürgeyi ürettik. Yine tasarım ve üretimi tamamen Vestel kaynaklarıyla yapıldı. Bu gelişmeyle birlikte katma değeri yüksek ihracatta Vestel'in payı artacak. Gaziemir Serbest Bölge'de yer alan fabrikamızda gerçekleştirdiğimiz batarya üretimimiz Vestel'in büyümesine ivme kazandıracak. Geldiğimiz noktada teknoloji şirketi olma hedefimize ulaştık" dedi.





SEKTÖREL TEŞVİK VE DESTEKLER ATONET'TE

■ ■ ■ ■ Ankara Ticaret Odası ile anında iletişim imkânı sağlayan ATONET uygulaması ile ATO üyeleri "ATO'ya İlet" bölümü ile doğrudan ATO Başkanı'na veya bağlı olduğu Komite'ye veya genel olarak Ankara Ticaret Odası'na ulaşabiliyor. Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi ve Resmi Gazete bilgilerine de ATONET üzerinden kolayca erişim sağlayan ATO üyeleri, faaliyet gösterdikleri sektörlerle yönelik TÜBİTAK, KOSGEB, Kalkınma Ajansı gibi farklı kurum ve kuruluşların verdiği teşvik ve hibelerden sanayiler içinde haberdar olup başvuru yapabiliyor. ATONET'te sektörel bilgilendirme, fuar takvimi, nitelikli pazar ve sektör araştırmaları da yer alıyor. ATONET uygulamasında bulunan Ankara'daki sektörlerin coğrafi dağılımını gösteren "Başkent Sektörel Dağılım Haritası", işletme açmadan önce araştırma yapmak ve doğru lokasyonu belirlemek isteyen girişimcilere yol gösteriyor. ATO üyeleri yine ATONET uygulamasından firmaları takibe alarak, kanuna uygun halka açık verilerine anında ulaşabiliyor.

ATO üyelerine dijital hizmet

Ankara Ticaret Odası 'ATONET Üye Hizmet Platformu' ile e-devlet üzerinden hizmet veren ilk oda oldu. Üyeler uygulamaya girerek randevu ve vezne işlemleri gibi hizmetleri alabilecek.

ANKARA Ticaret Odası'nın (ATO), üyelerinin iş ve işlemlerini kolaylaştırmak amacıyla Oda hizmetlerini tek çatı altında bir araya getirdiği "ATONET Üye Hizmet Platformu", ATO'nun dijitalleşme hamleleri arasında yerini aldı. Ankara Ticaret Odası, ATONET mobil uygulaması ile üyelerine e-devlet şifresiyle erişebilecekleri dijital hizmeti sunan ilk Oda oldu. Pandemiyle birlikte dijital dönüşüme hız veren Ankara Ticaret Odası bu süreçte hizmetlerinin büyük bölümünü elektronik ortama taşıdı. 2020 yılında çalışmalarını başlattığı "ATONET Üye Hizmet Platformu" nu ise iki yılı aşkın süre yürüttüğü yoğun ve kapsamlı çalışmanın ardından 2022 yılının Haziran ayında üyelerinin kullanımına sundu. ATO Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran, ATONET uygulamasını 26 Eylül 2022 tarihinde düzenlenen basın lansmanıyla üyelerine duyurdu.

KAPSAMLI BİR UYGULAMA

■ ■ ■ ■ Baran, Cumhuriyetin 100'üncü yılının kutlanacağı 2023'ün aynı zamanda Ankara Ticaret Odası'nın kuruluşunun da 100'üncü yılı olduğunu belirterek, "Başkentimizin ticaretini bilgi ve teknolojiyle buluşturup daha ileriye taşıyarak ülkemiz ekonomisine katkı sağlamayı sürdür-

ceğiz. Cumhuriyetimizin Başkentinin Ticaret Odası olarak öncü ve ilklerin odası olmaktan gurur duyuyoruz" dedi. Ankara Ticaret Odası'nın "ATONET Üye Hizmet Platformu" ile bugüne kadar gerçekleştirdiği dijital dönüşüm uygulamalarını taçlandığını ve ticarete dijital çağı başlattığını belirten ATO Başkanı Baran, "ATONET çok geniş ve kapsamlı bir uygulama. Üyelerimiz de yoğun ilgi gösteriyor. Dijital çağda zaman ve bilgi çok kıymetli. Şirket iş ve işlemlerini ATONET üzerinden gerçekleştiren üyelerimiz vakitten ve nakitten kazanıyor" dedi. Baran, ATONET'i daha geliştirerek, teknik olarak güçlendirmek için çalışmalarına devam ettikleri bilgisini de verdi.

HIZLI VE KOLAY ERİŞİM

■ ■ ■ ■ ATONET uygulaması ile ATO üyeleri, ATO Hizmet Binası'na gelmeden, e-devlet üzerinden giriş yaparak, 7/24 e-belge, online başvuru, randevu, vezne işlemleri, bilgi güncelleme talebi, harç iade talebi, sigorta şirketlerinin acentelik başvuruları, kapasite raporları, ekspertiz raporları, iş makinesi tescili, Türk malı, yerli malı belgeleri, NACE kodu değişikliği gibi onlarca hizmeti elektronik ortamdan alabiliyor. Yine uygulama ile ATO üyeleri Türkiye Tica-

ret Sicili Gazetesi ve Resmi Gazete bilgileri ile teşvik ve hibe, sektörel bilgilendirme, fuar takvimi, pazar ve sektör araştırmaları bilgilerine erişim sağlıyor. Ankara Ticaret Odası üyelerinin, ister portal isterse cep telefonlarına indirdikleri mobil uygulama üzerinden e-devlet şifreleri ile kolayca giriş yapabildiği "ATONET Üye Hizmet Platformu" na e-devlet üzerinden giriş yapıyor olması güvenlik açısından önem taşıyor, farklı bir kullanıcı adı ve şifre oluşturulmasına gerek duyulmaması da üyelere kolaylık sağlıyor.

İŞLEM BAZINDA YETKİLENDİRME

■ ■ ■ ■ ATONET uygulaması üye işletmelerin çalışmalarına da kolaylık getiriyor. Firma yetkilisi, zamanı olmayıp da kendisi yerine işlemleri yapmasını istediği bir veya birkaç kişiyi uygulama üzerinde yetkilendirerek işlemleri yürütmelerini sağlayabiliyor. Örneğin, firma yetkilisi bir çalışanını evrak takibi konusunda yetkilendirirken, muhasebecisini de ödeme işlemleri konusunda yetkilendirebiliyor. ATONET uygulamasının kolaylığı bununla da kalmıyor. Firma yetkilisi, kendi adına yetkilendirdiği kişilerin yaptığı işlemleri tercihine göre e-posta veya mobil telefonuna gönderilen bildirimlerle takip edebiliyor. ATONET uygulaması, ATO üyelerine bilgilerini online olarak anında güncelleme, harç iade talebi gerçekleştirme ve belge doğrulama imkanı da sağlıyor.

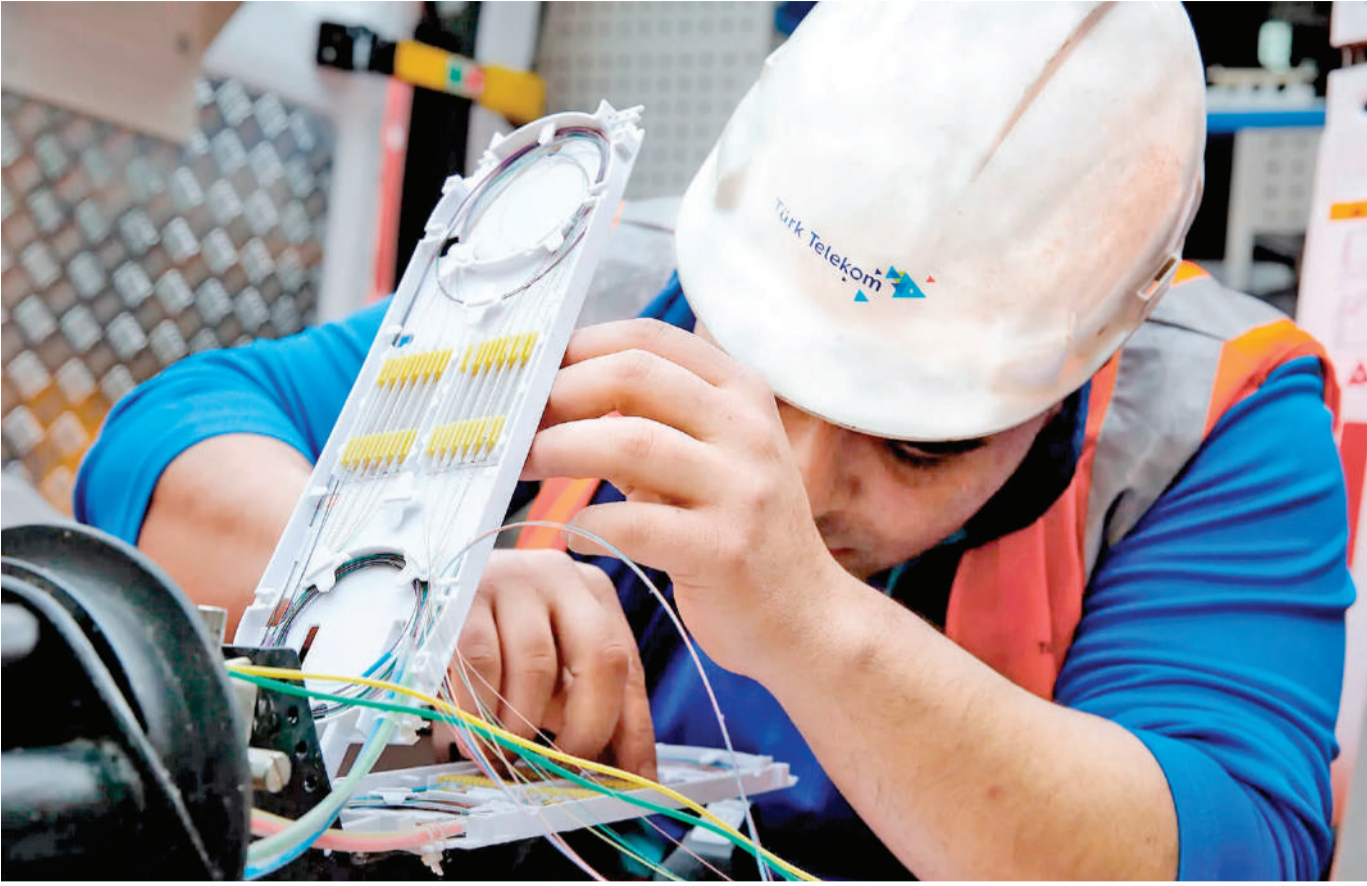


YASAL MEVZUATIN TAMAMINI KAPSIYOR

■ ■ ■ ■ Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın On Birinci Kalkınma Planı'nda yer alan kamu kurumlarında açık kaynak kodlu yazılımların kullanılması öncelikli hedefi doğrultusunda bütün bileşenleri açık kaynak kod teknolojileri üzerine inşa edilen ATONET uygulaması yasal mevzuat çerçevesinde dijital olarak yapılabilecek tüm işlemleri kapsıyor.



ATO YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÜRSEL BARAN



TÜRKİYE YÜZYILI'NA YENİLİKÇİ TEKNOLOJİ

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın açıkladığı 'Türkiye Yüzyılı' vizyonuna üretecekleri teknolojilerle hazır olduklarını ifade eden Türk Telekom CEO'su Umit Önal, "Çağa yön veren ülke olmaya giden bu yolculuk yerli ve millî üretim hamlesiyle gerçekleşecek" dedi.

GÜNÜMÜZDE gelişime açık sektörlerin başında telekomünikasyon geliyor. Özellikle pandemi döneminde büyük bir dijital dönüşümün yaşandığı alanda, rüzgârı arkasına alan firmalar her geçen gün yeni bir başarıya imza atıyor. Teknolojinin, insan hayatına bu denli güçlü ve doğrudan etki ettiği başka bir dönem daha olmadığına dikkati çeken Türk Telekom CEO'su Umit Önal, "Yeni dünyanın gereksinim duyduğu hızlı ve kesintisiz iletişim ihtiyacını karşılayan telekom endüstrisi; 5G, akıllı şehirler, otonom sistemler, bulut tabanlı platformlar, sanal ve artırılmış gerçeklik gibi teknolojilerin uygulanmasına imkân veren altyapıları sağlayarak birçok sektöre destek oluyor" diye konuştu.

VERİ GÜVENLİĞİ ÖNEMLİ

Aynı zamanda, bugün en değerli varlığı haline gelen 'veri'yi koruma ve saklama görevini de üstlendiğini anlatan Önal, ekonomi ve güç mücadelelerinin bile teknoloji üzerinden yapıldığı günümüzde, veriyi doğru sınıflandıran, kesintisiz ve hızlı bir şekilde aktarmayı başaran ulusların, geleceğin lideri ve yükselen gücü olacağına işaret etti.

Veri önem kazanırken onu korumanın da kritik bir konu hâline geldiğini söyleyen Önal, bu durumun telekom sektörünü daha da stratejik bir noktaya taşıdığını ifade etti. "Günde 300 binin üzerinde kötü niyetli yazılımın geliştirildiği, tek bir dokunuşla büyük risklerle karşı karşıya kalınan siber dünyada, dışa bağımlılığı kabul etmemiz mümkün olamaz" diyen Önal, tam da burada sektörlerine, ülkenin verisini yerli ve millî unsurlarla güvenli bir şekilde saklamak, korumak ve taşımak gibi bir sorumluluk düştüğünün altını çizdi.

ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR

Yine aynı nedenlerle, 5G'ye geçiş için gerekli olan 'yerli ekosistemi' kurup geliştirmeyi, millî bir güvenlik unsuru olarak nitelendirdiklerini belirten Önal, "Dijital dönüşüm ekseninde böylesine gelişmelerle adım attığımız bu çağın, Cumhuriyetimizin 100. Yılına denk gelmesi, kuşkusuz Türkiye için çok önemli fırsatları beraberinde

getiriyor. Cumhurbaşkanımızın 'Türkiye Yüzyılı' vizyonu dahilinde altını çizdiği gibi, "çağa yön veren ülke olmaya giden bir yolculuk" içinde yenilikçi teknolojiler yerli ve millî üretim hamlesiyle hayata geçiriliyor" dedi. Önal, kamu kurumları, yerel yönetimler, KOBİ'ler ve büyük işletmelerin hızla dijitalleştiğini aktardı.

TEKNOLOJİ FAYDAYA DÖNÜYOR

Perakende ve e-ticaret sektöründe global marka olma yolunda ciddi adımların atıldığını belirten Önal, "Türk Telekom olarak biz de ülkemizin fiberleşmesi noktasında çalışıyor, teknolojiyi faydaya dönüştüren yatırımlarımızla; dijital dönüşümünü tamamlamış, her alanda kendi teknolojisini üreten ve bu teknolojiyi daha çok ülkeye ihraç eden, 5G'ye ve getireceği fırsatlara kendini hazırlamış ve altyapıdaki fiberleşme oranını yüzde yüze ulaştırma hedefiyle ülkemizi Türkiye yüzyılına hazırlıyoruz" dedi.



TÜRK TELEKOM CEO'SU
UMİT ÖNAL

KAYNAKLARIN %75'İNİ KENTLER TÜKETİYOR

Öte yandan, sürdürülebilirlik, erişilebilirlik, toplumsal eşitlik, kaynakların verimli kullanılması gibi hususların ülkemiz için de hayati konuların başında geldiğini dile getiren Umit Önal, "Daha yaşanabilir bir çevre için karbon ayak izimizi azaltarak yeşil enerji kullanımını artırmamız; sürdürülebilir enerjiye, iş koşullarına ve ürünlere geçişi hızlandırmamız gerekiyor. Bu hedefleri hayata geçirmenin başlıca yolu ise, dünyadaki mevcut doğal kaynakların yüzde 75'inden fazlasını tüketen kentleri akıllı şehirlere dönüştürmekten geçiyor. Biz de bu konuda ülkemizde umut vaat eden öncü çalışmalarını destekliyoruz" diye konuştu.

KALKINMANIN TEMEL UNSURU

Teknolojiyi iyiliğe ve faydaya dönüştürmenin mümkün olduğunu belirten Umit Önal, "Bunu hem insanlık hem dünyamız hem de ülkemiz için yapmalıyız. Çünkü biliyoruz ki sosyal fayda ekseninde bir dijital dönüşüm yaklaşımı; ihtiyaçlarımızı ve fırsatlarımızı belirleyecek, gelecek vizyonumuzu destekleyecek süreçlerin tasarlanmasında yol gösterici olacak" dedi. Önal, teknolojinin sunduğu her imkânı, sosyal inovasyon için kullanan ülkeler ve şirketlerin de toplumun kalkınması için yegâne unsur olacağını savundu.



FİBERLEŞME % 94'E ULAŞTI

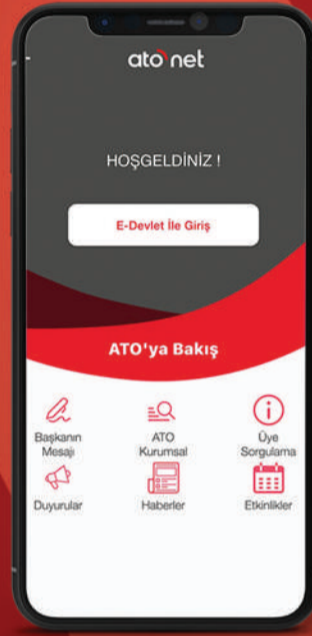
BUGÜN yüzde 94'lere yükselen Türkiye'nin altyapıdaki fiberleşme oranının gün geçtikçe arttığını söyleyen Umit Önal, "Bu aynı zamanda daha yüksek hızda iletişim demek. Dünyadaki teknolojik ve sosyal inovasyonu tetikleyen her adımın arkasında bir girişim bulunuyor. Türkiye'yi teknoloji yarışında ileri taşımak, ülkemizden 'unicorn'lar ve dünya markaları çıkarmak için girişimcilik ekosistemi güçlendirmek konusunda tüm şirketlere büyük görev düşüyor. Önümüzdeki dönemde 5G teknolojilerinin devreye girmesi, ülkemizde özellikle sanayide ve üretimde ciddi bir büyümeyi ve verimliliği de getirecek" dedi.

ato net

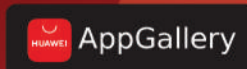
Online Randevu

7/24 e-Belge

Online Vezne



Vaktini işine harcamak için ato net



Ankara
Ticaret Odası

7 BİN HİZMET SANİYELER İÇİNDE 61 MİLYONA ULAŞIYOR

Türksat Bilişim, Türkiye'nin en önemli dijitalleşme projelerinden olan e-Devlet Kapısı Projesi'ni hayata geçirdi. e-Devlet Kapısı aracılığıyla 61 milyondan fazla vatandaş 900'ün üzerinde kurumun 7 bine yakın hizmetini birkaç saniyede alabiliyor.



TÜRKSAT Bilişim Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Savaş, Türksat Bilişim ailesi olarak dijitalleşmenin hayatımıza dokunduğu birçok alanda Türkiye'nin değişimine öncülük ettiklerini söyledi. Savaş, "Bugün bilginin üretilmesi, tasnifi, paylaşılması ve bilgiye erişimdeki hız o kadar yükselmiştir ki insanlık adeta bir bilgi taarruzuyla karşı karşıya kalmaktadır. Bahsi geçen yeni düzene ayak uydurmanın yolu ise bilgi toplumu olabilmekten ve çağın gerisinde kalmamaktan geçmektedir. Bu nedenle trend teknolojiler ile ülkemize marka değeri taşıyan çözümler üretmekteyiz. Bu anlamda veri merkezi hizmetlerinden siber güvenliğe, yapay zekadan akıllı çözümlere, büyük veriden nesnelere internetine kadar birçok konuda çalışmalarımız devam etmektedir" dedi.

AMAÇ YAŞAM KALİTESİ

Türkiye'nin en önemli dijitalleşme projelerinden birisi olan e-Devlet Kapısı Projesi'nin Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanlığı koordinasyonunda tüm altyapı ve işletme süreçleri Türksat Bilişim tarafından gerçekleştirildiğini anlatan Ahmet Savaş şunları kaydetti: "e-Devlet Kapısı aracılığıyla 61 milyondan fazla vatandaşımız, 900'ün üzerinde kurumun 7 bine yakın hizmetini birkaç saniyede alabilmektedir. Türksat Bilişim, akıllı şehir projelerinde yerel yönetimler başta olmak üzere kurumların en büyük çözüm ortağı konumundadır. Akıllı şehir vizyonumuz; insana, sosyal olanaklara, kent altyapısına, yenilikçi ve çözüm sağlayıcı teknolojilerle, enerji, su ve diğer kaynaklarda kendi kendine yetebilen, ekonomik büyüme sahibi olan, yüksek yaşam kalitesi sunan, doğaya saygılı ve katılımcı yönetim olanakları ile modern bir şehir yaklaşımının benimsenmesidir. Amacımız bilgi ve iletişim teknolojileri ile kent kaynaklarının verimli kullanılması ve yaşam kalitesinin yükseltilmesinin sağlanmasıdır."

AKILLI ÇÖZÜMLER ÜRETİYOR

Türksat Bilişim, akıllı şehir çözümlerinde ihtiyaçların doğru analiz edilerek ve kurumların hangi çözümlere ihtiyaç duyduğundan başlayarak; akıllı şehir ekosistemindeki doğru paydaşların belirlenmesi, sözleşme ve şartname çalışmaları, finansal yönetim, paydaş yönetimi gibi proje yönetiminin tüm alanlarında efor sarfetmekte ve kurumların akıllı çözümlere kavuşması için üst seviye bir rol üstleniyor. Ahmet Savaş, "Türksat Bilişim olarak amacımız; şehirlerin hedefledikleri çözümlere kaynak israfı olmadan ulaşmalarını sağlamak, diğer yandan da özel sektörün gelişimine katkıda bulunmaktır" diye konuştu.

Yeni ürün 'ProjeM'

Dijitalleşmenin hayatın her alanında kolaylıklar yarattığına dikkat çeken Ahmet Savaş sözlerini şöyle sürdürdü: "Kurumlar stratejik hedeflerini gerçekleştirebilmek için projelendirmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Yeni ürünümüz ProjeM ise proje yönetimini teknoloji ile birleştirerek PPM; yaşam döngüleri boyunca projelerin, süreçlerin, ürün ve hizmetlerin daha iyi kontrol edilmesini ve geliştirilmesini sağlamaktadır. PMI Standartlarına uygun olarak Sö-

leşme, ürün, hizmet yönetimi gibi çeşitli iş geliştirme faaliyet alanları için kurgulanmış olup, Portföy ve Proje Yönetimini kolaylaştırma amacı güden bir karar destek sistemidir. Diğer hizmetlerimiz yanında deşineceğimiz yeni hizmetimiz ise yine ülkemizin dijitalleşmesinde önemli bir km taşı olan Elektronik Kimlik Denetleme Sistemi'dir. Bu sistem ile T.C. Kimlik Kartının hem şifre ile hem de biyometrik veri ile elektronik olarak doğrulanması sağlanmaktadır."

İHRACATI DA GÜNDEME GELECEK

Türksat Bilişim Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Savaş, şunları söyledi: "Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız ile birlikte Türkiye'nin Akıllı Ulaşım Sistemleri mimarisinin dizayn edilmesi, Merkezi IoT yazılımı ve saha uygulamalarına yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Belirtilen çalışmalar tamamlandığında ülkemizin tamamına yaygınlaştırılması hatta ihracı gündeme gelecek bir ürünleşme hikayesi yazılacaktır. Hayatımızın her alanında dijital dönüşüm sağlanırken kuşkusuz siber güvenlik konusu da sektörümüzün en önemli gündem maddeleri arasında yer almaktadır. Altyapıların siber güvenlik olgunluğunu ölçmek, önceliklendirmek ve iyileştirmek amacı ile geliştirdiğimiz ürünümüz olan SORGU kurumların kullanımına sunulmuştur. Bu ürünümüz ile altyapı denetim ve değerlendirme süreçlerini otomatize etmeyi hedeflemekteyiz. SORGU, Bilgi ve İletişim Güvenliği Rehberi başta olmak üzere uyumluluk değerlendirme denetimine tabi olan tüm kurum ve kuruluşlar tarafından kullanılabilir."



**TÜRKSAT BİLİŞİM
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
AHMET SAVAS**

değer, güven, çözüm ve teknolojinin
'kesişim anı'

gelişimin
'şimdiki zamanı'



TÜRKSAT
BİLİŞİM

İyi bir dünya için değişim zamanı.

IONIQ 5 Elektrik. Power your world.



Ailen, kariyerin, hedeflerin... Dünya senin için ne anlama geliyorsa, şimdi tüm gücünle onun için yaşama zamanı. 800 V şarj altyapısıyla 5 dakikada 100 km'ye kadar menzil sağlayan ultra hızlı şarj teknolojisi, 430 km'lik sürüş menzili, 12,3" gösterge ve multimedya ekranları ve sürüş keyfini bambaşka bir seviyeye taşıyan donanımlarıyla IONIQ 5 Elektrik, seni hep daha iyiye götürmek için tasarlandı.

Hyundai 2045 yılına kadar karbon nötrlüğe ulaşmak için çalışıyor.



5 YIL
100.000 km
Üretici Onarım Güvencesi

8 YIL
160.000 km
Batarya Garantisi

IONIQ 5 modelinin WLTP ölçüm standartlarına göre ortalama menzili 384-594 km, ortalama enerji tüketimi 10,9-19 kWh/100 km arasındadır. Hyundai modelleri 2 yıl ya da 60.000 km yasal garanti kapsamındadır. Ayrıca yasal garantinin dolmasından sonra, araçların ilk tüketiciye teslim tarihinden itibaren 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar üretim kaynaklı arızaların onarımları Hyundai Üretici Onarım Güvencesi kapsamındadır. Yüksek voltaj bataryası ise 8 yıl ya da 160.000 km'ye kadar garanti kapsamındadır. Detaylı bilgi garanti kitapçığında ve hyundai.com.tr'de bulunmaktadır. Türkiye'de satışta olan araçların donanımlarından farklılık gösterebilir.