

Petlas'tan ABD Pazarında Hızlı Büyüme İçin 60 Milyon Dolar Yatırım

Petlas'tan
"Değişimi Keşfetme"
Zamanı

AKO Jant
Askeri Kabul Testlerinde
Rekora İmza Attı

AKO Akü'de
Ürün
Takip Sistemi

BU HESAP TAM SANA GÖRE!

$$2+2=3$$

PETLAS'TA İKİ ARTI İKİ ÜÇ EDER, DÖRT LASTİK ALAN ÜÇ ÖDER.



Peşin fiyatına
8 taksit

advantage | CARDFINANS

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

www.petlas.com.tr | [f](#) [t](#) [i](#) [g](#) [p](#) /petlasglobal

Petlas 4 al 3 öde kampanya detayları: 01/05/2019-30/06/2019 tarihleri arasında Petlas marka Binek, SUV/4x4 ve Hafif Ticari (17.5" jant hariç) yaz lastiklerinden 4 adet alıma 3 adet fiyatı uygulanacaktır. Kampanya, Türkiye genelindeki Petlas tabelalı yetkili satıcı mağazalarından kampanyaya katılanlarda geçerli olacaktır. Abdulkadir Özcan Otomotiv Lastikleri San. ve Tic. A.Ş. uygulanacak fiyat listesinde ve kampanya koşullarında değişiklik yapma veya kampanyayı sonlandırma haklarını saklı tutar. CardFinans'a özel 8 taksit kampanyası detayları: • 1 Ocak 2019 – 30 Haziran 2019 arasında CardFinans kredi kartlarınız veya Artı Paket'e dahil CardFinans Fix ile yapacağınız 100 TL ve üzeri alışverişlerinize peşin fiyatına 8 taksit fırsatı! • 100 TL ve üzeri 2 taksitli alışverişlere kart hamilinin isteği üzerine +6 taksit imkanı sunulacaktır. • Kampanyaya tüm QNB Finansbank Kredi kartları ve HSBC Advantage Kredi kartları dahildir. • Kampanyadan faydalanmak için işlemler mutlaka QNB Finansbank POS'undan geçmelidir. • QNB Finansbank Ticari kartları kampanya kapsamındadır. CardFinans Fix sahipleri CardFinans Fix "ARTI PAKET"e dahil olmaları durumunda +6 taksit kampanyasından faydalanabileceklerdir. • CardFinans Fix "Artı Paket" ücreti vergi dahil aylık 5 TL'dir ve CardFinans Fix kartınızdan tahsil edilecektir. CardFinans Fix Artı Paket'e dahil olmak ve bilgi almak için 0 850 222 0 900'ü arayabilirsiniz. • Artı taksit kampanyasından faydalanılması halinde bu kampanya kapsamında yapılan harcamalar için ticari kredi kartının harcama vadeliendirme ve harcama taksitlendirme; bireysel kredi kartının taksit kolay ve harcama öteleme özelliklerinden yararlanılamaz. • Banka kartları, Artı Paket'e dahil olmayan CardFinans Fix'ler, Enpara kredi kartları ve ParaPuan kullanılarak yapılan alışverişler artı taksit kampanyasına dahil değildir. • Üye marka ve taksit bilgileri ile kampanya içeriklerinde meydana gelebilecek değişikliklerin internet sitemize yansıtılmasında kısa süreli gecikmeler yaşanabileceği hususu göz önünde bulundurulmalıdır. Advantage'a özel 8 taksit kampanyası detayları: • 1 Ocak 2019 – 30 Haziran 2019 arasında Advantage kredi kartlarınız ile yapacağınız 100 TL ve üzeri alışverişlerinize peşin fiyatına 8 taksit fırsatı! • Kampanyadan faydalanmak için işlemler mutlaka QNB Finansbank POS'undan geçmelidir. • HSBC Advantage NakitPuan kullanılarak yapılan alışverişler kampanyaya dahil değildir. • HSBC Concept Kart için katılım ücretsizdir. • Üye marka ve taksit bilgileri ile kampanya içeriklerinde meydana gelebilecek değişikliklerin internet sitemize yansıtılmasında kısa süreli gecikmeler yaşanabileceği hususu göz önünde bulundurulmalıdır. • HSBC Bank A.Ş. ve Petlas kampanya koşullarını değiştirebilir veya durdurabilir.



Sabri ÖZCAN

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Türkiye'nin Lastiğini ABD Pazarında Büyütüyoruz

Türkiye'nin her yerine olduğu gibi dünyanın da birçok noktasına ulaştırdığımız yerli sermaye gücümüz Petlas ile büyümeye devam ediyoruz. ABD pazarında payımızı artırmak amacıyla 60 milyon dolar gibi ciddi bir yatırıma imza atıyoruz. Bu yatırımın ardından kendi geliştirdiğimiz yüksek teknolojlili ürünlerimizle büyümeyi ve orta/uzun vadede ABD pazarına 100 milyon dolara ulaşan düzeyde ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. ABD'deki yeni vergi düzenlemelerinin, pazarda avantajlı bir durumu ortaya çıkarmasıyla burada kullanıcı taleplerine en iyi şekilde karşılık vereceğiz.

Trafik siciline her yıl 17 milyondan fazla aracın kaydolduğu ABD pazarı çok farklı özelliklere sahip araçları ve farklı ürün ihtiyaçlarını bünyesinde bulunduran potansiyeli ile bizim için çok büyük olan, özel bir pazar. Bu pazarda, tam çelik iş makinesi lastiklerinden başka ülkelerde bulunmayan özel yapım SUV araçlara, kıtayı baştan başa geçen kamyon ve otobüslerden zirai araç ve makineler, yüksek performanslı özel yapım binek otomobillere kadar birçok segment yer alıyor ve segmentler her geçen gün hızlı bir şekilde büyümeye

gösteriyor. ABD trafiğindeki yüksek teknoloji ve yeni nesil araç ve makineler için uygun olarak üretilen Petlas ve Starmaxx markalı ürünlerimizle rekabetin tam içinde yer alıyoruz. Petlas ve Starmaxx'ın lastik ürün gamıyla ABD pazarındaki ürün özelliği beklentisini %90 oranında karşılıyoruz. Büyüme hedefimizi öncelikle olarak ORR ve TBR pazarında gerçekleştirirken bu büyümeyi devamında SUV, UHP, Zirai ürünlerle destekleyeceğiz.

ABD'de kullanılan iş makinelerinde ihtiyaç duyulan tam çelik iş makinesi lastiklerinin yanı sıra yine tam çelik otobüs ve kamyon lastiklerini ve SUV'lara yönelik lastikleri yüksek kalite standardında üretiyoruz. Büyük ilgi gören bir değer ürünümüz ise ABD'deki hassas tarıma tam uyumlu çelik lastiklerimiz. Pazarın dinamikleri büyüme ivmemizi arttıracak birçok imkan sunuyor. Biz de tüm bu kriterleri iyi görüp değerlendirerek Türkiye'de ve dünyada önümüzdeki dönemde de yine hız kesmeden devam edecek çalışmalarımızla öncü kimliğimizi ortaya koyacağız.

BİZ NEVŞEHİR'İN KAPADOKYA'SINI GÖRMÜŞÜZ,
İNGİLTERE'NİN STONEHENGE'İ NE Kİ...

**PETLAS. TÜRKİYE'NİN LASTİĞİ,
DÜNYANIN TERCİHİ.**



STONEHENGE, İNGİLTERE

KAPADOKYA, NEVŞEHİR

www.petlas.com.tr

[f](#) [t](#) [i](#) [g](#) [y](#) /petlasglobal

petlas
"Türkiye'nin lastiği"



Serdar IŞIK

AKO Haber Genel Yayın Yönetmeni

57. Sayımızda Birbirinden Güzel İçeriklerimiz Sizinle

Değerli okuyucularımız,

57. kez sizlere ulaşan AKO Haber, yine dopdolu içeriğiyle karşınızda. Öncelikle AKO Grup ile ilgili önemli gelişmelere değinmek isterim. 2019 yılının ilk günlerinde AKO Pazarlama ve Satış Toplantısı ile bir araya geldik ve 2018 yılını değerlendirdik, yeni yıla yön verecek vizyonumuzdan bahsettik. Bunun yanı sıra “Değişimi Keşfet” temasıyla Petlas Bayi Toplantımızı yaptık. Ankara Bilkent Otel’deki toplantı, hem sunumların yapıldığı hem de keyifli vakitlerin yaşandığı bir organizasyon oldu.

Ayrıca bu sayımızda Petlas’la ABD’ye gerçekleştirdiğimiz 60 milyon dolarlık yatırımı sizinle paylaşmanın gururunu yaşıyoruz. Bu gurur veren yatırımla ihracat hedefimizi yukarılara çekiyoruz. Ege Rallisi’nde yaşanan yerli lastik heyecanından Petlas Pazarlama Müdürü Erkal Özürün’ün açıklamalarına, Petlas’ın Paris’te düzenlenen en önemli tarım fuarına katılımından AKO Akü’nün yeniliklerine, kurum

içi detaylardan kurum dışında gerçekleştirdiğimiz projelere sayfalarımızda yer ayırdık.

Otomobile gönül veren kadınlarla söyleşilerimiz oldu. Türkiye’nin tek kadın off-road şampiyonu İlayda Hancı Korkut ve klasik otomobil tutkunu Merve Solel’in sorularımıza verdiği yanıtları okuyabilirsiniz. Bunun yanında tarihi ve kültürel yapısıyla farklı bir coğrafya olan Rusya Federasyonu’ndan Karadeniz’in mutluluk veren güzelliklere sahip şehri Ordu’ya bir yolculuk gerçekleştirdik. Ve tabii yine teknoloji, tarih, lezzet, kültür, bilim, tarih, sağlık ve yaşamdan içerikleri beğeninize sunduk.

Tüm bunları okurken keyif almanızı umuyor, 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Bayramı ile 19 Mayıs Atatürk’ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı’nızı gönülden kutluyorum. Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğiyle...

Keyifli okumalar...

32

Petlas'tan ABD Pazarında Hızlı Büyüme İçin 60 Milyon Dolar Yatırım

Hedef Orta Vadede 100 Milyon Dolar İhracat



AKO 2019 Pazarlama ve Satış Toplantısı Gerçekleşti	8
Ege Rallisi'nde Yerli Lastik Heyecanı	10
Lastik Ekmek Gibi Değildir Hemen Bayatlamaz	11
Petlas Avrupa'nın En Önemli Tarım Fuarı İçin Paris'teydi	12
AKO Jant Askeri Kabul Testlerinde Rekora İmza Attı	13
AKO Jant ve Turbo Akü'ye Otomotiv Endüstrisinin Uluslararası Buluşmasında 40 Ülkeden Yoğun İlgi	14
AKO Akü'de Ürün Takip Sistemi	15
Ako Akü "TS En 13086 - Kurşun ve Kurşun Alaşımları - Kurşun Oksit Standardı" Alan Türkiye'nin 3. Firması Oldu	15
Petlas'ta Ayın Elemanlarına ve Emekli Olan Personele Teşekkür Belgesi/Ödül Verildi	16
Çalışmalarıyla Öne Çıkan Çalışanlara Ödül Verildi	16



8

AKO 2019 Pazarlama ve Satış Toplantısı Gerçekleşti

AKO Grup Pazarlama ve Satış Organizasyonunun 2018 yılındaki faaliyetlerinin değerlendirildiği ve 2019 yılı vizyonunun ortaya konduğu Pazarlama ve Satış Toplantısı 5-6 Ocak tarihlerinde Ankara Wyndham Otel'de gerçekleştirildi. Toplantı AKO'nun Türkiye geneli satış ekiplerinin katılımı ile gerçekleştirildi.

11

Lastik Ekmek Gibi Değildir Hemen Bayatlamaz

Türkiye'nin yüzde yüz yerli lastik markası Petlas, üretim ve inovatif yaklaşımlarıyla sektöre yön verirken diğer yandan da lastik kullanımıyla ilgili kullanıcılarda farkındalık yaratmak için sorumluluk alıyor.

13

AKO Jant Askeri Kabul Testlerinde Rekora İmza Attı

AKO Jant'ın askeri araçlar için ürettiği jantlar, askeri araç kabullerinde yapılan testlerde rakiplere oranla bir buçuk kata kadar yüksek performans gösterdi.

Petlas Mühendisleri Tarafından Prof. Dr. İlhan Kılıçözülü Fen Lisesi Öğrencilerine Mesleki Tanıtım Bilgilendirme Eğitimi Verildi	17
AKO Ağır Nakliyeciler Derneği Olağan Genel Kurul Toplantısında	17
AKO'dan Bayilere Eğitim Desteği	18
Petlas Çalışanları Çanakkale Şehitlerimizi Andı	19
Petlas'tan Eğitim Sonrası İş İmkânı	20
A Milli Basketbol Takımı Resmi Sponsoru Petlas Tarafından Kırşehir'de de Basketbol Topu Dağıtıldı	20
14 Şubat Sevgililer Günü Petlas'ta Anımlı Bir Şekilde Kutlandı	21
Petlas'ta 8 Mart Dünya Kadınlar Günü Kutlaması Gerçekleşti	21
Kırşehir Milletvekili Mustafa Kendirli'den Petlas'a Ziyaret	22
32 Mühendis Usta Öğreticilik Belgelerini Aldılar	24
AKO Grup Doğaya Nefes Oldu	24



36

Off-road Yarışlarında Kadın Gücünü Gösteren İsim: İlayda Hancı Korkut

Babasının izinden giderek off-road'a tutkuyla bağlanan, ehliyetini alır almaz kendi pistlere atan bir yarışçı İlayda Hancı Korkut. Erkeklerin egemen olduğu düşünülen bir sporda ezberleri bozarak birçok ilke imza attı.

AKO Jant 2019 Yılında OEM'e İhracata Hazırlanıyor	25
Petlas'tan "Değişimi Keşfetme" Zamanı	26
Akolastik.com Yayında	35
Falken FK510 Avrupa'nın En İyi 3 Lastiği Arasında Yer Aldı	46
Ünlü Aşçılarıyla Bir Lezzet Diyarı: Bolu	66
Maddeye Üstün Özellikler Sunan Nanoteknoloji	70
Zaferlerle Dolu Bir Cumhuriyete İlk Adım: 19 Mayıs	74
Çocukluk Hayallerini Vazgeçilmez Bir Tutkuya Çeviren Klasikçi: Merve Solel	75
Malik Bin Dinar'ın Faresi	78
Uzun Yola Çıkarken Bunlara Dikkat	80
Sağlıklı Yaşam İçin Uykuya Yatırım	82



46

Falken FK510 Avrupa'nın En İyi 3 Lastiği Arasında Yer Aldı

Falken'in amiral gemisi "AZENIS FK510" önde gelen Alman otomotiv dergisi tarafından gerçekleştirilen lastik testlerinde ilk 3'te yer aldı.



Yayın Sahibi

Abdulkadir Özcan Otomotiv Lastik San. ve Tic. AŞ adına Sabri Özcan

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Mahmut Altınöz

Genel Yayın Yönetmeni

Serdar Işık

Editör

Mahmut Altınöz

Yönetim Yeri

AKO Kule, Söğütözü Mah. 2178. Cad. No: 6/15 Çankaya/Ankara
T: 0312 309 30 30 F: 0312 312 28 96
akohaber@abdulkadirozcan.com.tr

İçerik, Fotoğraf, Yayına Hazırlık, Baskı, Dağıtım

retaco.

www.reta.co

Yayın Türü ve Periyodu

Yaygın, Süreli Yayın

Yayın Şekli:

İki aylık, Türkçe

Basım Tarihi

MAYIS 2019

Baskı Adresi

Desen Ofset San. ve Tic. A.Ş.
Birlik Mah. 448. Cad. 476. Sok. No: 2
Çankaya/Ankara
T: 0312 496 43 43 • F: 0312 496 43 47
www.desenofset.com.tr
info@desenofset.com.tr

AKO HABER dergisi Abdulkadir Özcan Otomotiv ve Lastik San. Tic. AŞ tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. Derginin isim ve yayın hakkı Abdulkadir Özcan AŞ adına Sabri Özcan'a aittir. Dergide yayınlanan yazı ve fotoğrafların her hakkı saklıdır. İzinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz. Reklam sayfalarının içeriği ve markalar konusunda sorumluluk reklam verene aittir. AKO Haber, AKO'nun ücretsiz yayınıdır. Parayla satılamaz.



QR kodu okutarak
Online dergi
içeriğine
ulaşabilirsiniz.

AKO 2019 Pazarlama ve Satış Toplantısı Gerçekleşti

AKO Grup Pazarlama ve Satış Organizasyonunun 2018 yılındaki faaliyetlerinin değerlendirildiği ve 2019 yılı vizyonunun ortaya konduğu Pazarlama ve Satış Toplantısı 5-6 Ocak tarihlerinde Ankara Wyndham Otel'de gerçekleştirildi. Toplantı AKO'nun Türkiye geneli satış ekiplerinin katılımı ile gerçekleştirildi.

AKO Sektör Lideri

AKO Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özcan, yaptığı açılış konuşmasında katılımcılara teşekkür ederek "AKO olarak özellikle de Petlas markamızla satış organizasyonumuzun özverili çalışmalarıyla büyümeye devam ettik. Yeni yatırımlarımızla ileriye güvenle bakıyoruz." dedi.

AKO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sabri Özcan yaptığı konuşmasında "2018 yılında ülke ekonomisinde yaşanan gelişmelere yerli ve milli bir marka olarak duyarlı davrandık, ekonomik olarak sıkıntılı bir süreçte

bile küçülmedik. Bu da başarılı bir sınav verdiğimiz göstergesi oldu. Ülkemizin lastik sektöründe yerli ve milli sermayeli en büyük grubu olarak bu zorlu konjonktürde bile yeni yatırımlar yaparak liderliği sürdüreceğiz. Bu başarıda emeği olan herkese ayrı ayrı teşekkür ederim" dedi. AKO olarak bu noktada liderlik ve büyümeyi sürdürmenin, istikrarın korunmasının çok daha önemli ve bir o kadar da zor olduğuna değindi. "Bunun için eksiklikleri belirlemek, iyileştirmeler yapmak ve dikkatli adımlar atmak gerekecektir. Bu süreçte atacağımız adımları istişare etmek için

bir araya geldik. İnşallah büyümemizi sürdüreceğiz ülke ekonomimize katkıda bulunmaya devam edeceğiz" diyerek sözlerini tamamladı.

Lastik Sektöründe Hep Göz Önündeyiz

Satış Direktörü Ahmet Candemir konuşmasında, 2018 yılı sektör verilerini paylaşarak AKO bünyesinde yaşanan gelişmelere yer verdi. Konuşmasında AKO bölge satış hedefleriyle sektörel gelişmeleri değerlendirirken şirkete yön verecek adımlar, çalışanlar ve müşterilerin kullanıma sunulan projeler ve yapılan iyileştirme süreçlerine değindi.



Yenilikçi Ürünler Geliştirmeye Devam Edeceğiz

Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem konuşmasında yeni geliştirilen lastikler ve projeleri anlattığı sunumunda, "Lastik sektöründe yüzde yüz yerli sermaye ve yerli Ar-Ge ile sektörde öncü kabul edilebilecek projelere imza attık. Hedefimiz 2023 yılında bu yeni teknolojilerimizle dünyada tanınır ve tercih edilir bir marka olmak." ifadesini kullandı.

Marka Yatırımlarında da Sektör Lideriyiz

Pazarlama Müdürü Erkal Özürün paylaştığı verilerle lastik sektörü iletişim yatırımlarında en büyük payın yine AKO markalarına ait olduğuna değindi. Geçtiğimiz yıl olduğu gibi yine rakiplerin Petlas markamızın iletişim faaliyetlerine göre konum belirlediğini ve Türkiye'nin Lastiği kavramına Dünyanın Tercihî ibaresini ekleyerek Petlas'ı bir dünya markası yapma yolunda aşama kat ettiklerini söyledi.

Toplantının temasını bu sene Çin'deki Dünya Kupası'na katılmayı garantileyen Türkiye Basketbol Milli Takımı sponsorluğu ile şekillendirdiklerini belirten Özürün, Petlas'ın Türk milli takımlarına desteğinin devam edeceğini sözlerine ekledi. Alanlarıyla ilgili sunumlar yapan Finans Müdürü Furkan Yazgan satış ekibinin sorularını yanıtladı. AKO 2018 Pazarlama ve Satış Toplantısında ilk gün çeşitli kategorilerde verilen başarı ödülleri takdiminden sonra akşam yemeği ile son buldu.



Pazarlama Müdürü Erkal Özürün paylaştığı verilerle lastik sektörü iletişim yatırımlarında en büyük payın yine AKO markalarına ait olduğuna değindi.

Çalışanlar Aktivitelerle Takım Ruhunu Pekiştirdi

Etkinliğin ikinci gününde AKO Grup Satış ve Pazarlama Ekibi, büyümenin ve gelişimin temelindeki takım ruhunu pekiştirmek için basketbol temalı olarak hazırlanan aktiviteler gerçekleştirdi. Hazırlanan özel aktivite alanında, çalışanlar takımlar hâlinde yarıştı.

Ege Rallisi'nde Yerli Lastik Heyecanı

Petlas'ın Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu (TOSFED) iş birliği, Türkiye'nin yerli ve milli yarış lastiği markasına kavuşmasını sağladı. Türkiye lastik sektörünün yerli sermayeli lider markası Petlas'ın rekabetçi ruhunu yansıttığı otomobil sporları, bir yandan marka algısına katkı yaparken, bir yandan da Ar-Ge çalışmaları için değerli bir veri birikimi sağlıyor.

TOSFED Yıldızını arıyor ve OPEL Corsa OPC Cup için ürettiği üstün nitelikli lastikleriyle motor sporları camiasında ilgi ve beğeni toplayan ve kendi bünyesinde Petlas Motorsport ismiyle bir motor sporları departmanını da hayata geçiren Petlas, yarış lastiği ürünü portföyünü geliştiriyor. Yurt içi ve küresel pazarlara yönelik toprak ve asfalt zeminlere uygun ralli lastiklerinin geliştirme programını sürdüren Petlas, Türkiye Ralli Şampiyonası 1. ayak yarışı Ege Rallisi öncesinde İzmir Seferihisar'da ralli lastik testlerine devam etti.

Petlas tarafından geliştirilen, yerli sermaye, yerli mühendislik ve yerli üretim gücü ürünü asfalt ralli lastikleri, gerek testlerde gerekse Ege Rallisi katılımcısı farklı araçlarda kullanıldı.



Petlas yarış lastikleri geliştirme mühendislerinin katıldığı testlerde, asfalt rallilerine yönelik 205/45 R17 ve 235/40 R18 ebatlarında ralli lastikleri denendi ve önemli yarış verileri elde edildi.

AKO Grup bünyesinde faaliyet gösteren Petlas'ın, yüksek performans lastikleri ve pist yarışı lastiklerinin yanı sıra, ralli lastiği geliştirme programına büyük önem verdiğini belirten Petlas Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, "Ülkemizde ve tüm dünyada büyük bir heyecanla izlenen otomobil sporları, küresel markalar için önemli bir vitrin olduğu kadar, otomotiv endüstrisinde gelişiminin de itici güçleri arasındadır. Otomobil sporları, gerçekten çok önemli bir Ar-Ge platformudur. Burada yarışları kazanmak için gerekli o birkaç saniyeyi elde etmek için yapılan her çalışma, her yenilik, tüketicilere daha güvenli, daha keyifli, daha tasarruflu bir sürüş deneyimi olarak geri döner." dedi.

Dünya Yarış Ekiplerine Lastik Üreteceğiz

Kendi geliştirdiği teknolojileriyle binek araçlardan kamyon ve otobüslere, traktörlerden askeri birlik ve güvenlik güçlerinin kullandığı araçlara, iş makinelerinden savaş jetlerine, ülkemizi geleceğe taşıyan lastikleri üreten Petlas, bu lastikleri bir Türk markası olarak dünya pazarlarına da sunuyor. Türkiye'nin yerli sermaye gücü olarak, 80 farklı desen ve 2500 farklı ebatta ürettiği üstün nitelikli lastiklerle ülkemizde ve ihracat pazarlarında güçlü konumunu her gün daha da geliştiren Petlas, Türkiye'nin yanı sıra dünya çapında 100'ü aşkın ülkeye yayılan geniş bir coğrafyada aranan bir marka olarak büyümesini sürdürüyor.



Petlas PT R100- Asfalt ralli lastiği

Lastik Ekmek Gibi Değildir Hemen Bayatlamaz

Türkiye'nin yüzde yüz yerli lastik markası Petlas, üretim ve inovatif yaklaşımlarıyla sektöre yön verirken diğer yandan da lastik kullanımıyla ilgili kullanıcılarda farkındalık yaratmak için sorumluluk alıyor. Petlas Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, lastik sektörünün en önemli konularının başında gelen lastiklerin raf ömrüyle ilgili açıklamalarda bulundu.

Petlas Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, "Araç sahipleri doğru koşullarda saklanan lastikleri üretim tarihinden itibaren 10 yıl boyunca gönül rahatlığıyla kullanabilir. Lastik ekmek gibi değildir, hemen bayatlamaz." diyerek sürücülere uyardı. Kış lastiği uygulamasının sona ermesiyle birlikte, Nisan ayından itibaren yaz lastiklerini kullanmaya başlayan araç sahipleri, kış lastiklerini çeşitli şekillerde depolamaya başladı. Kış lastiklerinin depolama/saklama koşullarıyla ilgili yapılacak yanlışlıkların lastiğe zarar verebileceğini hatırlatan Petlas, doğru lastik depolama konusunda yapılması gerekenlere dikkat çekiyor.

Lastiklerin doğru şekilde saklanması hem güvenlik hem de maliyet açısından önem taşıdığını belirten Özürün, "Tüketicilerimize yetkili satıcılarımız aracılığıyla lastik saklama ve depolama hizmeti sunarak mevsimine uygun lastik kullanımına dikkat çekmeyi hedefliyoruz." dedi. Lastiğin depolanma koşulları, lastik ömrünü en az kullanım

koşulları kadar etkiliyor. Öncelikle, lastiklerin daima kuru serin ve iyi havalandırılmış depolama alanlarında depolanması gerekiyor. Depolama alanlarında rutubet, asit, petrol

türevi, yağ, gres ve benzeri kimyasal maddelerin bulunmaması; lastiklerin yüksek sıcaklık altında kalmaması ve doğrudan güneş ışığına maruz bırakılmaması büyük önem taşıyor.



Lastiklerin Doğru Saklanmasıyla İlgili Tavsiyeler

- Lastik depolarında serin, kuru ve tozsuz bir ortam sağlanmalıdır.
- Lastiklerin doğrudan güneş ışınları ile teması önlenmelidir.
- Depo ortamı dış ortama göre ısı dengesini koruyacak izolasyona sahip olmalıdır.
- Lastikler; su boruları, radyatör gibi su ve ısı kaynaklarıyla temas etmemelidir.
- Lastikler yanakları dikey konumda, yerden en az 10 cm yüksekte saklanmalıdır.

Uygun koşullarda saklanan lastiklerin kullanım ömrünün de uzayacağını belirten Özürün, "Petlas olarak tüketicilerimize yetkili satıcılarımız aracılığıyla sağladığımız lastik saklama ve depolama hizmetiyle mevsime uygun lastik kullanımını öneriyoruz." dedi.

Lastik kullanım ve depolama koşullarının çok değişken olması nedeniyle sadece lastik üretim tarihine bakarak lastik ömrü hakkında kesin bilgi verilmesini doğru bulmadıklarını belirten Özürün, "Binek ve hafif ticari araçlara yönelik kullanılmış veya

kullanılmamış (yedek-stepne dâhil) lastikler, üretim tarihinden sonra on yaşını doldurmuş ise değiştirilmesi gerekiyor." dedi. Gözle görünür herhangi bir hasara veya şekil bozukluğuna sahip olmasa ya da diş derinliği kullanım için yeterli gözükse dahi yenileriyle değişmesi gerektiği dile getirildi. Özürün değerlendirmesinde "Bir lastik, doğru koşullarda saklanıyor ise üretim tarihinden 5 yıl sonra yılda bir defa uzman kontrolünden geçerek üretim tarihinden itibaren 10 yıl boyunca kullanılabilir durumda olacaktır." diye konuştu.

Petlas Avrupa'nın En Önemli Tarım Fuarı İçin Paris'teydi

Firmanın ürün çeşitliliği ve yepyeni zirai lastikleri ziyaretçilerin ilgi odağı oldu.

Petlas, Avrupa'nın en önemli tarım fuarı olan SIMA Fuarı'ndaki standında ziyaretçilerini ağırladı. 24-28 Şubat 2019 tarihleri arasında Fransa'nın Paris şehrinde düzenlenen ve 135 ülkeden 232.000 kişinin ziyaret ettiği 5 günlük etkinlik, tarım sektörünün buluşma noktalarından biri olarak kabul ediliyor.

Üstün çekiş gücü ve dayanıklılık özelliklerini sürüş konforu ve enerji verimliliği ile birlikte sunmayı başaran Petlas zirai lastikleri, etkinliğin ilk gününden itibaren fuarın ilgi merkezleri arasında yer aldı. Petlas standının yıldızı ise firmanın ilk kez bu fuarda yurt dışı tanıtımını gerçekleştirmiş olduğu yeni lastiği PT-TRAC oldu. CupWheel teknolojisinin çığır açan avantajlarını sunan yeni ürün ziyaretçilerden büyük ilgi gördü. Fuarda yapılan ilk yorumlar, PT-TRAC'ın Petlas'ın Avrupa zirai lastik pazarında belirleyici firma olma yolundaki kararlılığını gösterdiği yönündeydi.

Stantta zirai lastiklerin yanı sıra iş makinesi, kamyon ve otobüs lastiklerine de yer verilerek, pek çok farklı sektörden profesyonellerin taleplerini karşılama konusunda Petlas'ın geniş ürün yelpazesinin yeterliliği tanıtıldı.

Petlas, üstün teknoloji kullanımı ve sürekli inovasyona verilen önem sayesinde günbegün artmaya devam eden ürün çeşitliliğini tüm dünyaya tanıtmak için sektörün en prestijli fuarlarına katılım sağlamaya devam edecek.



AKO Jant Askeri Kabul Testlerinde Rekora İmza Attı

AKO Jant'ın askeri araçlar için ürettiği jantlar, askeri araç kabullerinde yapılan testlerde rakiplere oranla bir buçuk kata kadar yüksek performans gösterdi. Jantlar için radyal yorulma testinde sektörel beklentiler 1 milyon devir iken AKO Jant ürünleri 2 milyon devri aşarak rekor kırdı. Ürünler yapılan dayanıklılık testlerinde en yüksek performansa ulaştı.

Dünya pazarında hafif ve ağır ticari, zirai, askeri araç üreticilerinin tercihleri arasında yer alan AKO Jant, askeri alanda Türkiye'nin en büyük askeri araç üreticilerine ve Güney Afrika Cumhuriyeti pazarına yönelik jantların üretimini yapıyor. AKO Jant ürettiği özel jantlar ile askeri araçların direnç ve dayanıklılığına aktif katkı sağlıyor.

Türk sanayisinin yerli sermayeli gücü AKO Grup bünyesinde, 2013 yılında faaliyete geçen AKO Jant askeri araçların yerleştirilmesine katkıda bulunuyor. Yurt içinde Nurol (Ejder Yalçın), Katmerciler, Isuzu, FNSS, Otokar, BMC (Amazon) gibi yerli firmaların ürettiği lastik tekerlekli zırhlı araçlar ve zırhlı personel taşıyıcı araçlar için mayın ve patlamaya dayanıklı jantların üretimini gerçekleştiriyor. Bu çalışmalarının yanı sıra askeri alanda yine AKO Grup markalarından Petlas ile birlikte askeri araçlar için lastik ile jant tedarik ediyor.



Son Teknoloji ile Üretim

23 bin 500 metrekaresi kapalı olmak üzere, toplam 120 bin metrekaare alan üzerinde kurulu AKO Jant fabrikasında, 2018 yılında 3 milyon dolar yatırımla devreye alınan yeni jant üretim hattı son teknoloji ile otomatik olarak tasarlandı. Üretim hattı, robotlarla entegre çalışıyor.

Aktif Direnç ve Dayanıklılıkta Kilit Önem Taşıyor

Askeri araç jantlarının CTIS ve Run-Flat sistemlerine tam uyumlu olarak tasarlanıp üretildiğini vurgulayan AKO Jant Fabrika Müdürü Ömer Abrekoğlu, "CTIS sistemi, araç hareket hâlindeyken lastiğin otomatik olarak şişirilmesini

sağlayan bir sistemdir. Bu jantlar özel tasarımları sayesinde arazi şartlarında montaj ve demontaj kolaylığı ile avantaj sağlıyor. Böylece AKO Jant ürünleri askeri araçlar için hayati konular olan sahadaki aktif direnç ve dayanıklılıkta kilit önem taşıyor, asker ve güvenlik güçlerimizin gücüne güç katıyor." dedi.



AKO Jant ve Turbo Akü'ye Otomotiv Endüstrisinin Uluslararası Buluşmasında 40 Ülkeden Yoğun İlgi

Türkiye sanayisinin yüzde 100 yerli gücü AKO Grup, jant markaları ve AKO Akü fabrikasının Turbo Akü ve AKO Prestij markalı akülerine, uluslararası otomotiv endüstrisi fuarı Automechanika İstanbul 2019'da yoğun ilgi vardı.

Türkiye sanayisinin yüzde 100 yerli gücü AKO Grup, Turbo Akü ve Ako Jant markalarıyla uluslararası otomotiv endüstrisinin dünyadaki en büyük üç fuarı arasında yer alan ve bu alanda bölgenin en önemli etkinliği olan Automechanika İstanbul 2019'da ilgi odağı oldu.

Stantta AKO Grup'un ülkemizde geliştirilen Turbo Akü ve AKO Prestij

markalı aküleri tanıtıldı. Yine AKO Grup bünyesinde yer alan jant markası Ako Jant'ın ticari jantları ile Powcan, Megatork, SHLK jant modelleri sergilendi. Tüm üretimini ülkemizde gerçekleştiren AKO Jant'ın savunma sanayisine yönelik ürünleri de sunuldu.

Yurt içinde Nurol (Ejder Yalçın), Katmerciler, Isuzu, FNSS, Otocar, BMC (Amazon) gibi yerli firmaların ürettiği

lastik tekerlekli zırhlı araçlar ve zırhlı personel taşıyıcı araçlar için CTIS ve Run-Flat sistemlerine tam uyumlu olarak üretilen mayın ve patlamaya dayanıklı jantları sergilendi. AKO Jant bu çalışmalarının yanı sıra askeri alanda yine AKO Grup markalarından Petlas ile birlikte askeri araçlar için lastik ve jant tedarik ediyor.



EFB Teknolojili Akülere 40 Ülkeden Yoğun İlgi

AKO Akü, standına 40 farklı ülkeden gelen ziyaretçiler Turbo Akü'nün yeni teknoloji aküleriyle ilgili iş bağlantıları kurdu ve görüşmeler gerçekleştirdi. Özellikle Orta Doğu, Afrika ve Balkanlar'dan ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği standta Japon, Avrupa, Ağır Hizmet aküler ile yeni nesil start-stop teknoloji EFB aküler ve Amerika pazarına yönelik Group 31 (BCI) aküler müşterilere tanıtıldı. Turbo Akü bu fuarda tanıtımını yaptığı Group 31 aküleriyle özellikle ABD pazarındaki varlığını güçlendirmeyi hedefliyor.

AKO Akü Genel Müdürü Dr. Hulki Büyükkalender'in yaptığı açıklamada, "60'dan fazla ülkeye ihracat yapan AKO Akü bu fuarda yeni ihracat pazarlarına yönelik önemli adımlar attı. Özellikle yenilikçi Matrix Press (Punch) ve Kaizen Tüneli üretim modelleriyle üretimi yapılan, yerli ve ithal tüm start-stop özellikli araçlarda kullanıma uygun EFB akülerini (Enhanced Flooded Battery-Geliştirilmiş Sulu Akü) burada tanıtma şansı bulduk. EFB teknoloji aküler, aynı kapasitedeki konvansiyonel bir aküye göre 10 kat daha fazla yüksek çevrim ömrü sunuyor." dedi. İleriki dönem hedeflerine de değinen Dr.

Büyükkalender, özellikle bu fuarda birlikte piyasaya sunulan Group 31 aküleri ile ABD pazarında da hızlı bir büyüme hedeflediklerini sözlerine ekledi.

Ticari kökeni 1955 yılına uzanan ve 1970 yılında AKO kurumsal markasını hayata geçiren, 2005 yılında gerçekleştirdiği Petlas satın almasıyla sanayici kimliği kazanan AKO Grup; lastik, akü, lastik kaplama ve jant ürünleriyle yurdun dört bir yanında hizmet veriyor. Dünyanın 100'e yakın ülkesinde yüzde 100 sermayeli bir Türk markası olarak ülkemizi temsil ediyor.

Petlas'ta Ayın Elemanlarına ve Emekli Olan Personele Teşekkür Belgesi/Ödül Verildi

Petlas'ta iş sağlığı ve güvenliği kuralları çerçevesinde "Kişisel koruyucu donanım" kullanımında ve "Çevre Atık Ayrımına" göstermiş olduğu duyarlılık ve ehemmiyetten dolayı Radyal Binek

Üretim Şefliği'nde görev yapan Murat Korkmaz ve Oğuzhan Karaburçak ayın elemanı olarak seçildiler. Ayın elemanlarına teşekkür belgeleri ve hediyeleri takdim edildi.

Aynı zamanda Petlas'ta uzun yıllar görev yapan Lastik İmal Ünitesi personeli Arif Sungur için de veda töreni düzenlendi.



Çalışmalarıyla Öne Çıkan Çalışanlara Ödül Verildi

Petlas'ta disiplinli, gayretli ve başarılı çalışmalarından ötürü belirlenen personele teşekkür edilerek belgeleri takdim edildi.

Üretim personellerine teşekkür takdimi sırasında konuşan Üretim Müdürü Yalçın İlgül, "Yıl boyunca göstermiş oldukları

özverili çalışmalardan dolayı personelimizi tebrik ediyor ve başarılarının devamını diliyorum. Teşekkür belgelerinizi sizlere verirken sağlıklı, mutlu ve huzur dolu bir ömür diliyorum." dedi.

AKO Lojistik personeline teşekkür belgelerini takdim eden AKO Lojistik

Müdürü Mustafa Turna ise, "Başarı azim gerektirir, azim ise irade. Bazı hedefler, başarısız olmaya değer. Gerçek başarı, başarısız olma korkusunu yenebilmektir. Ben Sweetland'ın da dediği gibi başarı bir yolculuktur, bir varış noktası değil." diyerek personele belgelerini takdim etti.



AKO Ağır Nakliyeciler Derneği Olağan Genel Kurul Toplantısında

Ağır Nakliyeciler Derneği tarafından 13 Nisan Cumartesi günü İstanbul Ümraniye Crown Plaza Hotel’de Olağan Genel Kurul Toplantısı düzenlendi. Petlas ekibinden Yıldırım Zafer Boz, Görkem Avcı, Eyüp Dörtköşe ve AKO Kaplama’dan Göksel Özmen toplantıya katılım sağladı. Üyeler ve görevlilerce geniş bir katılımın olduğu toplantıda Petlas ekibi, başta Hareket Proje ve Mağdenli Nakliyat olmak üzere iş birliklerini referans göstererek katılımcılara lastikler hakkında bilgi aktardı, olumlu ilişkiler inşa etti. Petlas standını ziyaret eden kişilerle ileriye dönük iş birliği konusunda irtibat kurulurken tüm katılımcılara TBR katalog, kalem ve toz bezinden oluşan set hediye olarak verildi.



Petlas Mühendisleri Tarafından Prof. Dr. İlhan Kılıçözlü Fen Lisesi Öğrencilerine Mesleki Tanıtım Bilgilendirme Eğitimi Verildi

Petlas fabrikasından Teknik Müdür/ Kimya Mühendisi Faruk Aslan, Endüstri Mühendisi Serkan Dönmez, Makine Mühendisi Gürdal Soner Pala, Elektrik-Elektronik Mühendisi Dinçer Yurdulu, Bilgisayar Mühendisi Emre Şahin, Prof. Dr. İlhan Kılıçözlü Fen Lisesi Konferans Salonu’nda öğrencilere mesleki tanıtım ve bilgilendirme eğitimi verdiler.

Çok sayıda öğrencinin katılımıyla gerçekleşen konferans havasındaki eğitimde ilk olarak söz alan Faruk Aslan, kimya sanayilerinin dünya çapında yaygınlaştığını ve kimya mühendisliğinin mesleki anlamda önem kazandığını vurguladı. Serkan Dönmez ise tüm meslek dallarında yazılım dilinin önemi ve yetenek yönetimine vurgu yaparken

Gürdal Soner Pala ise uluslararası projelere değindi. Elektrik ve elektronik mühendisliği dalının dünyanın artık vazgeçilmezi olduğuna dikkatleri çeken Dinçer Yurdulu ve günümüzde artık her alanda kendini gösteren gelişme ve yükselmenin göstergesi bilgisayar/ teknoloji alanına vurgu yapan Emre Şahin’in anlatımıyla lise öğrencilerine tecrübeler ışığında bilgilendirmeler yapıldı.

Son bölümde gerçekleşen soru cevap faslında ise Petlas mühendisleri öğrencilerin yoğun ilgisiyle karşılaştılar. Soru cevap faslından sonra söz alan Prof. Dr. İlhan Kılıçözlü Fen Lisesi Okul Müdürü Nazlıhan Altaş, Petlas’a ve mühendislere teşekkürlerini iletiler.



AKO'dan Bayilere Eğitim Desteği

Satışların artmasında çok önemli olan satış elemanının ürün bilgisi konusuna da değinilerek Temel Lastik Bilgisi hakkında eğitimle bayilerin satışlarını arttırmaları amaçlandı.



AKO, 2019 yılında planlanan eğitimlerine başlangıç yaptı. İlk olarak 13-14 Mart ve 18 Mart tarihlerinde Ankara Bölge bayilerini AKO Kule Eğitim Salonu'nda ağırlayan AKO; bayilerini Perakende Satış Teknikleri, CRM ve Temel Lastik Bilgisi konularında bilgilendirdi.

Perakende satışın, "ürünün satış noktalarında en çok sayıda tüketiciye, onları satın almaya yöneltecek en akılcı ve çekici biçimde sunabilmek olduğu" aktarılırken müşteri beklentileri, müşterilerin doğru yönlendirilmesi, satış

elemanında olması gereken özellikler gibi detaylar paylaşılarak bayilerde bilinç oluşması sağlandı.

CRM portalının efektif olarak kullanılması, detaylı satış analizlerinin raporlanması, satış sonrası hizmetler sürecinin yönetilmesi gibi konular da detaylı bir şekilde bayiler ile paylaşıldı.

Satışların artmasında çok önemli olan satış elemanının ürün bilgisi konusuna da değinilerek Temel Lastik Bilgisi hakkında eğitimle bayilerin satışlarını arttırmaları amaçlandı.



Petlas Çalışanları Çanakkale Şehitlerimizi Andı

Petlas, Çanakkale Zaferi'nin 104. yıl dönümünde aziz şehitlerimizi ve o kutlu günü Ahi Evran Üniversitesi öğrencileri ile birlikte andı.

Petlas çalışanları, aziz milletimize duyulan sevgiyi ve manevi duyguları bir kez daha hatırlatan bu etkinlik içerisinde yer almanın haklı gururunu yaşadıklarını belirttiler



Petlas İnsan Kaynakları ve Endüstriyel İlişkiler çalışanları, Çanakkale Zaferi ve 18 Mart Şehitler Günü'nün anlam ve önemi dolayısıyla Ahi Evran Üniversitesi ve İçişleri Bakanlığı "Bayrakla Birleşen Şehitlerimiz" ortak projesi kapsamında Kırşehir Kültür Merkezi'nde düzenlenen şiir dinletisi etkinliğine

katıldı. Etkinlikte Ahi Evran Üniversitesi Edebiyat bölümü öğrencilerinin okuduğu şiirler katılımcılara unutulmaz anlar yaşatırken katılan Petlas çalışanları, aziz milletimize duyulan sevgiyi ve manevi duyguları bir kez daha hatırlatan bu etkinlik içerisinde yer almanın haklı gururunu yaşadıklarını belirttiler.



Petlas'tan Eğitim Sonrası İş İmkânı

Petlas ve Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki Eğitim Merkezi



Petlas ve Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki Eğitim Merkezi (Çıraklık Eğitim Merkezi) arasında yürütülen ortak proje kapsamında forklift iş makinesi kursunu tamamlayan adaylara sözlü ve uygulamalı mülakat sonrası iş imkânı sağlandı.

Çıraklık Eğitim Merkezi'nde forklift araçlarının kullanımına yönelik

kaldırma, yükleme ve istifleme gibi simülasyon eğitimlerinden geçerek belge almayı hak kazanan personele sözlü ve uygulamalı mülakat sonrasında istihdam olanağı sunuldu. Böylelikle kalifiye personel seçimlerini daha yukarı çeken Petlas'ın gerek bilgi gerekse tecrübe sahibi çalışanları bünyesinde bulundurmaya amaçladığı belirtildi.



A Milli Basketbol Takımı Resmi Sponsoru Petlas Tarafından Kırşehir'de de Basketbol Topu Dağıtıldı

Bilindiği gibi Türkiye lastik sektörünün %100 yerli sermayeli milli markası Petlas, A Milli Erkek Basketbol Takımımızın resmi sponsoru olmuştu. Bu amaçla Kırşehir Abdulkadir Özcan Fen ve Sosyal Bilimler Anadolu İmam Hatip Lisesi'nde de gençlere basketbol topu dağıtıldı.

Petlas Yönetim Kurulu Üyesi Seyfullah Safa Özcan, A Milli Erkek Takımımız ile Petlas'ın birbirlerine çok uyumlu iki marka olduğunu belirtmişti. Kırşehir'de düzenlenen bu etkinlikle de gençlerimiz spora teşvik edildi ve "basketbol" ile buluşturuldu.



14 Şubat Sevgililer Günü Petlas'ta Anlamlı Bir Şekilde Kutlandı

Petlas 14 Şubat Sevgililer Günü'nde işini aşkla yapan çalışanlarını unutmadı. Yapılan işi sevmek, bunu en derinde hissetmek, işine sevgisini ve heyecanını katmak. İşte tüm mesele bu. Bu yolda çalışanları ile günden güne büyüyerek ilerleyen Petlas'ta bu özel gün tüm çalışanlar ile birlikte kutlandı.

Petlas yemekhanesinde özenle hazırlanan pastalar üzerinde işini aşkla yapan tüm personeller için bir kutlama etiketi paylaşıldı. "Bizim Aşkımız İşimize, Sevgimiz Çalışanlarımızdır" sloganı ile dağıtılan etiketler personeller tarafından ilgiyle karşılandı. Ayrıca Petlas,

bünyesinde karı koca olarak çalışanları unutmadı. Onlar da bu özel günde baş başa yemek yediler. Tüm bu etkinlikle "Yaptığımız işi ve bu yolda bize eşlik eden tüm çalışanlarımızı seviyoruz. Tüm çalışanlarımızın Sevgililer Günü kutlu olsun." mesajı verildi.



Petlas'ta 8 Mart Dünya Kadınlar Günü Kutlaması Gerçekleşti

Petlas fabrikasında her yıl geleneksel olarak gerçekleştirilen 8 Mart Dünya Kadınlar Günü kutlaması bu yıl da Kırşehir Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kırşehir Şiddeti Önleme ve İzleme Müdürlüğünden katılan eğitimciler, İnsan Kaynakları ve End. İliş. Müdürü Mithat Durudoğan, Üretim Müdürü Yalçın İlgül ve Petlas çalışanı kadınların katılımıyla gerçekleşti.

Program başlangıcında yemekhanede tüm personele günün anlam ve önemine binaen "Kadına Şiddete Son" temalı etiketlerle birlikte tatlı ikram edildi. Sonrasında 8 Mart Kadınlar Günü'nün önemine ve bu günün çıkış sebebine değinen İnsan Kaynakları ve End. İliş. Müdürü Mithat Durudoğan konuşmasında, "Kadınımıza değer vermek geleceğe yapılan en büyük

yatırımdır. Kadınlar toplumu ileri götüren sosyal dinamiğin temel kaynağıdır. Kadın, annelik rolüyle yeni nesillere şekil verendir. Esas hedefimiz kadınlarımızın sorunlarından çok, başarılarını ve sevinçlerini konuşacağımız nice 8 Martlarda buluşmaktır." dedi.

Programın ilerleyen dakikalarında uzman eğitimcilerin kadına şiddeti önlemeye yönelik bilgilendirmeleri sonrasında, Gitarist Orçun Varolsun'un seslendirdiği birbirinden güzel eserler güne renk kattı.

Üretim hatlarında çalışan emektar kadınları tüm etkinlik boyunca yalnız bırakmayan Üretim Müdürü Yalçın İlgül, 8 Mart Kadınlar Günü ile ilgili birbirinden değerli mesajlar aktardıktan sonra fabrika bünyesindeki kadınlara, isme özel hediye bardaklardan takdim etti.

Kendileri için hazırlanan; bilgilendirme ve sunumlar, canlı müzik, ikramlar ve eğlence ile büyük mutluluk yaşadıklarını ifade eden kadın çalışanlar Petlas yönetimine teşekkür ettiler.



Kırşehir Milletvekili Mustafa Kendirli'den Petlas'a Ziyaret

Milletvekili Mustafa Kendirli: "Kırşehir lastiğin başkenti olacak."

AK Parti Kırşehir Milletvekili Mustafa Kendirli, Petlas'ı ziyaret ederek fabrikada incelemelerde bulundu. Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem tarafından karşılanan Milletvekili Kendirli, Genel Müdür Yahya Ertem'den fabrikanın üretimi hakkında bilgi aldı.

AK Parti Kırşehir Milletvekili Mustafa Kendirli, "Yeni yapılacak yatırımlarla



göz bebeğimiz olan Petlas sayesinde Kırşehir lastiğin başkenti olacak." dedi.

Petlas Bizim Göz Bebeğimiz Dünya Pazarında da Önemli Yere Sahip

Milletvekili Kendirli, "Şehrimizde Petlas'ın önemi çok büyük. Bu şehri bir lastik başkenti hâline getireceğiz. Petlas'ın yatırım yapma noktasında önünün açılması için ne gerekiyorsa yapılacak. 24 Haziran öncesi verdiğimiz sözü biz başlattık. Kabinemiz oluştuğunda Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Mustafa Varank ile görüşmemizi gerçekleştirdik. Petlas ile Organize Sanayi'yi birleştirdiğimizde 4 bin kişi daha eklemek yiyecek." dedi.

Genel Müdür Ertem: "Ar-Ge ve İş Makinesi Lastiklerini Üretmek İçin Yeni Yatırım Yapacağız."

Yapımına yeni başlanan savunma sanayi lastikleriyle ilgili bilgiler veren Genel Müdür Ertem, Petlas'ın önemli yatırımlarının bilgilerini Milletvekili Kendirli ile paylaştı. Genel Müdür Ertem, "Özellikle fabrikamız yanında bulunan üniversite arazisi ve Enerji Bakanlığına bağlı yerde önemli çalışmalar yapacağız. Ar-Ge ve iş makinesi lastiği üretmek için fizibilite çalışmalarına başladık. Bu ek fabrikayı yapacağız. Bu fabrika kurulduktan sonra Petlas'ın işçi sayısı 8 bin civarına çıkacak. Türkiye'de bir marka olan Petlas Kırşehir'in lokomotif olacak." dedi.



STARMAXX'LA GÜVENDE OL!



www.starmaxx.com.tr



/starmaxxglobal



/starmaxx

starmaxx
performans lastikleri

32 Mühendis Usta Öğreticilik Belgelerini Aldılar

Mesleki yeterlilik ve eğitim/gelişim faaliyetlerine her zaman yüksek önem veren Petlas fabrikasında 32 mühendise Usta Öğreticilik Belgesi verildi.

İnsan Kaynakları ve End. İliş. Müdürü Mithat Durudoğan belgeleri verilen mühendislerle teşekkür etti.

Petlas V.I.P Salonunda gerçekleşen törene Petlas İnsan Kaynakları ve End. İliş. Müdürü Mithat Durudoğan, Kırşehir Milli Eğitim Müdürü Şevket Karadeniz, Kırşehir Mesleki Eğitim Merkezi Müdürü Necip Fazıl Barutçu katıldılar.

En yüksek başarıyı elde etmek, mesleki yeterlilikte ileri seviyelere ulaşmanın farkındalığında gerçekleşen Usta Öğreticilik Eğitimleri neticesinde, eğitimleri ve sınavları başarıyla tamamlayan mühendislerle belgeleri Kırşehir İl Milli Eğitim Müdürü Şevket Karadeniz tarafından verildi. Bu faaliyetlerin devam edeceğini belirten İnsan Kaynakları ve End. İliş. Müdürü Mithat Durudoğan belgeleri verilen mühendislerle teşekkür etti.



AKO Grup Doğaya Nefes Oldu

AKO Grup üretimiyle ülkemize güç katmasının yanında çalışmalarıyla çevreye de değer katıyor. Büyük önem verdiği sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha katan AKO, ağaç dikimiyle geleceğe yeşil bir yatırım yaptı. AKO Şaşmaz Depo Lojistik Şefi Bekir Şahin öncülüğünde fidan dikim etkinliği gerçekleştirildi. Yozgat'ın Yerköy ilçesi Kumluca Köyü'nde yapılan etkinliğe Bekir Şahin'in öncülüğündeki bir grup çevre gönüllüsü katıldı. Etkinlik kapsamında 430 adet fidan dikimi yapıldı.



AKO Jant 2019 Yılında OEM'e İhracata Hazırlanıyor

Belarus Otobüs ve Kamyon Üreticisi MAZ'ın Jant Tedarikçisi: AKO Jant

Sadece Belarus'ta değil dünya çapında da haklı bir ün kazanmış olan MAZ yani Minsk Otomobil Fabrikası; çekici, kasalı kamyonet, çeşitli özel üst yapılar için üretilmiş şaseler gibi 500 modele yakın araç ve modifikasyonu üretiyor. 1995 yılından bu yana ürettiği yolcu taşıma araçları, şehir içi, şehir dışı, turistik ve özel otobüsler dünyanın birçok noktasında hizmet veriyor. AKO Grup, bu önemli sanayi gücüne jant tedarikine hazırlanıyor. MAZ Türkiye Satın Alma Müdürü Dmitry Ananichev ile yapılan görüşmede AKO Jant, 8.25x22.5 9.00x22.5 ve 11.75x22.5 ebatlarını MAZ'ın Belarus'taki fabrikasına ihraç etmek üzere anlaşmaya vardı.



AKO Jant Amerika Kıtasına Yayılıyor

Hâlihazırda Güney Amerika'ya ihracat çalışmalarını sürdüren AKO Jant, kıtanın kuzeyine de geçiyor. Kuzey Amerika kıtasına da ihracat yapma hazırlığında olan AKO Jant, Kuzey Amerika pazarının hem otobüs hem de kamyon jant tedarikçisi olma yolunda ilerliyor.

AKO Jant Yıla Hızlı Başladı

AKO Jant, sadece Türkiye'nin her yanına kalite ve yeniliği ulaştırmakla kalmıyor dünyada da adında söz ettiriyor. Yerli sermaye gücü olarak birçok ülkeye ihracat gerçekleştiren AKO Jant, portföyüne yeni ülkeler eklemeye de devam ediyor. 2019 yılında yeni ülkelere ulaşmaya başlayan AKO Jant'ın başlıca yeni durakları; Ürdün İngiltere, Suudi Arabistan, Bosna Hersek ve Amerika oldu.

Pirelli'den AKO Jant'a Tam Not

Dünyaca ünlü lastik üretici Pirelli, AKO Jant ile yola çıkma kararı aldı. AKO Jant, 2018 yılı sonunda 22.5" jantlarıyla İtalya'da üretim faaliyetlerini gerçekleştiren Pirelli'nin tüm testlerinden geçip tam not alma başarısı gösterdi. AKO Jant, 2019 yılından itibaren Pirelli marka kamyon, otobüs, tarım ve OTR lastiklerinin lisanslı üreticisi Prometeon'un %100 jant tedarikçisi olarak üretim gerçekleştirecek.



Petlas'tan "Değişimi Keşfetme" Zamanı

Türkiye'nin yerli sermayeli sanayi gücü AKO Grup bünyesinde, ülkemiz lastik sektörünün yerli sermayeli lider markası PETLAS'ın amiral gemisi ultra yüksek performans lastiği Velox Sport PT 741'in yenilenen yapısı ve üretim altyapısını 2 gün süren etkinliklerle bayilerine tanıttı.



VELOX SPORT
PT741



AKO Grup Satış Direktörlüğü koordinasyonunda gerçekleştirilen 2019 yılının bu ilk bayi toplantısına Türkiye'nin dört bir yanından Petlas tabelalı bayiler davet edildi. 5-6 Nisan tarihlerinde gerçekleştirilen ve Değişim Keşfet sloganı ile lanse edilen etkinlikler zincirinde, Petlas'ın değişen vizyonu, yapılan yatırımlar, ürün geliştirme sürecine dair tanıtımlar yapıldı. Petlas'taki yeniliklere dair sunumların yer aldığı toplantı, gala gecesi ve fabrika gezisinden oluşan etkinlik programıyla bayilerin Petlas'taki Değişimi Keşfetmesi hedeflendi.

PT741'in Değişimine Özel Konsept

Ankara Bilkent Otel'de gerçekleştirilen bayi toplantısında ilk gün, Değişimi Keşfet konseptine yönelik özel olarak tasarlanan salonda bayiler sunum için bir araya geldi. Katılımcılara konseptte uygun olarak tasarlanan şapka, t-shirt ve sweat shirtler verilen etkinliğin ilk oturumunda, Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özcan'ın hoş geldiniz konuşmasını, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sabri Özcan'ın konuşmaları izledi. Sabri Özcan konuşmasında; Petlas'ın bugünlere gelmesinde yapılan yatırımların ve satış

ekibinin çalışmalarından daha değerli olanın bayilerin özverili çalışmalarının olduğuna değindi ve bu çalışmalarını için bayilere teşekkür etti.

Daha sonra konuşması için kürsüye çıkan AKO Grup Satış Direktörü Ahmet Candemir, AKO Grup ve yatırımları hakkında bilgiler paylaştı. Ardından, Pazarlama Müdürü Erkal Özürün'ün Türkiye lastik pazarına ilişkin sunumuyla devam eden programda ilk oturum, Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem'in Petlas fabrikasındaki yatırımlar, geliştirmelere yönelik bilgilendirmeleri ile son buldu.



DEĞİŞİMİ KEŞFET



Sürpriz Konuk Deneyimlerini Paylaştı

Programın ikinci oturumunda NTV'de yayınlanan Saffet Üçüncü'nün Petlas fabrika ziyareti ile Petlas PT41 deneyimlerini paylaştığı TV Programı 0'dan 100'e özel bölümü gösterildi. Gösterimin ardından sahneye çıkıp Petlas bayileriyle marka deneyimini paylaşan Saffet Üçüncü sunumunda

Petlas Fabrikasının Türkiye'nin en büyük lastik yatırımlarından biri olması, test pisti ve tamamen yerli ve milli oluşundan etkilendiğini dile getirdi.

Etkinlikte ayrıca, PT 741 desende bir önceki yıla göre alımlarını en çok arttıran Petlas bayilerine başarı ödülü verildi. Başarı kazanan Şanlıurfa bayisi Mehmet Tahir Saraç, Alanya bayisi

Mehmet Direkçi ve İstanbul bayisi Oktay Yalım'ın ödülleri Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özcan, YK Başkan Yardımcı Sabri Özcan ve Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem takdim etti. Ödül töreninin ardından ünlü sanatçı Elif Buse Doğan'ın sahne aldığı gala yemeğinde bir araya gelen Petlas bayileri her yöreden türkülerle sanatçıya eşlik etti.



Etkinliğin ikinci günü heyecan dozu oldukça yüksek bir gün olarak planlanmıştı. Petlas bayileri Petlas fabrikasını ziyaret etmek ve amiral gemisi

PT 741'i bizzat deneyimlemek üzere sabah erkenden, Kırşehir'e doğru yola çıktı. Kısa bir yolculuğun ardından fabrikaya ulaşan bayilere ilk önce

fabrika içinde ve pistte uyulması gereken güvenlik kuralları hakkında bilgiler verildi.



Daha sonra, program dahilinde ve gruplar halinde önce fabrika turu gerçekleştirildi. Fabrikada özellikle yeni yapılan üretim yatırımlarıyla mükemmel hale getirilen

lastik üretim hatları bayilerden büyük beğeni topladı. Petlas test pistinde ıslak fren, slalom test istasyonlarında Velox Sport PT741'in değişimini keşfeden

katılımcılar, Petlas'ın destek verdiği Safari Motorsport'un OPC yarış arabalarıyla tur atarak gerçek yarış deneyimi yaşama fırsatı buldu.





Otomotiv Yorumcusu Saffet Üçüncü Petlas bayilerine sektörde ilgili değerlendirmelerini anlattı.

Son derece yoğun ve heyecan dolu geçen ikinci gün etkinliklerinin sonunda Ankara'nın güzide restoranlarından

Kaşıbeyaz'da akşam yemeği yenilerek program son buldu. Dolu dolu geçen 2 günlük programdan memnuniyetle ayrılan

bayiler etkinliği gerçekleştiren AKO Grup ve Petlas yöneticilerine teşekkür ederek bol bol hatıra fotoğrafı çekti.



Petlas bayileri test pistinde sürüş yaptı.



Islak zeminde fren testi.



Slalom testi.

Petlas'tan ABD Pazarında Hızlı Büyüme İçin 60 Milyon Dolar Yatırım

Hedef Orta Vadede 100 Milyon Dolar İhracat

Türkiye lastik sektörünün yerli sermayeli lider kuruluşu Petlas, orta/uzun vadede ABD pazarına 100 milyon dolara ulaşan düzeyde ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyor. ABD pazarında payını hızla artırmak amacıyla 60 milyon dolar düzeyinde yatırım yapan Petlas, kendi geliştirdiği yüksek teknolojlili ürünlerinin sağladığı rekabet avantajıyla hızlı ve kalıcı büyüme hedefliyor. Çin ticaret savaşları doğrultusundaki ABD vergi uygulamaları, yüzde yüz Türk markası Petlas'a avantaj oluşturuyor.



ABD Pazarında Büyüme Odaklı Yatırımlar Sürüyor

ABD pazarında beklenti ve ihtiyaçlara yönelik ürün çeşitliliği ve yüzde yüz müşteri memnuniyeti ile büyümeyi hedeflediklerini belirten Yahya Ertem, "Kısa ve uzun vadeli tüm planlarımızı, kullanıcının ihtiyaçlarını karşılayacak ürünlerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak yatırımlar üzerine kuruyoruz. ABD pazarında, kendi geliştirdiğimiz yüksek teknoloji

ürünlerimizle büyümeyi hedefliyoruz. Bu kapsamda, ürün çeşitliliğinin artırılması ve pazara özel yüksek teknoloji ürünlerin üretimi odaklı planlar, yatırıma dönüşmeye başlamış durumda. Bu yönde makine ve kalıp odaklı 60 milyon dolar tutarında yatırım sürecimiz devam ediyor. Orta/uzun vadeli planlarımız arasında sadece ABD

pazarı için dahi çalışabilecek ayrı bir üretim hattı ya da tesisi kurumunu da eklemiş bulunuyoruz. ABD pazarında gördüğümüz fırsatı Petlas ve ülkemiz için değere dönüştürmek amacıyla yaptığımız bu yatırımlarla ihracatımızın 100 milyon dolar hedefimize ulaşacağına ve aşacağına inanıyoruz." dedi.

2018 yılında ihracatını bir önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 18 artıran ve 202 milyon dolar düzeyine çıkaran ülkemiz lastik sektörünün yerli sermayeli lider kuruluşu Petlas, ABD pazarına yönelik ihracatta agresif hedeflerle hareket ediyor. 2018 yılında toplam 109 ülkeye ihracat gerçekleştiren ve ülkemizin tüm ihracatçıları arasında "En Çok Ülkeye İhracat Yapan" 11. kuruluş olma özelliği taşıyan Petlas, orta-uzun vadede ABD pazarına ihracatını 100 milyon dolar ve üzerine çıkarmayı hedefliyor.

Bu büyüme hedefine ulaşmayı sağlayacak ürün stratejilerini geliştiren ve gerekli yatırım planlarını hazırlayan Petlas'ta, bu doğrultuda 60 milyon dolar düzeyinde makine ve lastik kalıbı yatırımı süreci devam ediyor.

Büyük Potansiyele Sahip Pazar

Trafik siciline her yıl 17 milyondan fazla yeni aracın kaydolduğu ABD pazarının, büyük bir potansiyel oluşturduğunu dile getiren Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem, "ABD çok farklı özelliklere sahip araçları ve farklı

ürün ihtiyaçlarını bünyesinde bir araya getiren çok özel bir pazar. Tam çelik iş makinesi lastiklerinden başka ülkelerde bulunmayan özel yapım SUV araçlara, kıtayı bir baştan bir başa geçen kamyon ve otobüslerden çok büyük alanlarda tarım işi yapan zirai araç ve makinelere, yüksek performanslı özel yapım binek otomobillere kadar birçok segment var ve bu segmentlerin her biri hızlı bir şekilde büyüyor. Bu heyecan verici pazarda, Petlas ve Starmaxx markalı yüzde yüz yerli ürünlerimizle rekabetin içerisinde yer alıyoruz. Bu ürünler,



yüksek teknoloji ile yeni nesil araç ve makinelere uygun olarak üretiliyor." şeklinde konuştu.

Yahya Ertem: "ABD Pazarına Kamyon, Otobüs, İç Makinesi ve SUV Lastikleriyle Girdik"

Yahya Ertem, Petlas'ın ABD pazarına girişini "ABD'de özellikle kamyon taşımacılığı büyük önem taşıyan bir sektör. ABD'de yılda yaklaşık 10 milyar ton kargo, filmlerden hatırlayacağınız dev kamyonlarla taşıyor. Bunun yanı sıra, seyahat alanında otobüsler

çok yoğun kullanılıyor. Koskoca bir kıtaya yayılan bir ülkeyi, bir uçtan bir uca kat eden bu araçlarda, TBR olarak isimlendirilen taç çelik lastikler kullanılıyor. ABD'nin hızlı büyüyen sanayisi doğrultusunda, iş makineleri de önem taşıyor ve bunlarda ORR tabir edilen makine lastikleri kullanılıyor. ABD pazarına ORR ve TBR lastiklerin yanı sıra, günlük ulaşımda ve kamu hizmetlerinde çok kullanılan SUV tipi araçlara özel lastiklerimizle giriş yaptık ve ürün özelliklerimizle kısa sürede başarılı olduk." diyerek değerlendirdi.

Yüzde Yüz Yerli Petlas Mevcut Ürün Gamıyla ABD Pazarı Beklentisinin Yüzde Doksanını Karşılıyor

Türkiye'nin milli sanayi gücü AKO Grup bünyesinde yer alan Petlas'ın yüzde yüz yerli sermaye, yerli Ar-Ge ve yerli iş gücü ile ürettiği Petlas ve Starmaxx lastik ürün gamıyla, ABD pazarındaki ürün özelliği beklentisini yüzde doksan oranında karşıladığını belirten Yahya Ertem, devamında şunları söyledi: "ABD'de kullanılan iş makinelerinde ihtiyaç duyulan tam çelik iş makinesi lastiklerinin (ORR) yanı sıra, yine tam çelik otobüs ve kamyon lastiklerini (TBR) ve SUV'lere yönelik lastikleri, en yüksek kalite standardında üretiyoruz. Bu ürünlerle girdiğimiz pazardaki büyümemizin ivmesini artıracak farklı ürünlerimiz de var. Dünyanın en büyük tarım üreticilerinden olan ABD'de, zirai

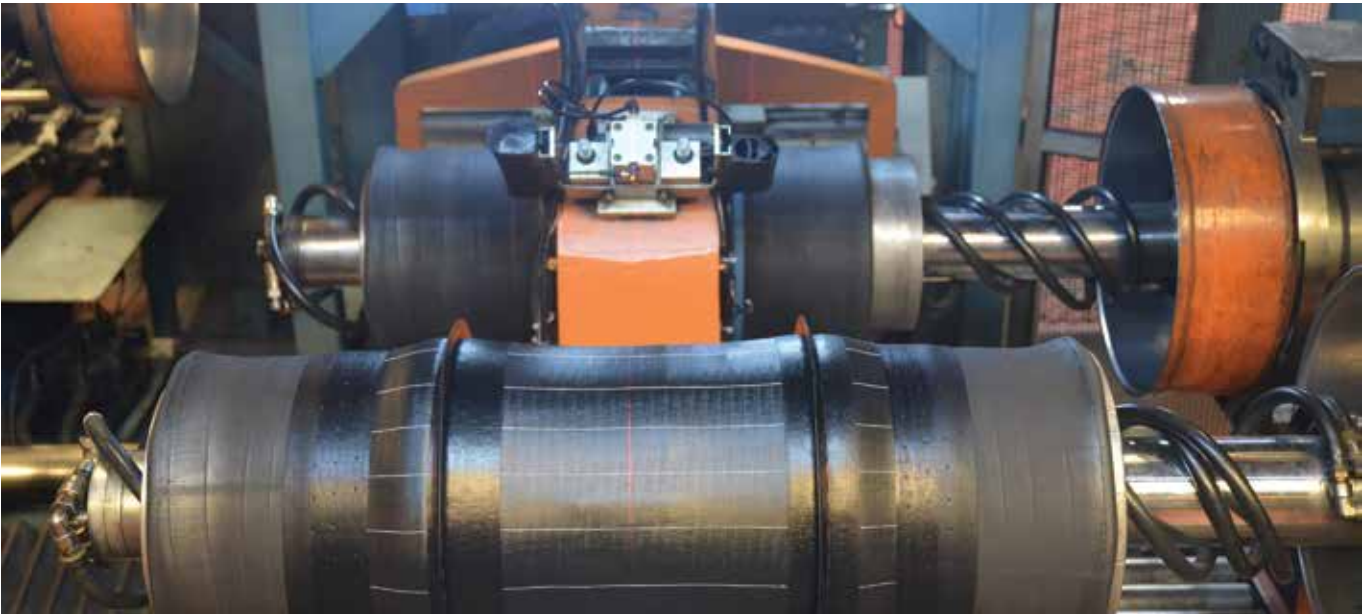


araç ve makinelere yönelik, hassas tarıma uyumlu tam çelik lastiklerimiz de büyük ilgi görüyor. Bu ülkede ayrıca, yüksek performanslı özel yapım araçlar da çok revaçta. Yüksek performanslı araçlara yönelik UHP lastiklerimiz ABD pazarında sükse yapıyor."

Çin Ticaret Savaşları ABD Lastik Pazarında Türk Markası Petlas'a Avantaj Sundu

Ticaret savaşlarının bir yansıması olan, ABD'deki yeni vergi düzenlemelerinin, pazarda avantajlı bir durumu ortaya çıkardığını belirten Petlas Genel Müdürü Ertem sözlerini, "Ülkemizde

ve tüm ihracat pazarlarımızda birinci önceliğimiz, ürünlerimizin kullanıcı ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamasıdır. ABD pazarında kullanıcı taleplerini karşılayacağımızdan eminiz. ABD pazarında yeni uygulanan vergiler doğrultusunda oluşan boşluğu en iyi şekilde değerlendirerek en az hedeflediğimiz ihracat büyümesini gerçekleştirecek ve büyümemize hızla devam edeceğiz. Öncelikli olarak ORR ve TBR pazarında gerçekleşecek ve ivmesi SUV, UHP, Zirai ürünlerle desteklenecek bu büyüme hedefi, genel ihracat büyüme stratejilerimizle de uyumludur." şeklinde sürdürdü.



Akolastik.com yayında

AKO Grup, Petlas marka binek grubu lastiklerin online satışı için akolastik.com sitesini yayına aldı. Diğer online lastik satış sitelerinden farklı olarak akolastik.com, Petlas bayileri tarafından sağlanan ücretsiz, profesyonel montaj hizmeti sunuyor.



2005 yılında AKO Grup ailesine katılan Petlas, bugüne kadar toplam 3,7 milyar TL'nin üzerinde fabrika yatırımlarına paralel olarak satış noktası yatırımlarıyla da hızla büyümeye devam etti ve satış ağını hızla geliştirdi. Bugün Türkiye genelinde 500'den fazla satış noktasıyla tüketicisiyle buluşan Petlas, gelişen teknoloji ve alışveriş alışkanlıklarına yenilikçi hizmetlerle uyum sağlamayı hedefliyor.

Kullanıcılarının lastik alımı konusundaki ihtiyaçlarına hızlı çözümler getirmeyi hedefleyen Petlas, son olarak hizmete sunduğu akolastik.com sitesiyle Türkiye lastik piyasasına da yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor.

AKO Grup'un online satış platformu Akolastik.com lastiğe ve montaj hizmetine ulaşımı kolaylaştırıyor. Aracına lastik almak isteyen kullanıcılar araçları için en uygun lastik modelini anında bulup, cazip fiyat avantajıyla sahip olabiliyor. akolastik.com sitesi üzerinden araç bilgilerini girerek

aracına en uygun lastik için teklif alan kullanıcılar, yine kendi seçtikleri Petlas yetkili satıcılarında lastik montaj işlemlerini hızlıca tamamlayabiliyor.

Araca en uygun lastiği seçerek kolayca alışveriş yapabilen müşteriler, tüm kredi kartlarına sağlanan taksitli alışveriş olanağının yanı sıra, ücretsiz kargo, montaj, yol yardım ve kolay iade imkanlarına sahip olabilecek.

AKO Grup Pazarlama Müdürü Erkal Özürün: "e-ticaret birçok sektörde olduğu gibi lastik sektöründe de hızla büyüyor, ancak lastik sektörünün önemli bir farkı var, lastiğinizi evinize kargo ile alıp kullanmaya başlayamıyorsunuz. Buna e- ticaret dilinde "evrensel kanal" deniyor, online ve mağazanın iş birliğine ihtiyaç var. Biz de e-ticareti mağazaya alternatif olarak görmüyor, mağazalarımızla iş birliği yapıyoruz. Akolastik.com sitemizin işleyişini de bu şekilde tasarladık. İnternet kanalını tercih eden Petlas müşterilerimize Türkiye'nin neresinde olursa olsun kendi

tercih ettikleri lastiklerimizi kargo ile yine kendi tercih ettikleri Petlas montaj servisine gönderiyor, güvenilir lastik ve montaj hizmetini bir arada sunuyoruz.

Aracına uygun lastik konusunda emin olamayanlar için araç marka ve modeline göre lastik seçimi konusunda altyapısını kuran Akolastik.com, alıcıların lastiği kullanmaya başlayana kadar yaşayabilecekleri olası maddi zararların önüne geçmeyi amaçlıyor. Lastik almak isteyenler, Akolastik.com'un web sitesinde Ebada Göre, Araca Göre, Katalog sekmelerinden veya alt kategorilerdeki filtreler ile (-Marka -Mevsim -Run Flat -Taban Genişliği -Kesit Oranı -Jant Çapı -Hız Sembolü -Yük İndeksi) aracına uygun lastiği seçerek kolayca alışverişini yapabiliyor. Ödeme adımımda tüm kredi kartlarıyla taksitli alışveriş kolaylığı sağlayan Akolastik.com, Ücretsiz kargo, Ücretsiz montaj, Ücretsiz yol yardım ve Kolay iade imkanlarıyla müşteri memnuniyetini üst seviyede tutmayı hedefliyor.

Off-road Yarışlarında Kadın Gücünü Gösteren İsim: İlayda Hancı Korkut

Babasının izinden giderek off-road'a tutkuyla bağlanan, ehliyetini alır almaz kendi pistlere atan bir yarışçı İlayda Hancı Korkut. Erkeklerin egemen olduğu düşünülen bir sporda ezberleri bozarak birçok ilke imza attı. Kendisi ve kariyeri hakkındaki detayları samimiyetle aktaran İlayda Hancı Korkut'un yanıtları AKO Haber 57. sayısında sizlerle.

Öncelikle bize zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz. Kendinizden biraz bahseder misiniz?

Ben İlayda Hancı Korkut, 1994 Sinop doğumluyum. Okan Üniversitesi, Sanat ve Kültür Yönetimi mezunuyum.

Off-road kariyeriniz nasıl başladı?

Çocukluğumdan beri bu sporun içindeyim. Babam da eski off-road yarış pilotudur. Yıllarca babamın peşinden ben de yarışlara gittim. 2012 yılında ehliyetimi aldığım gün TOSFED'den (Türkiye Otomobil Sporları Federasyonu) lisansımı çıkartıp 3 gün sonra yarışa girmiştim. İlk yarışım da birincilik gelince babam daha iyi şeyler yapabileceğime inanarak pilot koltuğunu bana bıraktı.



Takımınız ve yarışlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

22 yaşında Türkiye'nin ilk kadın Off-Road S1 birincisi oldum. Co-pilotum Batuhan Korkut ile 2016 yılında Türkiye Off-Road Şampiyonası'nı S1 sınıfında birinci olarak tamamladık. 2017 yılında sponsor bulamadığımız için ve maddi imkânsızlıklar sebebiyle yarışmadık ancak 2018 yılında BANTBORU'nun sponsorluğunda "BANTBORU Off-Road Team" kuruldu. Takımda birinci pilot benim, co-pilotluk görevi Batuhan Korkut'ta, takım direktörümüz de Mert Birdoğan.

İlk sezonda bazı yarışlarda yaşanan teknik sorunlara rağmen, sezon boyunca mücadeleden hiç kopmadık, ben yılı S1 Pilot ikincisi olarak tamamladım, co-pilotum ve eşim Batuhan Korkut S1 Co-pilotlar birinciliğini kimseye bırakmadı.

Yeni sezon için aracımızı 2013 model Mitsubishi L200 baz alarak hazırladık, kabini çift kabinden 1.5 kabine dönüştürdük. Aracın kapıları ve tavanı dışında tüm kaportası sac yerine fiberden özel olarak üretildi. Böylelikle 300 kilogramın üzerinde bir ağırlık tasarrufu sağlandı. Araçta gerçekleştirilen modifikasyonlardan en önemlisini motor oluşturuyor. Standart L200 motoru, 1.8T Audi S3 motoru ile swaplandı. GarrettGtx 2860 Gen2 model özel yapım performans amaçlı turbo ile daha da güçlendirilen motor, 350 BG civarında güç üretiyor. Aracın projesini hazırlayıp yapımında da proje yönetimini üstlenen kişi ise takımın Co-pilotu ve Bakım Mühendisi Batuhan Korkut.

Yarışlar öncesinde nasıl bir hazırlık süreci geçiriyorsunuz?

Aracımızı yarış öncesi BANTBORU'nun bizim için hazırlamış olduğu, fabrikada bulunan garajda yarışlara hazırlıyoruz. Aracımızın bakım ve onarımıyla



Batuhan Korkut ilgileniyor. Aracımızı hazırladıktan sonra testimizi yapıp yarış gününü bekliyoruz. Yarış öncesi fazla antrenman yapmıyoruz. Çünkü araçlarımız ağır şartlarda yarışıyor ve fazla yormak istemiyoruz.

Diğer taraftan özellikle ben yarışlara spor yaparak hazırlanıyorum. Yaptığım spor, araç kullanım tekniği kadar mekanik bilgisi, kural bilgisi, konsantrasyon gücü ve tabii fizik kondisyon gerektiriyor. Yarışlarda mekanik konuda Batuhan'dan çok faydalaniyorum. Geriye zorlu yollarda bazen saatlerce, büyük bir dikkatle araç kullanırken harcadığım güç kalıyor. Özellikle kollarım ve bacaklarıma binecek bu yüke hazırlanmak için bol bol spor yapıyorum.

Türkiye'nin Tek Kadın Off-Road Şampiyonu unvanına sahipsiniz. Bu şampiyonluk ve şampiyonluğa giden süreç hakkında bilgi verir misiniz?

Evet, 2016 yılında S1 Klasmanı Birincisi oldum. Aslında benim şampiyonluk hikâyem küçük yaşlardan başlıyor. Ben hep arabalara ilgi duyan bir çocuktum. Çocukken kendi kendime parkurlar hazırlar ve bu parkurlarda arabalarımı yarıştırdım. Hatta dışçıye gitmekten çok korkuyordum. Dışimin çekilmesi karşılığında babama pedallı bir araba aldırıştım. Yani zaten içimde olan, hep sevdiğim bir iş yaparak güzel bir sonuç elde ettim.

İyi sonuçlar için sevdiğin işi yapmak çok önemli bir etmen. İkincil olarak

öğrenmek, çalışmak, araştırmak önemli. Ben çocukken babam yarışırdı, ben sürekli onunla beraber yarışlara giderdim, izlerdim, sorardım, araştırdım. Gözetmenleri izlerdim, kuralları öğrenirdim, pilotları izlerdim, en basiti kaskı takmanın doğru yolunu öğrendim. Ayrıca cesaret önemli, ben 18 yaşında ehliyetimi alıp hemen lisans kaydımı yaptırdım ve babamın co-pilotu olarak yarışa katıldım.

Bazen iyi sonuç almak biraz daha uzun sürebilir, burada da deneyimin değerini unutmamak lazım, biz hâlâ her yarışta yeni bir şey öğreniyoruz, hâlâ kendimizi geliştiriyoruz. Tüm bu deneyimin bir gün bizi uluslararası arenada çok güzel bir noktaya götüreceğine inanıyoruz.



Yarışlarda en unutulmaz anınız nedir?

Aslında her yarış mutlaka bir şey oluyor ama en unutulmazı 2014 yılında babam Mehmet Hancı'nın co-pilotluğunda Yunanistan'da 3 günden oluşan toplamda 950 kilometrelik yarıştı. 2. gün etapta frenlerimiz tutmadı ve takla attık. Aracı servise çektirip hemen 3. güne hazırlamaya başladık. Birçok ekibin yardımıyla aracı 3. güne hazırladık. Tavan yamulduğundan dolayı cam takamadık ve yarışa camsız olarak devam ettik. Son gün, son etapta 2 bin 100 metre yüksekliğindeki bir dağa camsız şekilde tırmanmaya başladık. Bir anda yoğun sağanak yağmura yakalandık ve etrafı sis kapladı. Cam olmadığı için sıırılsıklam olduk, yol

notlarımız okunmaz hâle geldi ve tripmasterımız bozuldu. Yağmurun şiddetinden etrafı zor görüyordum. Soğuktan direksiyondaki ellerimi hissetmiyordum. Ama yarışı bırakmayı hiç düşünmedim. Etraf karlı, yoğun yağmur ve sis içinde dağın tepesinde ilerlerken bir anda sirenler ve kornalar çalmaya başladı. Yarışı bitiren ekipler "camsız şekilde bu yağmurda nasıl gelecek" diye bizi finişte bekliyormuş. Biz sisten ve yağmurdan finişe geldiğimiz bile farkında değildik. Tüm ekipler geldi sarıldı, mont ve eldivenlerini verdiler bize. Yarışı derece alamasak da bir şekilde bitirmiştik. Yarışı kazananlardan çok bizim verdiğimiz mücadele konuşulmuştu o yarışta.

Yarışlarda lastiğin önemi nedir? Hangi kriterleri göz önünde bulunduruyorsunuz?

Yarışlarda lastik, motor gücü, direksiyon hâkimiyeti, yol notları kadar önemli bir etmen. Doğru lastik kullanmanın sonuçlara etkisi oldukça yüksek. Yolun durumuna göre lastik seçmek tutunmayı artıracak, yoldan çıkma ve kaza gibi etmenleri azaltacaktır. Örneğin çamur zeminde traktör lastikleri tercih edebiliyoruz. Hatta Petlas'ın traktör izi lastikleri yarışlarda sık kullandığımız lastikler arasında. Ayrıca bizim spor dalımızda lastikte dayanıklılık da çok önemli, adı üstünde yol dışı yarışıyoruz, her türlü taşın, toprağın, kumun, ağaç köklerinin üstünden geçiyoruz, bu koşullar lastiği oldukça çabuk yıpratıyor.

Geniş Topraklarıyla Doğu-Batı Arasında Bir Köprü:

Rusya Federasyonu

Avrupa'dan Asya'nın en doğusuna kadar uzanan, dünyanın en geniş topraklara sahip ülkesi olan Rusya; sadece tarihi őehirlerinin imparatorluk görkemi ile kuőatılmıő kültürel zenginliği ve capcanlı gündelik yaőamı ile değil, pastoral kırsal manzaraları, aktif yanardağlardan dondurucu Sibirya tundrasına uzanan ve hiç bitmeyen bir manzara eşliğinde uzun yolculuklar sunan geniş coğrafyası ile tek seferde birden fazla ülkeyi deneyimleme imkânı sunuyor.



17 milyon 100 bin kilometrekarelik bir alana yayılan Rusya'nın coğrafi yapısını kısaca özetleyebilmek kolay değil. Baltık Denizi'nden Büyük Okyanus'a kadar uzanan ülkenin batıda Finlandiya ve İsveç, doğuda Çin, Japonya ve Amerika Birleşik Devletleri dâhil 16 ülke ile sınırı bulunuyor. Rusya'nın Avrupa ve Asya'daki topraklarını Ural Dağları ayırıyor.

Ülkenin böylesi geniş bir alana yayılıyor olması; Karadeniz sahilleri, Sibirya

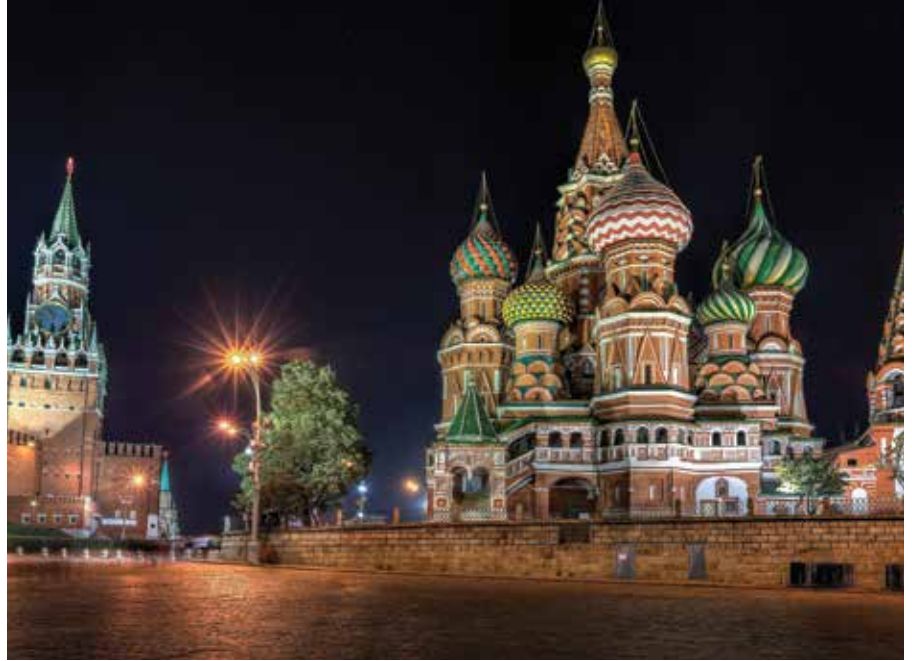
tundraları, görkemli Ural Dağları ve Batı Rusya'nın uçsuz bucaksız ovaları gibi birbirinden çok farklı özellikler taşıyan pek çok bölgeyi ülke sınırı geçmeksizin seyahat etme fırsatı sunuyor.

185 farklı etnik gruptan 143 milyon 900 bin Rus vatandaşının ana dilleri Rusça olsa da ülkede 35 resmi dil konuşuluyor. Rusya'nın en büyük şehri olan başkent Moskova'da 11 milyon 500 binden fazla insan ikamet ederken uzun süreler başkent olarak

kalmış Saint Petersburg'da 4 milyon 848 bin kişi yaşıyor.

Rusya'nın iklimi hakkında genelleyici bir bilgi vermek imkânsız ancak ülkenin büyük çoğunluğunda karasal iklimin hâkim olduğu söylenebilir. Batı bölümler nispeten daha fazla yağış alır. Sıcaklık yaz aylarında yükseliyor olsa da kış döneminde ülkenin bazı kısımlarında -50°'ye kadar düşük sıcaklıklar gözlemlenebiliyor.

185 farklı etnik gruptan 143 milyon 900 bin Rus vatandaşının ana dilleri Rusça olsa da ülkede 35 resmi dil konuşuluyor.



1,57 trilyon dolarlık Gayri Safi Yurt İçi Hasılası ile dünyanın en büyük 12. ekonomisi konumunda olan Rusya Federasyonu'nun 353 milyar dolarlık ihracatının %58'i petrol ve doğal gaz gibi enerji kaynaklarından oluşuyor. Ülke ayrıca demir çelik, yer altı kaynakları ve maden ihracatında da dünyada önemli bir konuma sahip. Yaklaşık 35,2 milyar dolar dış ticaret fazlası veren Rus ekonomisinin ithalat kalemleri arasında ise gıda, otomotiv ve tekstil sektörleri en ön sıralarda yer alıyor.

Ne Yenir?

Rusya Federasyonu'nun Avrupa kıtası üzerinde yer alan iki büyük şehri Moskova ve Saint Petersburg, ülkeyi ziyaret edecek gezginlere Avrupa mutfağının farklı ülkelere ait pek çok lezzetini tatma fırsatı sunuyor. Rusya'ya has yemekler arasında ise en bilineni sotelenmiş pancar, sebze ve et karışımı olan ve sıcak/soğuk tadılabilen borç çorbası.

Tütsülenmiş veya tuzlanmış Herring balığı, kırmızı hayyar ile süslenen ve Rusya'da daha çok "Olivier Salatası" olarak bilinen Rus salatası ile çoğunlukla kıyma ile kimi zaman ise meyveler ile hazırlanabilen bir tür mantı olan Pelmeni, Rusya'ya gidildiğinde denenmesi gereken diğer yemekler arasında.

Gezilecek Yerler

Rusya'nın Avrupa kıtasında yer alan bölümü tarih ve sanatla ilgilenen gezginlere ülkenin en önemli ulusal hazinelerinin, köklü tarihinin ve sanatın büyük ustalarının izlerini sürme imkânı sunuyor. Ünlü tarihi figürlerin ya da roman kahramanlarının değil, kendi serüvenlerinin peşine düşmek isteyenler ise Kafkas Dağları'nda trekking rotalarını keşfetmeyi, Altay'da rafting yapmayı, Baykal Gölü kenarında uzun doğa yürüyüşlerine çıkmayı ya da Kamchatka'da aktif bir yanardağı gözlemlemeyi deneyebilirler.

Moskova

Asya ve Avrupa kültürünün benzersiz bir karışımını sunan başkentin en ünlü noktası kuşkusuz, Kremlin'in Kuzeydoğu duvarının bittiği yerde başlayan geniş Kızıl Meydan. Aziz Vasil Katedralini'nin özgün kubbeli mimarisinin, Rusya'nın en bilinen manzarasını sunduğu meydanın yanı sıra Rus Barok ve Gotik üsluplarının bir bileşimini sunan ve aynı tarzda yapılmış yedi farklı gökdelenden oluşan Yedi Kız Kardeş ile Moskova İş Merkezi bölgesinin modern yapıları da görülmeye değer. Moskova metrosunun bazı durakları ise toplu taşıma kullanıcılarında birer sanat müzesini geziyor olma hissi uyandırabilecek estetiğe sahip olmaları ile biliniyor.

Moskova'nın dışında, birbirine yakın pek çok tarihi kasabayı birleştiren ve "Altın Çember" olarak bilinen bölge de başkenti ziyaret edenlerin uğramayı düşünebileceği yerler arasında.



Saint Petersburg

Rusya'nın yüzyıllar boyu başkenti olmuş kanallar şehri Saint Petersburg, belki her şeyden çok ülke edebiyatının en önemli yazarlarının romanlarının geçtiği caddeleri ile biliniyor. Nevski Caddesi'nde ya da kanallar üzerindeki küçük ve güzel köprülerde Dostoyevski karakterlerini anımsamak ya da Gogol'un öykülerini bulmak mümkün.

Şehre gelenler Dostoyevski'nin, Puşkin'in, Tchaikovski'nin evini ziyaret edebilecekleri gibi, Rus Sanat Müzesi'nde ülkenin en büyük ressamlarının ve heykeltıraşlarının eserlerini inceleyebilirler. Peterhof'ta yazlık sarayın muhteşem bahçesinin görkemi ile büyülenmek de mümkün, Yelagin adasında ağaçların ve gölcüklerin arasında sincapları besleyerek yürümek de...

Fakat şehri ziyaret edenleri tüm bunlardan daha çok büyüleyen unsur şüphesiz görkemli Ermitaj Müzesi. 360 odalı muhteşem kışlık saray başta olmak üzere birbirine eklenmiş 5 binada, müze envanterine kayıtlı 3 milyondan fazla eserin sadece bir kısmı sergileniyor ve bu bile Avrupa sanat tarihinin en etkileyici seçkilerinden birini görme fırsatı yaratabiliyor. Saint Petersburg, ayrıca ünlü "Beyaz Geceler" ile de bilinen bir şehir. Şehrin üzerinde bulunduğu enlem nedeniyle yazın bir bölümünde günler 22 saate kadar uzayabiliyor ve geceler güneşin gökyüzünden inmediği, geniş kapsamlı muhteşem bir müzik festivali ile capcanlı bir hâl alıyor.



Kamchatka

Ülkenin en doğusunda yer alan Kamchatka yarımadası, aktif bir volkanın eteklerinde muhteşem manzaralar sunuyor. Ulaşımı ve keşfedilmesi zaman ve emek gerektiren bu bölge; sonsuz bir ıssızlığın ortasında görkemli volkanı, coşkun nehirleri, sıcak su kaynakları ve karla kaplı zirveleri ile ziyaretçilerinin verdiği emeğin karşılığını fazlasıyla veriyor.



Sibirya Ekspresi

"Trans Siberia", dünyanın en ünlü tren yolculuğu olsa gerek. Seyahat etmek, varılan noktadan çok yolculuğun kendisini de sevmek olduğundan, tüm dünyadan pek çok maceracı gezgin yeryüzünün en uzun tren yolculuğunu deneyimleyerek hiç bitmeyecek sonsuz bir manzaranın farklı parçalarıymış gibi duran karlı tayga ormanlarını,

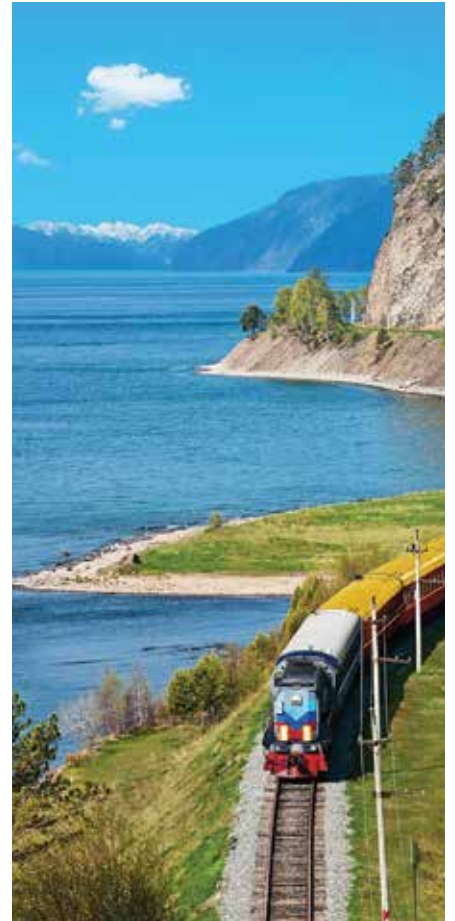
güneşin kavurduğu uçsuz bucaksız bozkır ve çölü, kasabaları, şehirleri ve insanları izleyebilecekleri unutulmaz bir maceranın peşine düşüyor. 7 günde 7 farklı zaman diliminden geçilen bir yolculuk ile Moskova'dan Vladivostok'a ulaşmak mümkün. Bir başka tabirle bu hat, Avrupa'dan Çin seddine kadar tek bir tren yolculuğu ile ulaşılabilmesini sağlıyor.

Rusya'da AKO

Abdulkadir Özcan AŞ, 2007 yılından beri aktif olduğu Rusya Federasyonu pazarında Petlas ve Starmaxx markaları ile AKO kalitesini Rus müşterilerine sunmaya devam ediyor. Son dönemde yapılan ve artarak devam eden pazarlama ve tanıtım faaliyetleri ile pazardaki marka bilinirliğini ciddi biçimde yükselten AKO, yakalanan ivme sayesinde son iki yılda satışlarında yüzde 300'lük bir büyüme gerçekleştirmeyi başardı. Halihazırda özellikle zirai ve iş makinesi

lastikleri ile pazarda önemli bir konum edinen AKO, 2018 yılı itibarıyla binek lastiklerinin satışında da büyüme trendine girmiş durumda.

AKO, önümüzdeki yıllar için pazarda müşterilerin beğenisini kazanmış olan ürünlerin şirkete yönelik kalite algısını gittikçe daha da yükseltmesinin ve hızlanarak devam eden pazarlama faaliyetlerinin etkisi ile pazardaki marka bilinirliğini ve pazar payını artırmayı hedefliyor.



TOYO TIRES
driven to perform

TOYO TIRES 2019 D1GP Serisinde Yeni Takımını Duyurdu

Toyotire Corporation Başkanı Takashi Shimizu, 29 Haziran 2019 Cumartesi günü Tsukuba Circuit'te gerçekleştirilen "2019 D1 Grand Prix Series (D1GP)" drift yarışının açılışında bu seri için yeni bir yarış takımı oluşturulduğunu açıkladı.*

TOYO TIRE "Team TOYO TIRES DRIFT" takımını 2007 yılında kurdu ve o tarihten bu yana D1GP'de yarışıyor. 2019 yılının yeni takımında üç pilot var: Masato Kawabata (klasman 2018 TANSO Şampiyonu), Hideyuki Fujino (2018 TANSO üçüncüsü) ve Daychapon Tyingcharoen (Tayland Krallığı). Yarışçıların kullandığı yarış kıyafetleri ve araçların renk tasarımları "TOYO TIRES" markasının daha görülebilir olması için tek tek yenilendi. Takım ruhuyla bir araya gelen pilotlar ve ekipler, programlanmış olan 7 basamaklı etkinlik boyunca zorlu bir mücadele verecekler.

Bunun yanında, Masato Kawabata yeni çıkan Toyota Supra modeli üzerine tasarlanan ve baharda Japonya'da tanıtımı yapılacak olan yeni aracı kullanacak.

Masato Kawabata ve Hideyuki Fujino'nun daha önce D1GP şampiyonlukları var, Daychapon Tyingcharoen ise Thai drift serisi şampiyonu. Sizleri popüler



ve dünya çapındaki 2019 "Team TOYO TIRES DRIFT" takımını bizimle birlikte desteklemeye davet ediyoruz.

*Drift Yarışı

Sürücülerin yarış aracı lastiklerini bilinçli olarak kaydırması; sonuçların kayma tekniğine, sürüşün görsel kalitesine ve seyirciye iletilen performansa göre belirlendiği bir motor sporu yarışı. Drift sürücülerini normal

sürüş ve yarış sınırlarını aşan bir seviyede performans gösterirler, dönüş istikametinin tersine direksiyonu kırarak aracı eşi benzeri olmayan bir denge ile kontrol ederler. Diğer motor sporu yarışları ve ralli müsabakalarından farklı olarak, yarışların sonucunda araçların performansından çok sürücülerin becerileri ön plandadır.



2019 Yeni Takım Sürücüler

(Soldan Sağa: Hideyuki Fujino, Masato Kawabata ve Daychapon Tyingcharoen)

2019 Gösteri Yarışı (Programlı)

Mart 23 Cum. 24 Paz.	Gösteri Yarışması Odaiba Special Venue Tokyo
-------------------------	--

2019 D1 Grand Prix Serisi (Programlı)

Haz. 29 Cmt. - 30 Paz.	Tur 1 & 2 Tsukuba Circuit Ibaraki
Tem. 27 Cmt. - 28 Paz.	Tur 3 & 4 Tokachi Speedway Hokkaido
Ağu. 24 Cmt. - 25 Paz.	Tur 5 & 6 Ebisu Circuit Fukushima
Kas. 2 Cmt. - 3 Paz.	Tur 7 Autopolis Oita



DOĞA DOSTU

NANOENERGY 3

Kompakt ve orta sınıf otomobiller için üretilen yeni NanoEnergy 3, güvenliği, dayanıklılığı, yakıt tasarrufunu ve verimliliği garanti eder.



TOYO TIRES
driven to perform

MAXXIS®

SXS Sports ve Chasing The Triple'ın Resmî Lastiği Maxxis

SXS Sports ve Monster Energy'nin yeni Serisi Chasing the Triple'ın heyecanı yaşanırken Maxxis lastikleri de zorlu parkurların her kilometresinde orada olacak. Maxxis yeni serinin resmî lastiği seçildi ve sadece UTV araçlarının yarıştığı buzlu arazi, kısa parkur ve off-road karması etapların sert koşullarına meydan okumaya hazır.

Üç yarıştan oluşan Chasing the Triple Mart ayında hâlâ buzlu olan Wisconsin'da başladı ve sürücüler cesaretlerini kısa fakat sıfırın altında dondurucu derecelerde ve buzlu zeminlerle dolu bir parkur formatında gösterdiler. Mayıs ayında yarışçılar daha ılıman havalarda mücadele edecekler ama seri organizatörlerinin söz verdikleri gibi bolca keskin viraj ve off-road toprak atlama rampalarıyla dolu 50/50 asfalt ve toprak bir parkurda yarışacaklar. Ekim ayında ise heyecan Texas'a taşınıyor ve Chasing the Triple'ın en uzun parkurunda sürücüleri çamurlu toprak bir zeminde orman yolları ve atlama rampalarıyla dolu bir parkur bekliyor. Yarışlara bizzat seyirci olarak katılamayan taraftarlar, her üç yarış da canlı olarak online izleyebilir, tüm kıvrımlarda ve virajlarda hareketi yakından gösteren kokpit kameralarının heyecanını da yaşayabilirler.



Maxxis Özel Ürün Pazarlama Koordinatörü Chris Meyer bu son gelişmeyi şöyle yorumladı: "Sürücülerin becerilerini çetin şartlarda ve göz korkutucu engellerle zorlayan Chasing the Triple'ın resmî lastiği olmak için Maxxis mükemmel bir seçim. Bizim çok iyi tanınan Bighorn, Maxzilla, Ceros, Rampage ve Carnivore modellerimizden

Liberty ve Roxzilla'ya kadar genişleyen ürün yelpazemizde sürücülerin karşılaşılabileceği farklı ve zorlu şartlara karşılamaya hazır bir Maxxis lastiği var."

Maxxis heyecanla dolu bu yeni serinin sponsoru olmaktan gurur duyuyor ve yakın takipçileri ile birlikte Chasing the Triple'ı adım adım izlemeye devam ediyor.

MAXXIS®



Maxxis Türkiye Distribütörü
www.maxxistr.com

Falken FK510 Avrupa'nın En İyi 3 Lastiği Arasında Yer Aldı

Falken'in amiral gemisi "AZENIS FK510" önde gelen Alman otomotiv dergisi tarafından gerçekleştirilen lastik testlerinde ilk 3'te yer aldı.

Türkiye distribütörlüğünü AKO Grup'un yaptığı yüksek performans lastiği markası Falken'in amiral gemisi konumundaki ürünü AZENIS FK510, Almanya'nın en önde gelen ve güvenilir otomotiv dergilerinden AUTO BILD tarafından yapılan lastik testinde yüksek performansıyla üçüncü sırayı aldı.

AUTO BILD dergisi, Avrupa pazarındaki belli başlı markalar tarafından satılan lastikler arasında, derginin kendi orijinal değerlendirme yöntem ve standartlarına göre düzenli karşılaştırmalı testler gerçekleştiriyor. Bu testler, Avrupa genelindeki sürücüler tarafından yüksek oranda kabul görüyor. Test sonuçlarının, tüketici lastik satın alma kararları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu öngörülüyor.

En son Yaz Lastikleri test turunda AUTO BILD, 53 markanın yüksek performanslı

lastiklerini (225/45 R17) kıyaslayarak her bir lastiği hem ıslak hem kuru yol kullanımı ve frenleme, sürüş konforu ve yakıt verimliliği açısından kapsamlı bir şekilde değerlendirdi. Verimlilik ve diğer çeşitli performans özellikleri değerlendirmesinde, Falken AZENIS FK510 test edilen tüm lastikler arasında en yüksek üçüncü genel değerlendirmeyi aldı.

Üstün Performanslı Amiral Gemisi

Falken'in amiral gemisi ürünü AZENIS FK510, ileri düzey asimetrik sırt deseni tasarımının yanı sıra üstün profil tasarımı sayesinde yüksek hızda sürüş stabilitesi ve ıslak yol tutuşu açısından üstün performans sunuyor.

Falken'in son nesil ultra yüksek performanslı yaz lastiği AZENIS FK510, mükemmel yol tutuşu ve üstün performans arayan premium araç

sürücüler için tasarlandı. Üretiminde kullanılan 4D Nano Design teknolojisi, Falken mühendislerinin moleküler düzeyde yeni yüksek performanslı bileşikler optimize etmelerini sağlayarak hem aşınma hem de ıslak yol çekişini artırıyor. Hibrit geri dönüşümlü malzemelere sahip olan FK510 güven veren, ilham verici kullanım ve stabilite sunuyor.

Sonuçları değerlendiren AKO Grup Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, "Falken lastikleri bu sonuçla art arda üç yıl boyunca AUTO BILD'den 2017, 2018 ve 2019'da yüksek dereceler elde ederek övgüler aldı. Sıkı değerlendirme standartları ile bilinen Avrupa pazarında olumlu değerlendirmeler almaya devam edeceğine ve bu değerlendirmelerin Falken'in Türkiye'deki marka bilinirliğine katkı sağlayacağını düşünüyoruz." dedi.



YARIŞ PİSTİNDEN YOLA!



AUTO
ZEITUNG
**HIGHLY
RECOMMENDED**
FALKEN
Azenis FK510
Dimension 225/45 R17
Issue 6/2016

FALKEN AZENIS FK510

FALKEN'in yarış pistlerindeki uzmanlığı ile üstün sürüş konforu, performans ve güvenlik için bir araya geldi.

FALKEN



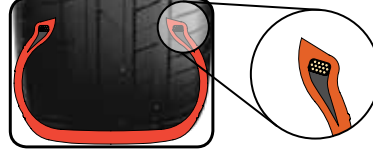
Falken Türkiye Distribütörü
www.falkenlastik.com.tr

ÜSTÜN YOL TUTUŞ PERFORMANSI

PT741

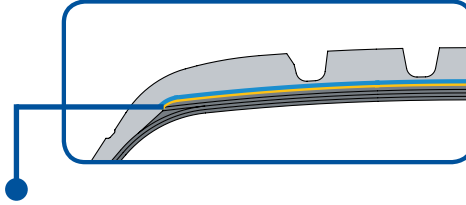


EKSİZ TOPUK TELİ VE SERT TOPUK DOLGUSU



Eksiz topuk teli, yüksek dayanımlı kat ve özel profilli sert topuk dolgusuyla dış etkilere karşı direnç, üstün çekiş performansı, yanal dayanıklılık ve viraj alışı üstünlüğü sağlar.

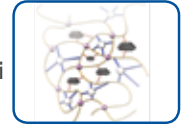
SÜRÜŞ VE KONFOR



Eksiz "0" derece spiral naylon takviye kuşak ve geniş çelik kuşaklarla iyileştirilmiş sürüş konforu, yüksek hızda dengeli ve emniyetli sürüş, üstün yol tutuş performansı sunar.

KARIŞIM TEKNOLOJİSİ

Performans odaklı silika karışımı teknolojisini kullanarak geliştirilmiş özel kauçuk ve silika içeren sırt karışımıyla düşük yuvarlanma direnci, düşük yakıt sarfiyatı ve yüksek ıslak-kuru zeminde kavrama performansı sağlar.



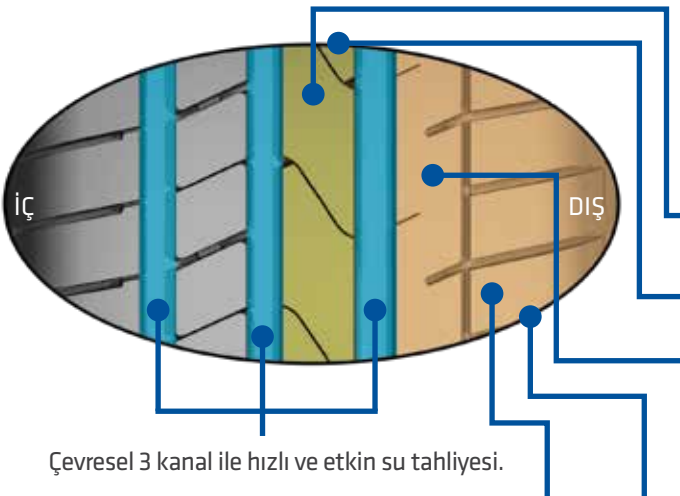
TASARIM

Çevresel merkez blok yol zeminiyle sürekli temas ederek istikrarlı ve dengeli sürüş sağlar.

Asimetrik sırt deseniyle kuru ve ıslak zeminde yüksek performans sunar.

Geniş omuz bloğu, yola temas eden yüzeyi artırarak kuru zemin performansını iyileştirir, yüksek viraj performansı, manevra kabiliyeti ve düzensiz aşınma direnci sağlar.

Lastiğin iç tarafına göre daha dolu olan dış tarafı ve özel tasarlanmış kanal yapısıyla kuru ve ıslak zeminde dönüşlerde yeri daha iyi kavrar, araç stabilitesini artırır.



Çevresel 3 kanal ile hızlı ve etkin su tahliyesi.

Özel tasarlanmış blok dizilimi, minimize edilmiş yol-desen gürültüsü ve yüksek sürüş konforu sunar.

PETLAS VE ÜRETİCİ KART İŞBİRLİĞİ ÜRETEEN ÇİFTÇİYE GÜÇ VERİYOR!

Petlas'ınızı bayilerimizden Üretici Kart ile alın,
5 ay faizsiz dönem avantajından yararlanın.



— Çiftçinin Bankası —

DenizBank 

www.denizbank.com | 0850 222 6 800

www.petlas.com.tr

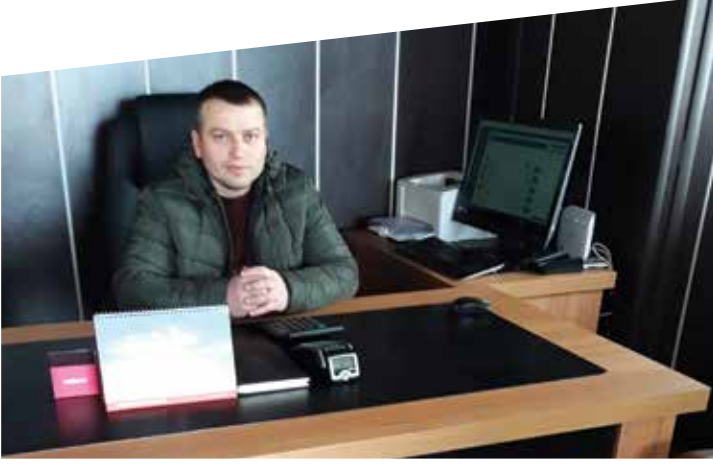
     /petlasglobal

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

Sağıroğlu

Merkez - Rize
Şeref Sağır

petlas



AKO demek bizim için yerli ürün, %100 yerli sermaye, uygun fiyat, rahat ulaşım demek.

Bizlerin baba mesleği kaplamacılık. 1950 yılından günümüze devam ettirmeye çalışıyoruz. AKO ile ticaretimiz de haliyle çok eskilere dayanıyor. O zamanlar AKO'nun Ordu'da ve Samsun'da depoları vardı, Petlas henüz yoktu. İthal lastiklerin ciddi adetlerde satışını yapıyorduk.

AKO demek bizim için yerli ürün, %100 yerli sermaye, uygun fiyat, rahat ulaşım demek. Coğrafi olarak zor bir lokasyonda olsak da sipariş verdiğimizde 2-3 güne kalmadan ürünler stoklarımıza giriyor. O nedenle AKO biz her türlü avantajı sağlıyor.

Sektörde uzun yıllardır hizmet sunduğumuz için lastiğin yanı sıra birden fazla iş kolumuz daha var. O nedenle müşterilerimiz bizleri ve hizmetlerimizi iyi tanıyor. Buna Petlas markasının bilinirliği de eklenince satışlarımızda ciddi artış oldu.

Hedefimiz AKO ile birlikte büyümek.



Burak Otomotiv

Tuşba - Van
Eyüp Asma

petlas



BAYİLER



*Güvenilir bir firma olması,
fiyat avantajı sunması, hem
de ürün gamının geniş olması
ile AKO bizlerin ticaretine
olumlu katkıda bulunuyor.*

Uzun yıllardır sektörde hizmet sunuyoruz. AKO ile ticaretimiz de 90'lı yıllara dayanıyor. Petlas bayisi olarak AKO ile ticaretimize devam ediyoruz.

Şu anda geniş ürün yelpazesi ve uygun fiyatla satış yapıyoruz ve firma olarak AKO'yu seviyoruz. Güvenilir bir firma olması, fiyat avantajı sunması, hem de ürün gamının geniş olması ile AKO bizlerin ticaretine olumlu katkıda bulunuyor.

Bölgemizde mümkün olduğunca kaliteli hizmet sunmak için efor sarf ediyoruz. Tek gayemiz müşteri memnuniyeti. Kaliteli hizmet ve müşteri memnuniyeti ticaretin olmazsa olmazlarından. Bu nedenle müşterilerin bizleri tercih etmesi için kendimizi sürekli yenileyerek geliştiriyoruz.

Önümüzdeki dönemlerde hedefimiz; profesyonel bir şekilde hizmet sunmak, hem müşterilerimiz hem de AKO ile iletişim halinde olup Pazar payımızı arttırmak.



Burak Otomotiv Jant ve Lastik

Başakşehir - İstanbul
Burak Kaymak

AKOJANT



Petlas AKO ile çalışmakta önceliğimiz yerli ürün olması. Onun haricinde hem marka bilinirliğinin hem de fiyat performans indeksinin yüksek olması petlas markasını tercih etme nedenlerimizden.

AKO Jant ve Petlas bayiliği almadan önce başka bir Petlas bayisinde satış elemanı olarak çalışıyordum. Oradan ayrıldıktan sonra kendi işimi yapma kararı aldım ve kendime ait mağazamı açtım. Sonrasında da Petlas bayiliği beraberinde AKO Jant bayiliği aldım, hala da devam ediyorum.

AKO ile çalışmakta önceliğimiz yerli ürün olması. Onun haricinde hem marka bilinirliğinin hem de fiyat performans indeksinin yüksek olması AKO'yu tercih etme nedenlerimizden. Müşterilerin bizi tercih etme sebebi kaliteli hizmet, fiyat politikası ve bizlerin kendilerine olan yaklaşımı. O nedenle müşteri memnuniyetimiz yüksek ve bu şekilde devam ediyoruz.

Şu aşamada lastik satışı olarak hedeflediğimiz yerdeyiz. Ama lastiğin yanı sıra tamamlayıcı olarak jant ve aküde bizim alanımız. İlerleyen dönemde daha büyük bir mağazada lastik, jant ve akü üçlüsüne ağırlık verip işimizi büyütürken müşteri portföyümüzü genişletmek istiyoruz.



Nav – Las Lastik

Aksu- Antalya

Hakan Tüzün

starmaxx



BAYİLER



Kısa süre içerisinde AKO'nun ciddi anlamda avantajını gördük.

Lastik sektörüne Şubat 2019 tarihinde başladık. Öncesinde inşaat işleriyle uğraşıyorduk. Bölgemizdeki yaptığımız araştırmalar sonrasında, bölgenin lastik ihtiyacına cevap vermek adına lastik bayiliği almaya karar verdik ve tek tercihimiz AKO oldu.

Kısa süre içerisinde AKO'nun ciddi anlamda avantajını gördük. İlerleyen süreçte AKO ile birlikte yol aldıkça hem performansımızı hem de satışlarımızı arttıracığımızı düşünüyoruz.

Amacımız satıştan önce müşteri kazanmak. Sonrasında zaten satış kendiliğinden oluyor. Müşterilerimizi doğru yönlendirdiğimiz ve kaliteli hizmet sunduğumuz için tercih ediyoruz. Bu da sektörde yeni olmamıza rağmen işimize daha sıkı sarılmamıza neden oluyor. AKO ve Starmaxx ile yola devam etmeyi düşünüyoruz.



Diriliş Oto Lastik

Ataşehir – İstanbul
Muhiddin Özkan



Bu konuda hem ülkemiz sınırları içerisinde hem de kalitesi ile ön plana çıkan AKO bünyesindeki Dunlop markasında karar kıldık.

Biz 30 yıldır bu sektördeyiz. Daha önceden başka bir markanın bayisiydik. 2010 yılında bayiliği bıraktık ve herhangi bir markaya bağımlı kalmadan ticaretimize devam ettik. 2019 yılında ise sektörde kurumsal bir şekilde ilerleme kararı aldık. Bu konuda, kalitesi ile ön plana çıkan AKO bünyesindeki Dunlop markasında karar kıldık.

Şu an Dunlop'un marka bilinirliği yüksek, bu nedenle arayan müşterilerimiz çok fazla. Diğer taraftan da yıllardır sektörde hizmet sunan bir firma olduğumuz için çevremiz çok geniş. Bizlerden, hizmetlerimizden ve ürünlerimizden memnun olan sabit müşterilerimiz var. Güven vererek bizzat bu lastiği kullanmalarını söyleyebiliyoruz.

Müşterinin aklında Dunlop markası yokken Dunlop ürünleri satabiliyoruz.

Gelecek hedeflerimiz arasında tabii ki herkes de olduğu gibi satışlarımızı, satış kanallarımızı ve memnun müşteri sayımızı artırmak yer alıyor. Bizim için en önemlisi müşterimizi buradan memnun bir şekilde göndermek. Bizlerin ticaretteki esas kuralı bu.



Korlas Rot Balans

Bornova - İzmir
Koran Karakuş

FALKEN



BAYİLER



***“En iyi olmak tercih değil
tecrübedir” ilkesi ile hareket
ediyoruz.***

14 yıldır lastik sektörünün içerisindeyim. Doğrudan lastik satışı yapmıyor, lastik bayilerine sarf malzeme ve teknik ekipman satışı yapıyorduk. Sonrasında lastik bayiliği almaya karar verdik.

AKO ile daha önceki işimizden dolayı sürekli toplantılarda veya farklı ortamlarda bir araya geliyorduk. Bayilik için AKO ile irtibata geçtik.

Ülkemizde üretimini gerçekleştiren AKO ile çalışmak milliyetçilik ruhumuzu kabartıyor. Dahası lastikler çok kaliteli ve en iyilerin de tercih ettiği bir marka olduğu için biz de en iyilere hizmet verebilmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu mutlulukla beraber işimizi en iyi şekilde yapmaya çalışıyoruz. Bu nedenle “En iyi olmak tercih değil tecrübedir” ilkesi ile hareket ediyoruz.

Müşteri memnuniyetimiz oldukça yüksek. Bunu da vermiş olduğumuz hizmetin kaliteli olmasına bağlıyoruz. İyi şeylerin reklamının yapılmasına ihtiyaç yok ama biz sunduğumuz hizmet ve kaliteyle kendi reklamımızı yapıyoruz.

Hedefimiz, şube sayımızı arttırarak AKO ile birlikte büyümek.



Avci OTO

Kütahya
İbrahim AVCI

TURBO AKÜ



*Yıllar içinde tecrübe
kazandıktan sonra
2002 yılında kendi işletmemi
açmaya karar verdim.*

1979 yılında Kütahya'da doğdum. 1993 yılında oto elektrik servisinde çırak olarak çalışma hayatına başladım. Yıllar içinde tecrübe kazandıktan sonra 2002 yılında kendi işletmemi açmaya karar verdim. Öncelikle oto elektrik, daha sonra yedek parça bayiliği yaptıktan sonra devam eden yıllarda Safkar Klima servisi ve bayisi olarak çalışmalarımı sürdürdüm. Son olarak 2018 yılı Temmuz ayında ise AKO ile tanıştım ve Kütahya-Eskişehir illeri Turbo Akü bölge bayiliğini yaparak ticari hayatıma devam ediyorum.



**TURBO AKÜ İLE
HAREKETE GEÇ!**

Maksan

Merkez - Nevşehir
Mustafa Eyileten

OTO ÇARÇABUK LASTİK - SERVİS



BAYİLER



Çeşidin bol olması, yerli mala karşı duyarlılıktan dolayı ve tabii milli bir hassasiyetle AKO'yu tercih ediyoruz.

AKO bayisi olmadan önce yine lastik sektöründeydik. Yaklaşık 22 yıldır AKO ile birlikte ilerliyoruz. Ürün çeşidinin bol olması, yerli ürüne karşı duyarlılıktan dolayı ve tabii ki milli bir hassasiyetle AKO'yu tercih ediyoruz.

Pazarın durgun olduğu bu dönemde AKO ile birlikte yol almak bizlere güven veriyor. O nedenle işimize daha sıkı sarılıyoruz, kendimizi geliştirmek adına çalışıyoruz.

Gelecek hedeflerimiz arasında yatırımlarımızla daha da büyümek var. AKO ile birlikte büyüyerek Türk ekonomisine katkı sağlamak istiyoruz.



Bülbül Lastik Kaplama

Ankara

Emin Bülbül

CONTRA



Petlas marka kamyon lastiklerinin kaplanabilirlik özelliğinin olması bu iki markanın sektörün parlayan yıldızı olacağının sinyallerini verdi.

30 yıldan beri kaplama sektöründeyiz. Bülbül Lastik Kaplama, 90'larda kamyon sıcak kaplamasıyla başlamış, ardından 1993'te iş makinesi sıcak kaplamasıyla devam etmiştir. Gelişen ihtiyaçlar doğrultusunda 2000'de kamyon-otobüs soğuk kaplama tesisini kurmuş, 2006'da ise iş makinesi soğuk kaplama tesisini kurarak bütün ebat ve sistemlerde kaplama yapabilen sektörün tüm ihtiyaçlarını karşılayan bir çözüm merkezi hâline gelmiştir.

Dededen toruna bu işi yapmaktayız. Bu sebeptendir ki işimizi geliştirerek en iyisini yapma konusunda sorumluluk bilinci

inde hareket etmekteyiz. Bizim işimiz yalnızca lastik kaplama üzerinedir ve ağırlıklı olarak şantiyelerle çalışmaktayız. Sürekli sahada ve müşterideyiz.

Contra'yı da sahada çok sık görmeye başladık. Dışarıdan taleplerimizde gözlemlediğimiz kalite ve performanstan memnun kaldık. Bunun yanı sıra Petlas kamyon lastiklerinin de şantiyelerde iyi neticeler alması ve kaplamaya gelen Petlas marka kamyon lastiklerinin kaplanabilirlik özelliğinin olması bu iki markanın sektörün parlayan yıldızı olacağının sinyallerini verdi.

Şevket Bey ile görüşmelerimiz üzerine Contra'yı iyi temsil edeceğimizi, sahada etkin olacağımızı ve Petlas'ın da kamyon lastiklerinde nasıl başarılı olacağını, kısaca nasıl başarılı işler yapabileceğimizi konuştuk, anlaştık ve bayi olmaya karar verdik.

Şevket Bey'in bize vermiş olduğu destekle sahada etkili ve rekabetçiyiz. Ayrıca Contra'nın geniş ürün yelpazesi ve yan malzemelerde sement vs. bulunabilirliği dışarıya bağımlılığımızı ortadan kaldırdı. Tedarik konusunda yalnızca Contra ile çalışmamızı sağladı. Umarız ki bu iş birliği uzun yıllar sürer ve başarılar getirir.



HER YOLDA MÜKEMMEL PERFORMANS



Dunlop'tan ultra yüksek performans lastiği
SP SPORT MAXX 050+. Otomobil ve SUV'lerde,
kuru ve ıslak yolda mükemmel performans ve
yüksek hızda kararlılık için tasarlandı.

**SP SPORT
MAXX 050+**



Dunlop Türkiye Distribütörü
www.dunloplastik.com.tr

Tesla'dan Compact SUV: Model Y

Tesla, bir süredir merakla beklenen yeni elektrikli araç modeli Model Y'yi, Kaliforniya'da resmi olarak tanıttı. SUV kategorisine dâhil olan araç, Elon Musk'ın tanımıyla "dünyanın en güvenli SUV modeli" olacak.



**Tesla'nın
4. Otomobili
Tesla Model Y
resmen tanıtıldı.**

Hava sürtünme katsayısı 0.23 olacak olan Model Y, 4 farklı motor seçeneğiyle sunuluyor. Başlangıç fiyatı 39 bin dolar olarak belirlenen standart menzilli model, 370 km menzile sahip olacak. Bu modelin 0'dan 100 km hıza ulaşması süresi ise 5.9 saniye. Ulaşabildiği en yüksek hızda saatte 194 km. 47 bin dolardan başlayan fiyatlarla alınabilen Long Range yani uzun menzilli modelin menzili 482 km olacak. Saatte 209 km maksimum hıza ulaşabilen modelin 0'dan 100'e ulaşma süresi ise 5.5 saniye.

3. seçenek olan 4 çeker modeli Dual Motor AWD içinse 51 bin dolarlık başlangıç fiyatı belirlenmiş durumda. Ön ve arka akslara yerleştirilen çift elektrik motoru sayesinde 4 tekerlekten çekiş sunan modelin menzili 450 km. 0'dan 100 km'ye hızlanmasını 4.8



saniyede tamamlayan 4 çeker modelin maksimum hızı ise 217 km. Performans tutkunları için üretilecek 4. seçenek Performance'ın başlangıç fiyatı 60 bin dolar ve menzili yine 450 km. 0'dan 100'e 3.5 saniyede ulaşan model, 241 km maksimum hıza sahip olacak.

Tesla, standart menzile sahip modeli 2021'de, diğer 3 seçeneği ise 2020'de teslim edecek. 2 bin 500 dolara ödeyenlerse ön sipariş verebilecek. Ayrıca ön sipariş verilmesi durumunda Long Range 42 bin 700, Dual Motor AWD 46 bin 700 ve Performance ise 55 bin 700 dolar başlangıç fiyatlarıyla sunulacak.

Elon Musk tanıtım sırasında yaptığı açıklamalarda otomobilin güvenlik testlerinden 5 yıldız almasını beklediklerini söyledi.

Kabinin iç tasarımında yine minimalist çizgileri hâkim kılan Tesla, Model Y'de büyük ve her şeyi kontrol edebilen bilgi eğlence sistemi bulunduruyor. 7 koltuklu crossover modelde standart kapılar kullanılacak ve güç üniteleri ile ilgili bilgilerin net olmadığı araç yavaş yavaş detaylandırılacak. Bununla birlikte Performance ve Long Range modelleri dışında tüm Model Y ailesinin arkadan çekişli olması bekleniyor.

Model 3'de de bulunan 15 inçlik tek bir ekran ortaya konumlandırılırken direksiyon ve orta konsol gibi detaylar da benzer şekilde yer alıyor. Panoramik cam tavana sahip olan Model Y, diğer tüm Tesla modellerinde olduğu gibi güvenlik konusunda da oldukça iddialı. Elon Musk tanıtım sırasında



yaptığı açıklamalarda otomobilin güvenlik testlerinden 5 yıldız almasını beklediklerini söyledi. Tam otonom sürüş için gerekli donanımların yüklü olduğu araçta acil durum freni, çarpışma uyarısı, kör nokta uyarı sistemi ve daha pek çok güvenlik ekipmanı standart olarak sunuluyor.

5 farklı renkle satın alınabilen otomobilde Solid Black, Midnight Silver Metallic, Deep Blue Metallic, Pearl White Multi-Coat ve Red Multi-Coat renk seçenekleri bulunuyor. Gri, mavi ve beyaz renkleri için bin 500 dolar, kırmızı renk içinse 2 bin 500 dolar fazladan ödemek gerekiyor. 18 inçlik Aero jant veya 19 inçlik Sport jant seçeneği sunulan Model Y'de Tesla'nın artık geleneği hâline gelen Autopilot opsiyonu da yer alıyor.

Karadeniz'in Fevkalade Güzellikleri Barındıran Şehri:

Ordu

Akkuş, Altınordu, Aybastı, Çamaş, Çatalpınar, Çaybaşı, Fatsa, Gölköy, Gülyalı, Gürgentepe, İkizce, Kabadüz, Kabataş, Korgan, Kumru, Mesudiye, Perşembe, Ulubey ve Ünye... Ordu, 19 ilçesinin her birinde saklı güzellikleriyle gelenleri mutlu etmeye hazır. Karadeniz kıyısında bulunan neredeyse en güzel sahilleriyle, şahane manzaralar sunan yükseltileriyle, adına türküler yazılan dereleriyle, Türkiye'de deniz üzerine kurulan ilk havalimanıyla Karadeniz'in bu göz alıcı kenti sizi şaşkınlığınızı gizleyemeyeceğiniz deneyimlere ve görür görmez heyecan veren anlara bekliyor.



Boztepe ve Teleferik

Deniz seviyesinden 450-500 metre yüksekte olan Boztepe, Ordu'da gidilecek yerlerin başında geliyor. Muhteşem Karadeniz ve Ordu manzarasını görebileceğiniz bu nokta, il merkezine yaklaşık 6 km mesafede. Kara yoluyla ulaşılabilirdiği gibi 2 bin 450 m uzunluğundaki teleferikle doyumsuz görüntüler eşliğinde ulaşmak da mümkün. Kuşbakışı manzaranın tadını çıkarırken şehir tüm görkemiyle ayaklarınızın altına serilir. Boztepe'ye çıkıp hem Ordu'nun güzelliklerini görebilir hem kafe, restoran ve hediyelik eşya alabileceğiniz dükkânlarda keyifli zaman geçirebilirsiniz. Ayrıca heyecanını katlamak isteyenlere şehre iniş için iyi bir alternatif var, o da yamaç paraşütü. Profesyoneller eşliğinde yamaç paraşütü kullanabilir, manzara keyfinize adrenalin katabilirsiniz.



Perşembe Yaylası

Yaylalar kenti olan Ordu'da özellikle Aybastı'daki bin 500 m rakıma sahip Perşembe Yaylası en bilinen yayladır. Yemyeşil çimlerle kaplı, irili ufaklı tepelerin arasındaki büküm büküm menderesi ile harika bir doğayı önünüze seriyor. Huzur veren bu yaylanın ortasında bulunan doğal göl de ayrı bir seyir keyfi sunuyor. Her sene Temmuz

ayında düzenlenen Perşembe Yaylası Şenlikleri ise yaylada yıllardır keyifli bir gelenek olarak yaşatılıyor ve binlerce kişinin katılıyor. Bir hafta boyunca süren bu şenliklerde at yarışları, yöresel ürün yarışları, güreş gösterileri ve daha birçok bölgenin kültürünü yansıtan aktivite yapılıyor. Ayrıca yaylada yetişen kuzuların leziz eti, manda sütünden yapılan yoğurt ve ayran da damak çatlatıyor.

Karadeniz sahili boyunca üzerinde kilise bulunan tek yarımada burasıdır.

Yason Burnu

Çaytepe köyü sınırları içindeki Yason Burnu, 1. derece arkeolojik, 2. derece doğal sit alanıdır. Samsun-Ordu kara yolu üzerinde deniz kenarında olması, 1869 yılında yapılan kilisenin onarılacak ziyaretçi açılması ve aslına uygun çevre düzenlemesi ilgi odağı bir yer olmuştur. Karadeniz sahili boyunca üzerinde kilise bulunan tek yarımada burasıdır. Yarımada üzerinde ve yakın çevresinde sahil boyunca piknik alanları, yeme içme yerleri mevcuttur. Yabancı turistler; özellikle de Hristiyanlar için görülmesi gereken önemli bir mabet olan kilise ve üzerinde bulunduğu yarımada Ordu ilinin en çok ilgi çeken yerleri arasındadır. Yason Burnu Yarımadası aynı zamanda Altınpost Efsanesi'nin (Arganot Efsanesi) geçtiği yerdir.



Çiseli (Karaoluk) Şelalesi

Doğa harikası bu şelale, Ordu'ya uzaklığı 26 km olan Karaoluk Köyü'nde bulunmaktadır. Bu yüzden Karaoluk Şelalesi olarak da bilinmektedir. Oldukça gözde mekânlardan olan şelale şehre yakın olsa da şelaleye ulaşmak için biraz çetin ve bol virajlı toprak yolları aşmak

gerekiyor. Sadece Ordu'nun değil, ülkemizin de en güzel şelalelerinden kabul edilen Çiseli Şelalesi'nin etrafı çam ve mavi ladin ağaçlarıyla kaplıdır. Ziyaretçiler yaz mevsiminde harika bir serinleme fırsatı yakalarken şelale etrafındaki geniş piknik alanından temiz havanın tadını çıkarabilir.



Paşaoğlu Konağı ve Etnografya Müzesi

Paşaoğlu Konağı Ordu'nun merkezinde Selimiye Mahallesi'nde bulunmakta ve çokça ziyaretçinin geldiği turistik alanların arasında yer almaktadır. 1896 yılında Paşaoğlu Hüseyin Efendi tarafından inşa edilen yapının adı da Paşaoğlu Hüseyin Efendi'den gelmektedir ve bahçesiyle beraber 625 metrekare alan kaplamaktadır. Ahşapları Romanya'dan, taşları ise Ünye'den getirilen Paşaoğlu Konağı 1987 yılında Etnografya Müzesi olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Etnografya Müzesi Ordu'nun en çok ziyaret edilen alanlarının başında gelmektedir. Etnografya Müzesi'nin ilk katında silahlar, takılar, kadın ve erkek kıyafetleri sergilenirken, ikinci katında odalar yer almaktadır.

**Türkiye'nin üçüncü,
Karadeniz'in ilk
“yaşayan müzesi”
olan müze,
“somut olmayan”
kültürel mirasımızı
yaşatıyor.**



Ünye Müze Evi

6. yüzyılda Mimar Sinan ile başlayan klasik Osmanlı mimarisini yansıtan müzede Türk ahşap işçiliğinin izleri görülüyor. Kafkasyalı Kaptan Server Bey'in olan ev, ahşap dışında taş ile örülmüş yerlerinde taşlar arasında çamur kullanılmıştır, geniş bir bahçesi, kuyusu ve evin girişinde Ünye'nin ilk deniz feneri bulunmaktadır. Ünye Müze Evi'nde eskiden kullanılan mutfak eşyaları, el işlemleri, çeyiz sandığı ve günlük kullanılan çeşitli gereçler, geleneksel Ünye ve Karadeniz yaşamını yansıtır şekilde sergileniyor. Birçok tarihi eser halk tarafından bağışlanmıştır. Türkiye'nin üçüncü, Karadeniz'in ilk “yaşayan müzesi” olan müze, “somut olmayan” kültürel



mirasımızı yaşatıyor. Geleneklerimiz, göreneklerimiz burada atasözleri ve deyişler eşliğinde anlatılıyor, etkileşimli bir ziyaret gerçekleştiriliyor. Karagöz ve Hacivat, kukla, ebru, mürekkep baskı, halat çekme gibi oyunlarımız ve daha birçok bize özgü gelenek burada uygulamalı olarak sergilenip yaşatılıyor.

Ordu'da AKO

AKO, Ordu Merkez'de 3 Petlas, 1 PT Lastik bayisiyle hizmet veriyor. Altınordu ilçesinde 1 Uzman Lastik; Fatsa ilçesinde 1 Petlas, 1 Oto Çarçabuk, 1 PT Lastik; Gökçöy ilçesinde 1 Toyo Tires bayisi bulunan AKO Grup'un Ünye'de ise 1 Starmaxx bayisi yer alıyor. AKO Grup kalitesinin ulaştırıldığı toplam 10 bayi ile Ordulu kullanıcıların ihtiyaçları yanıtlanıyor.



apollo



GO THE ——— DISTANCE



MD

MA

RT

RA

RD23



Apollo Türkiye Distribütörü

Ünlü Aşçılarıyla Bir Lezzet Diyarı: Bolu

Bolu doğal güzellikleriyle olduğu kadar yemekleri ve aşçılarıyla da meşhur bir şehrimiz. Öyle ki Mengenli aşçıların ünü dünyaya yayılmış durumdadır. Mengen'den yetişen aşçıların geçmişine baktığımızda padişah mutfağına kadar giderken Atatürk'ün aşçısının da Mengenli olduğunu söylemeliyiz. Mengenli ustalar ülkemizde olduğu kadar dünyanın birçok yerinde

kendilerine yer bulmuşlardır. Her yıl yapılan Mengen Aşçıları Festivali'nin kültür ve turizme katkı açısından büyük öneme sahiptir. Bolu evlerinde ise mutfakların önemli olması sebebiyle genel olarak evlerin mutfağı geniştir. Çünkü hem yemek yapmak hem oturmak amaçlı kullanılır. Köylerdeki her evin bahçesinde ise hâlâ topraktan ya da tuğladan yapılmış fırınlar bulunur.

Bolu'nun Roma, Bizans ve Osmanlı kültürlerine ev sahipliği yapmış olması yemek çeşitliliğini olumlu olarak etkilemiş. Birçok yerde hâlâ saray mutfaklarının yemekleri hâkimdir. Yörede sebze yemekleri çok tercih edilmezken yemekler genellikle hamur ve et üzerine kuruludur. Kuzu eti yaygın olarak kullanılır. Gelin şimdi bu dünyaca ünlü aşçıların şehrinde bazı lezzetlere göz atalım.



Ovmacı Çorbası

Bir miktar kıyma yağla kavrulur. Salça ilave edilip 1 dakika daha kavrulduktan sonra su eklenir. 1 dakika daha kaynatılır. Çorba kaynarken bir miktar un bir kaba konur ve içine az miktarda su ilave edilir. Un elin içiyle ovularak, hamur haline getirmeden un kırıntıları hâline getirilir. Kaynayan çorbaya eklenip 5 dakika yavaş yavaş kaynatılarak pişirilir. Tuz ve biber katıldıktan sonra sıcak olarak servis edilir.

Keş Peyniri

Keş, Bolu ve çevresinde oldukça gözde bir peynirdir. Yoğurttan yapılır, yağlı ve yağsız olarak iki şekilde ve çoğunlukla çiftçiler üretilir. Keş, makarnalara rendelenerek ilave edilirken özellikle yağlı olanı tavada kızartılarak kahvaltıda tüketilir. Mahalli semt ve pazarlar ile alışveriş merkezlerinde de satılan keşin Gerede ilçesindeki üretimi yılda ortalama 35 tonu bulmakta ve ilçe ekonomisine önemli katkı sağlamaktadır.

Kartalkaya Kebabı

Patlıcanla arası olmayanlar için Kartalkaya kebabı güzel bir alternatif. Bu alternatifi hazırlamak için un, yumurta, su ve tuz ile kulak memesi kıvamında bir hamur yoğrulur, dinlenmeye bırakılır. Kabaklar soyulup uzunlamasına dörde bölünür ve kare kare doğranır. Ardından havuçlar da küp küp doğranır. Etler suyunu salıp çekene kadar kavrulur. Sıvı yağda arpacık soğanlar, havuç ve kabaklar sırayla kavrulur etlere eklenir. Sarımsakla, üzerini geçecek kadar su ve baharatlar eklenip pişmeye bırakılır, suyunu çekene kadar pişirilir. Dinlenen bezeler açılır, sacda ya da tavada pişirilir. Yufka kâseye koyulur, içine etten koyulup kapatılır ve tepsiye ters çevrilir. Üzerine yumurta ve yağ karışımı sürülüp fırına verilerek kızartılır.



Abant Kebabı

Közlenmiş bütün bir patlıcanın içine soğan, mantar, sivri biber, domates ile sote edilmiş kuzu eti parçaları doldurulup üzerine rende kaşar serpilip 5-10 dakika fırına verilir. Yanında katı şekilde, süzme yoğurtla yapılmış cacık ile servis edilir.

Kaz Tiridi

Bir bütün kaz tencereye alınır. Sıcak su ilave edilip uzun süre pişmeye bırakılır. Pişmeye yakın tuz ilave edilir. Pişince 180 derece fırında kızartılır. Pilavı için soğan; tereyağı ve sıvı yağ karışımında kavrulur. 2 bardak bulgur ilave edilip kavrumaya devam edilir. Sıcak su ve tuz ilavesiyle pişirilir.

Tiridi için un, su, tuz karıştırılarak hamur yapılır, küçük bezelere ayrılır. Merdane ile açılır. Teflon tavada veya sacda pişirilir. Üçgen şekilde kesilir. Kazın haşlandığı yağlı suya batırılan tiritler servis tabağına alınır, üzerine bulgur pilavı ve parçalanmış kaz eti konarak servis yapılır.



Yedigöller Kebabı

3 parça kuzu eti ve 3 parça piliç eti ızgarada pişirilir. Köy ekmeği kuşbaşı doğranıp tavada kızartılır. Ekmeklerin üzerine et suyu, süzme yoğurttan yapılan sos gezdirilip etler yerleştirilir. Etrafına ızgara domates ve biber eklenir. En üzerine tereyağı gezdirilir.



Mengen Pilavı

Mantarları ve sivribiberleri ince ince kıyılır. Pirinç yıkanıp suyu süzgeçte iyice süzülür. Bir tencerede yağı eritilip önce mantarlar sonra da biberler kavrulur. Kıyılmış yeşil soğan ve pirinç ekleyip kavurmaya devam edilir. Domateslerin kabukları soyulup küp şeklinde doğranır ve tenceredeki malzemeye birlikte sotelenir. Et suyu, toz şeker, tuz ve karabiber de eklenip 15 dakika kısık ateşte pişirilir.



Bolu Köftesi

Karıştırma kabına kıyma koyulup üzerine 1 adet soğan rendelenir. Üzerine 1 adet yumurta kırılıp ince kesilmiş maydanoz, ekmek içi, tuz, karabiber ve su ilave ederek köfteyi yoğrulur. Ceviz büyüklüğünde parçalar kopartıp yuvarlak şekil verilir, hafifçe elle bastırılır. Köfte normal köftelerden biraz daha yumuşak olmalıdır. Köfteler tavada pişirilir. Garnitürü için patatesler yuvarlak halka olarak kesilip kızartılır. Daha sonra piyaz olarak kesilen soğan tavaya alınıp üzerine kızarmış patatesler atılır. Üzerine tuz ve toz şeker ilave edip sotelenir. Patatesler tabağa alınıp üzerine köfteler dizilerek servis edilir.



Bolubeyi Tatlısı

Ekler hamuruna benzer pişmiş hamur, bir torba yardımıyla tek kişilik olarak yuvarlak yay şeklinde 8-10 cm çapında tepsiye sıkılıp fırında pişirilir. Yandan ikiye ayrılıp içine pasta kreması ve Mudurnu saray helvası konup kapatılır. Üzerine pudra şekeri serpilir veya çikolata sosla süslenerek servis edilir.

GERÇEK YOL YARDIM HİKAYELERİ



Görkem Dinçer

İstanbul

İstanbul'da yaşayan ve bilişim üzerine faaliyet gösteren özel bir firmada görevli Görkem Dinçer, aracının lastiğinin patlaması üzerine AKO Yol Yardım'a ulaşıyor. Dinçer: " Verilen hizmetten çok memnun kaldım. Petlas, hem Türk markası bunu seviyorum hem de kullanıcı dostu. Fiyat olarak da uygun. Daha önceden ön yargılarım vardı fakat başka bir araçta tecrübe ettiğim için kullandım. Özellikle kış lastiğine önem veren bir insanım." şeklinde konuşuyor.

Hüseyin Turan

Adana

Hüseyin Turan Adana'da yaşıyor ve yedek parça imalatıyla uğraşıyor. Yaşadığı olayı ise şöyle aktarıyor: "Trafik kazası geçirdik, bunun sonucunda da lastik dönmediği için arama ihtiyacı duydum. Hemen ulaşıldı ve aldığım hizmet memnuniyet vericiydi. Petlas'ın yerli olması, daha yumuşak ve yol tutuşunun güzel olması tercih etmemde önemli etkenler."

Veysi Arıkan

Mardin

Mardin'de yaşayan 63 yaşındaki Veysi Arıkan, üniversitede yöneticilik yapıyor. İhtiyaç duyma anıyla ilgili: "Sürekli alışveriş yapmaktayım zaten, aracımın arızalanmasından sonra ihtiyaç duydum ve aradım. Kısa sürede geldiler ve memnuniyet verici biçimde işimi hallettiler. Petlas'ı uzun süreli kullanabiliyorum, sorun yaşamıyorum ve bu yüzden tercih ediyorum." ifadelerini kullanıyor.

Abdullah Erkan

Zonguldak

İnşaat sektöründe çalışan Abdullah Erkan, Zonguldak'ta yaşıyor. Arabası bozulan ve hareket etmeyen Erkan, AKO Yol Yardım'ı arama ihtiyacı duyuyor. Aldığı hizmetten memnun kalan hemen kendisine ulaşıldığını söyleyen Erkan ayrıca şunları belirtiyor: "Bir arkadaşım tavsiye etti, daha yumuşak olduğunu söyledi. Ayrıca Türk malı olması önemli."

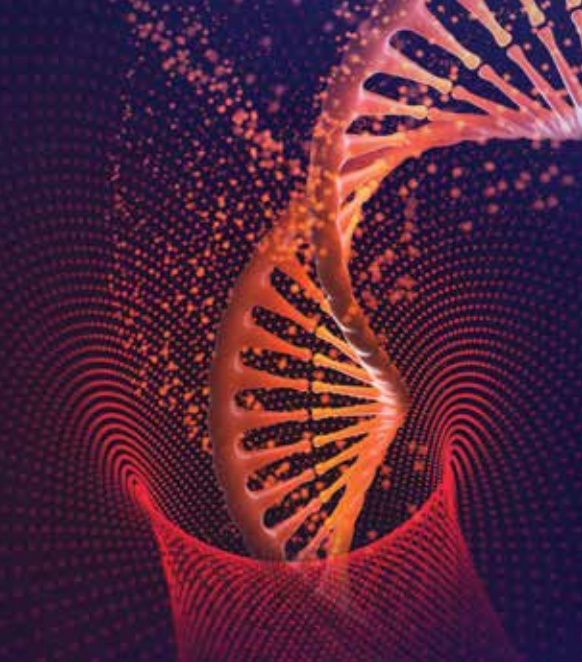
Ali Rıza Odabaşı

Konya

Konya'da yaşayan Ali Rıza Odabaşı, oto lastik sektöründe çalışıyor. Yol kalması sebebiyle AKO Yol Yardım'ı arıyor. Verilen hizmetin iyi olduğunu ve memnun kaldığını ifade eden Odabaşı, "Petlas'ı yerli ve milli markamız olduğu öncelikle tercih ediyorum." diye ekliyor.

Maddeye Üstün Özellikler Sunan Nanoteknoloji

Nanoteknoloji, 1 ile 100 nanometre (nm) aralığında bulunan ölçeklerde materyallerin veya cihazların oluşturulması ve kullanılmasıyla ortaya çıkan yeni bir teknolojidir.



1 nanometre, bir insan saçının çapından 50.000 kat daha küçük bir uzunluğa denktir. Nano ölçeğinde beklenen fiziksel özellikler çok farklıdır. Örneğin; nanokül nesneler, "kuantum sınırlandırmaları" denilen değişik elektromanyetik ve optik özellikleri sergilemektedir. Gibbs-Thomson etkisi, yani bir maddenin erime noktasının düşürülmesi, görülen bir başka olgudur. Nanoteknoloji, nano ölçekteki yapıların ve bileşenlerin yardımıyla yeni malzemeler üretilmesini, tasarımı ve kontrolünü sağlamaktadır. Esas amaç, özgünlük, yenilik ve maddenin temelinden kazanılan en iyi özellikler sunmaktır. Bugün gelişen teknoloji içinde nanoteknoloji de önemli bir yer tutar.

Kullanılan mühendislik malzemelerinin birçok özelliği mikrometre düzeyindeki

iç yapılarından kaynaklanmaktadır. Nano ölçekte üretilen malzemelerin ise üstün özellikleri ise mikro metreden 10 veya birkaç yüz kat daha küçük yapılarından kaynaklanmaktadır. Nano boyutlarına gildikçe kuantum özellikleri ön plana çıkar ve bu da malzemeye üstün özellikler sunar. Örneğin, karbonun bir allotropu olan fulleren (C60) ile oluşturulan "karbon nanotüp" geleneksel mühendislik malzemelerinden (çelik, bakır, titanyum) daha üstün özelliklere sahiptir. En az 20 atomlu ve 0 boyuttaki yapılar fulleren olarak adlandırılır. Bunlar petek biçimde dizilmiştir. Düz bir plaka olarak bulunan fulleren nano boyutta yapılan çalışmalar sonucu tüp şekline getirilir. Böylece "karbon nanotüp" olarak adlandırılan yapı oluşur.

Nanoteknolojinin Kullanıldığı Alanlar

Nanoelektronik ve bilgisayar teknolojisi:

Nano ölçekte elektronik devre elemanları üretilmesiyle bilgisayar mimarisinde ve tasarımında önemli gelişmeler olmaktadır. Nano ölçekte veri saklamak günümüzde ayrı bir önem kazanmıştır. Gün geçtikçe bilgisayar ve elektronik sektörü daha küçük, daha ince, daha hafif ürünler üretme gayesinde oluşunu nanoteknolojiye borçludur.

Havacılık ve uzay çalışmaları:

Uzay çalışmaları ve uzay mekikleri için üretilen robot ve uzay mekikleri için gerek ağırlık bakımından gerekse uzaydaki koşullar nedeniyle yüksek dayanımlı malzeme kullanılması gerekmektedir. Nanoteknoloji ürünü malzemeler ve aygıtların kullanılması çözüm getirmektedir. Roket ve uzay istasyonları için öncelikle ısıya dayanıklı

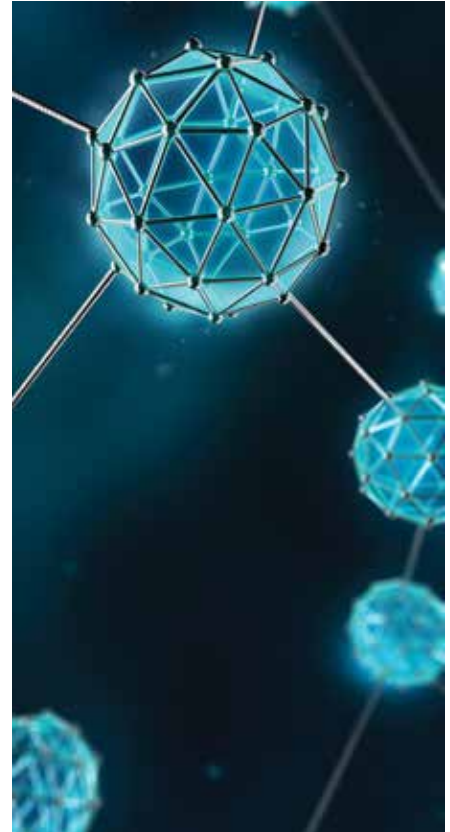
nano yapıllı kaplama yapılması ve nano ölçekte aygıtlar kullanılmaktadır.

Tıp ve sağlık:

Hayatın yapı taşları olan proteinler, nükleik asitler, karbonhidratlar boyutları ve dizilişleri itibarıyla nano malzeme olarak sayılabilir. Günümüzde büyük önem kazanan gen çalışmalarında, nano ölçekteki aygıtlarla bu işin zorlukları aşılabileceği öngörülmektedir. Ayrıca bir diğer uygulama ise hayati olan hastalıklarda vücut içine yerleşen bir sensör ile haber verilmesidir.

Savunma:

Savunma sanayisinde nanoteknolojinin uygulama alanları arasında öncelikle olarak tekstil, daha sonra haberleşme ve algılama sistemleri vardır. Bugün üretilen çelik yelekler, karbon nanotüp katkılı ve çelikten 10 kat daha güçlü olmasının yanında daha hafiftir.



Nanoteknoloji ile İlgili Terimler

Nanosal: 100 nm veya daha küçük bir veya daha fazla boyuta sahip ölçümüdür.

Nanoscience: Malzemelerin atomik, moleküler ve makromoleküler ölçeklerde, özelliklerin daha büyük ölçekte olanlardan belirgin olarak farklı olduğu olayların incelenmesi ve manipüle edilmesidir.



Nanoteknoloji insanoğlunun dünyayı atomsal ve moleküler olarak anlamasını sağlamaktadır. Nanoteknolojiyle malzemeleri olduğundan daha sağlam yapmak amacı güdülmekte ve düzenli bilgi birikim, araştırmalar doğrultusunda nanoteknoloji ilerlemesini sürdürmektedir. Daha ince, daha küçük, daha hafif malzemeler artıkça nano malzemelerin etkinliği de artıyor demektir.

Nanoteknoloji ile İlgili Terimler

Nanosal: 100 nm veya daha küçük bir veya daha fazla boyuta sahip ölçümüdür.

Nanoscience: Malzemelerin atomik, moleküler ve makromoleküler ölçeklerde, özelliklerin daha büyük ölçekte olanlardan belirgin olarak farklı olduğu olayların incelenmesi ve manipüle edilmesidir.

Nanomateriyal: Bir veya daha fazla dış boyuta sahip veya iç yapıya sahip olan ve nano ölçekli özellikler olmaksızın aynı malzemeye kıyasla yeni özellikler sergileyen malzemedir.

Nanopartikül: Bir veya daha fazla boyutlardaki parçacık nanodur.

Nanokompozit: En az bir fazın nanometre üzerinde en az bir boyuta sahip olduğu kompozittir.

Nano yapı: Bir yapıya sahip olan nanodur.



***Daha ince,
daha küçük,
daha hafif
malzemeler artıkça
nano malzemelerin
etkinliği de artıyor
demektir.***

Tarihe, Doğaya ve Kuşlara Ev Sahipliği Yapan Bir Köy: Kapıkırı

Kapıkırı Köyü, Muğla Milas'taki Bafa Gölü ile Beşparmak Dağları arasında yer alan, temiz havanın bol rüzgârla buluştuğu ve onlarca çeşit kuşa yuva olan küçük bir cennet. Nüfusun az, doğa çeşitliliğin bol olduğu köy yaklaşık 120 hanelik bir nüfusa sahiptir. Kapıkırı, göl kenarında bulunan kayalar üzerine kurulan ve Bafa Gölü içerisinde yer alan beş adadan birisidir.



**Doğallığın yaşamaya
devam ettiği bu
köyde, özgürce
dolaşan canlıları
görmek de mümkün.**

Bulunduğunuz her noktadan göl ve adaların manzaralarını izleyebilirsiniz. Bizans döneminden tarihi kalıntı ve yapılar dikkat çekmektedir. Bazı ev ve garajların duvarları o dönemden kalma eski kayalarla ve surlarla birleşmiştir. Doğallığın yaşamaya devam ettiği bu köyde, özgürce dolaşan canlıları görmek de mümkün. Göl kenarında yürüyüş yaparak veya balık tutarak vakit geçirebilir, yöreye özgü dev serpme kahvaltı eşliğinde göl manzarasına karşı kahvaltı yapabilirsiniz. Köyde yaşayan yerli halk tarafından açılan kahvelerde, közde pişirilmiş kahvenin tadına bakmak da ayrı bir keyif olabilir.

Herakleia Antik Kenti'nden bu yana varlığını sürdüren kalıntıların da kendine yer bulduğu köyde, eğer doğa yürüyüşüne meraklıysanız kendinize

çok iyi bir alternatif bulabilirsiniz. Beşparmak Dağı bu tarz yürüyüşler için biçilmiş kaftan. Bafa Gölü üzerinde tekne turları sayesinde, endemik kuş türlerinin yuvalarını ziyaret edebilir, göl kenarında ve dağ eteklerinde kamp kurup doğayla iç içe zamanlar yaşayabilirsiniz. Bafa Gölü 21 m derinliğinde Batı Anadolu'nun en büyük gölü ve bir kuş cenneti. Çok sayıda su kuşuna ev sahipliği yapıyor. 210 çeşit kuş olduğu ve kuş nüfusunun 300 bin civarında olduğu tahmin ediliyor. Gölün çevresini zeytin ağaçları ve endemik bitkiler süslüyor. Bu nedenle, Bafa Gölü ve çevresi bir tabiat parkı. Göl, plankton bakımından zengin olduğu için balık çeşitliliği oldukça fazla. Balıkçılık da göl kıyısındaki köylülerin gelirlerine önemli bir katkı sağlıyor.

Kapıkırı Köyü'nde Sizi Neler Bekliyor?**Athena Tapınağı**

Köy, geçmiş devirlerde Herakleia Antik Kenti adıyla anılmaktaydı. Bu eşsiz köyde dağı arkanıza aldığınızda, sağınızda tapınağın neredeyse her yükseltide bir parçası olduğunu göreceksiniz. MÖ III. yüzyılda inşa edilen bu yapıt, Dor nizamına göre inşa edilmiştir. Buradan her tarafı görebilme olanağına sahip

olurken tapınağın bulunduğu kayalığın alt tarafında Kapıkırı İlkokulu'nu görebileceksiniz.

Şehir Surları

Köyde bulunan şehir surları, kaya mezarlıkları adı verilen yerin tam tepesinde bulunuyor. Tepede yer alan kayalıklarda bulunan şehir surları, yol başlangıcından itibaren görünebiliyor. Bu surların manzarası da Kapıkırı

Köyü'nün arka kısmına bakmaktadır. Surlar MÖ 287 yılında General Lysimakhos tarafından yaptırılmıştır. Surlar ile beraber 65 kule ve göl seviyesinden 500 metre yükseklikte, 4 mil uzunlukta duvar surları ile Herakleia çevrelenmiştir. Yapısında kesme taş bloklar kullanılan bu surlar, hâlâ oldukça sağlam şekilde durmaktadır. Restorasyon ve sağlamlık amacıyla, yapı bazı ek taşlar ile desteklenmiştir.



**2 bin 500'e
yakın mezar
bulunmaktadır.**

Kaya Mezarlıkları

Şehir Surları'ndan ilerleyip kemeri geçtikten sonra Kaya Mezarlıkları sizi bekliyor olacak. Buradan göle doğru uzanan bir merdiven bulunuyor. Bu merdivenleri inerken kayalardan oyulma sandık şeklinde mezar yapıları

etrafınızda olacak. Bazı mezarlarda kapaklar da bulunmaktadır. Boyutları birbiriyle farklılık gösteren mezarlıklar arasında çocuklara ait olduğu düşünülen küçük mezarlar da bulunmaktadır. Tarihi kaynaklarda yer alan bilgiye göre bu alanda toplam olarak 2 bin 500'e yakın mezar bulunmaktadır.



Zaferlerle Dolu Bir Cumhuriyete İlk Adım: 19 Mayıs



**19 Mayıs ilk olarak
20 Haziran 1938
tarihinde çıkarılan
kanunla, "Gençlik
ve Spor Bayramı"
olarak kutlanmaya
başlanmıştır.**



19 Mayıs 1919 tarihi toplumumuzun için en önemli dönüm noktalarından birisidir. Atatürk'ün Samsun'a ayak bastığı tarih olan 19 Mayıs, aynı zamanda ülkemizde düzenli olarak her sene "Gençlik ve Spor Bayramı" olarak kutlanmaktadır. 19 Mayıs tarihi aynı zamanda Kurtuluş Savaşı'nın başladığı tarih olarak da kabul görmektedir. 19 Mayıs ilk olarak 20 Haziran 1938 tarihinde çıkarılan kanunla, "Gençlik ve Spor Bayramı" olarak kutlanmaya başlanmıştır. Bayramın adı 12 Eylül Darbesinden sonra "Atatürk'ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı" olarak değiştirilmiştir.

Atatürk'ün Samsun' ayak basması, Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra kötüleşen koşullar içerisinde çıkış yolu arayan bir toplumun "Kurtuluş" yolunu açmıştır. 19 Mayıs 1919 tarihinin önemini anlamak açısından biraz Birinci Dünya Savaşı'nı inceleyelim. 1914'te başlayan Birinci Dünya Savaşı 4 yıl sürdü. Bu savaşta bizimle birlikte savaşa giren devletler yenildiği için savaş kurallarına göre biz de yenilmiş sayıldık. Birinci Dünya Savaşı sonunda Mondros Mütarekesi imzalandı. Buna göre Fransızlar Adana ve Hatay'a; İngilizler Urfa, Mardin ve Merzifon'a; İtalyanlar Antalya'ya yerleştiler. 15 Mayıs 1919 günü Yunanlılar İzmir'e girdi. Böylece yurdumuz paylaşıldı. Ordularımız dağıtıldı, İstanbul Boğazı düşman gemileri ile doldu. Yani ülke bil-fiil işgal edildi.

Trablusgarp'ta Birinci Dünya Savaşı'nda Anafartalar'da düşman güçlerini yenen Mustafa Kemal bu kez yurdumuzu kurtarmak için Anadolu'ya geçmeye karar verdi. 16 Mayıs 1919 günü İstanbul'dan Bandırma Vapuru'na bindi. Vapur 19 Mayıs sabahı Samsun Limanı'na yanaştı. 4 Eylül günü Sivas'a gitti. Sivas Kongresi'nde "Ya bağımsızlık, ya ölüm!" ilkesi kabul edilerek yurt düşmandan kurtarılincaya dek savaşılmaya ant içildi.

Bu millet uğruna gözlerini bile kırpmadan can vermiş, başta Mustafa Kemal Atatürk

olmak üzere tüm şehitlerimizi saygı, sevgi, özlem ve rahmetle anıyoruz.

Atatürk'ün Gençlik ile İlgili Söylediği Sözler

"Gençler! Cesaretimizi güçlendiren ve sürdüren sizlersiniz. Siz, almakta olduğunuz terbiye ve kültürle insanlık değerinin, vatan sevgisinin en değerli örneği olacaksınız."

"Ey yükselen yeni nesil, gelecek sizindir. Cumhuriyeti biz kurduk; onu yükseltecek ve sürdüreceksiniz."

"Gençliği yetiştiriniz. Onlara ilim ve irfanın (kültürün) müspet fikirlerini veriniz. İstikbalin aydınlığına onlarla kavuşacaksınız. Hür fikirler tatbik (uygulama) mevkiine konduğu vakit Türk milleti yükselecektir."

"Her şeye rağmen muhakkak bir ışığa doğru yürümekteyiz. Bende bu imanı yaşatan kuvvet, yalnız aziz memleket ve milletimin hakkındaki sonsuz sevgim değil, bugünün karanlıkları, ahlaksızlıkları, şarlatanlıkları içinde sırf vatan ve hakikat aşkıyla ışık serpmeye ve aramaya çalışan bir gençlik görmemdir."

"Arkadaşlar, gençliğe bakın, Türk millî bünyesindeki asil kanın ifadesine dikkat edin."

"Vatanın bütün ümidi ve geleceği size, genç nesillerin anlayış ve enerjisine bağlanmıştır."

"Gelecek için hazırlanan vatan evlatlarına, hiçbir güçlük karşısında yılmayarak tam bir sabır ve metanetle çalışmalarını ve öğrenim gören çocuklarımızın ana ve babalarına da yavrularının öğreniminin tamamlanması için hiçbir fedakârlıktan çekinmemelerini tavsiye ederim."

"Sizin gibi gençlere malik bulundukça, bu vatan ve milletin, şimdiye kadar elde etmediği başardığı zaferlerin üstüne çok daha büyük zaferler koyabileceğine şüphe etmiyorum."



Çocukluk Hayallerini Vazgeçilmez Bir Tutkuya Çeviren Klasikçi: Merve Solel

Babasının klasiğine çocukluktan beri hayran olan ve kendi otomobiline babası sayesinde kavuşan Merve Solel, Klasik köşemizde sorularımızı yanıtladı. Kendisi aynı zamanda Ankara Klasik Otomobilciler Kulübü'nde (AKOK) aktif olarak görev alan Solel ile tutkusunun dünü ve bugünü hakkında konuştuk.



Merve Hanım merhabalar, öncelikle sizi yakından tanımak isteriz.

Merhabalar AKO Haber ailesi, ben Merve Solel, 33 yaşındayım, evliyim ve bir kızım var. Ankara'nın meşhur bir lokantasının işletmeciliğini yapıyorum, aynı zamanda da eşimle beraber kendi garajımızda bize ait olan otomobillerimizin restorasyonunu yapıyoruz ve 5 yıldır da Ankara Klasik Otomobil Kulübü'nde görev yapmaktayım.

Bize klasik otomobil tutkunuzun nasıl başladığından bahsedebilir misiniz?

Klasik otomobiller bizim hayatımızda hep vardı aslında, yani ben kendimi bildim bileli hep bir klasik otomobilimiz vardı. 6 yaşlarındaydım 1968 model Chevrolet direksiz Caprice'imiz vardı. O kadar büyük ve gösterişliydi ki sanki bir ruhu vardı onun. Ailemizden, keyifle ve mutlulukla biniyorduk. Garajda saatlerce içinde oturmak bile heyecan vericiydi. Ve kendimi hep bu büyük otomobilleri bir gün kullanırken hayal ederdim.



Ülkemizde birkaç adet olan bir İngiliz klasiği 1963 model MG Midget'in çoğu yeri el yapımıdır. Tek bijon tel jantlarıyla çok özel olan otomobil, MG'nin en küçük modelidir ve lakabı da "Cüce"dir.

Otomobilinize sahip olduğunuz ilk günü hatırlıyor musunuz? Onunlayken yaşadığınız ilginç bir olay oldu mu?

Aslında otomobilimize sahip olduğum gün değildi, onun bize gelişini hatırlıyorum. Liseye gidiyordum ve aile dostumuzun 1976 model Chevrolet Nova'sı vardı. Tavanı beyaz, gövdesi kırmızıydı. Öyle güzel görünüyordu ki hem diğer Amerikanlara göre biraz daha küçük hem de kasa yapısı daha narin bir otomobildi. Babamın, bu otomobil artık bizim, dediğinde aslında hayallerimin bana geldiğini anladım. Sabırla bekledim ehliyetimi almayı.

Nisan 2004 yılıydı hava o kadar yağmurluydu ki asla böyle bu havada kullanamazdım. Otomobil tabii ki şekerden değildi, erimezdi ama babam hep onu korumak için yağmurda, karda, buzda caddeye çıkarmamamız gerektiğini söylerdi fakat içimdeki heyecanı bastıramıyordum, otomobilimi artık kullanmalıyım. Garaja indim otomobili çalıştırdım ama V8 motorun sesi içimi ürpertmişti. Bir şekilde caddeye çıktım, boyum yetmiyor, koltuğu öne alamıyorum, sileceklerin yerini bilmiyorum gibi bir sürü detayla uğraşırken hem otomobili sürmeye çalışmak hem heyecanımı kontrol altında tutmak bir hayli zordu. Ama insanların yüzündeki o şaşkın ve güzel ifadeleri görmek bana güven vermişti. O günden sonra otomobillerle olan tutkum her geçen gün daha da arttı.

Otomobillerinizi görenlerden nasıl tepkiler geliyor, siz nasıl tepki gösteriyorsunuz?

Otomobillerimi görenlerin tepkileri hep çok güzel oldu. Güzel sözler duymak, takdir edilmek çok güzel duygular. Toplum içindeki kadın şoförlere olan tepkileri değiştirdiğimi düşünüyorum. Bir kadın olarak bu büyük ve güçlü otomobilleri kullanmak zor gibi gözükse de benim en rahat kullandığım otomobiller bunlar. Çünkü otomobillerimin hem kaporta sağlamlığına hem de motor güçlerine güvendim. Güvenle kullanmak da sizi iyi bir şoför yapıyor aslında.

Otomobillerinize nasıl bir bakım gerekiyor, sizi çok uğraştırıyor mu?

Klasik otomobil bakımı yaptırmak gün geçtikçe zorlaşıyor. Parça tedariki



Nadir olan 1989 model BMW 325i Cabrio, fazlaca bir hayran kitlesine sahiptir ve motor sesiyle ilgileri üzerine toplar.

çok pahalı, uzun süredir eşim kendisi yaptığı için bize çok sorun olmuyor ama etrafımızdan ciddi sıkıntılar duyuyoruz, aslında az kullanıldığı için de çok fazla yıpranmıyor.

Diğer klasik otomobillerden favorileriniz neler?

En büyük hayalim 1958 Chevrolet Impala'mın olmasıdır. Favori otomobillerim Corvette C2 ,Charger ve Pagoda.



Diğer klasik otomobil sahipleriyle nasıl bir araya geliyorsunuz?

Klasik otomobil sahipleriyle bir araya gelmemize Ankara Klasik Otomobilciler Kulübü (AKOK) vesile oluyor.

AKOK bünyesinde olmak size ne tür faydalar sağlıyor?

AKOK; 2011 yılından bugüne birçok faaliyete, sergiye, sosyal sorumluluk projesine önem veren bir kulüp olmuştur. Üyelerle beraber klasik otomobillerimizin keyfini yaşadığımız turinglerimiz, milli bayramlarda yaptığımız konvoylarımız, en önemlisi de otomobillerimiz sayesinde gaziler, Lösev ve kimsesiz çocuklarla bir araya gelme fırsatımız oluyor. AKOK sayesinde yardımlaşma, dayanışma ve dostluk duygularını yaşıyoruz.

AKOK ile birlikte geleceğe yönelik neler planlıyorsunuz?

AKOK her geçen gün büyüyor ve bu büyümeyle birlikte etkinlikleri fazlalaşıyor. Fakat bürokrasinin yoğun olduğu bir şehirde yaşadığımız için engellerimiz çok fazla. Umarız sivil toplum kuruluşları bir gün hak ettiği yeri bulur.

Klasik otomobil sahiplerine tavsiyeleriniz var mı?

Klasik otomobil sahiplerine tek tavsiyem ellerindeki otomobilin kıymetini bilmeleri ve orijinaline sadık kalarak restore etmeleri ve otomobillerini mümkünse kapalı yerde muhafaza etmeleridir.



Dünyada en çok satan Roadstar otomobil olan 1992 model Mazda Miata MX-5, yol tutuşu ve sorunsuzluğu ile bilinir.

Malik Bin Dinar'ın Faresi

Malik Bin Dinar bir sohbettedir anlatıyor:

Günlerden bir gün, evlenmeyi arzuladım ve bir çocuk sahibi olmayı. Evlendim ve bir çocuğum oldu. Adını Fatma koydum. Onu çok sevdim. Fatma büyüdükçe kalbimdeki iman da onunla büyüdü. Kalbimdeki isyan da azaldı onunla.

**Müslümanlarda olan ve
beni bu büyük
üzüntüye karşı
dayanmamı sağlayacak
sabır yoktu.**

Günlerden bir gün, evlenmeyi arzuladım ve bir çocuk sahibi olmayı. Evlendim ve bir çocuğum oldu. Adını Fatma koydum. Onu çok sevdim. Fatma büyüdükçe kalbimdeki iman da onunla büyüdü. Kalbimdeki isyan da azaldı onunla.

Elimde içki kadehi vardı. Onu içme isteğiyle doldurmuştum. Fatma, onu devirdi. Daha yaşı iki bile değildi. Sanki ona bunu yaptıran, Allah'tı! O büyüdükçe, kalbimdeki iman da onunla büyüdü. Allah'a yaklaştığım her bir adımda,

içinde olduğum isyanlardan uzaklaştım biraz biraz. Ta ki Fatma 3 yaşına basana kadar. 3 yaşını bitirdiğinde Fatma öldü!

Ve Malik bin Dinar devam ediyor anlatmaya:

Kızım Fatma ölünce durumum, vaziyetim eskisinden daha da kötü oldu ve bende çevremdeki Müslümanlarda olan ve beni bu büyük üzüntüye karşı dayanmamı sağlayacak sabır yoktu. Her şey çok kötüye gidiyordu. Şeytan, durmadan



benimle oynuyordu. Ta ki o gün geldi ve şeytan bana dedi ki: "Bugün öyle bir sarhoş olacaksın ki daha önce hiç böyle sarhoş olmadın!" Ve ben, o gece içmeye ve sarhoş olmaya azmetmişim. Gece boyu içtim, içtim, içtim! Öyle bir duruma gelmişim ki rüyalar beni birbirine atıyordu. Ta ki o rüyayı görene kadar.

Rüyamda kıyamet günündeydim! Güneş kararmış, denizler ateşe çevrilmiş, depremler oluyordu durmadan. İnsanların hepsi, kıyamet günündeydi. İnsanlar, zümre zümre, grup gruptu ve ben o insanların arasındaydım. Sesler duyuyordum. Birisi sesleniyordu: "Ey filan oğlu filan! Cabbar'a hesap vermeye hadi!" diyordu. Ve o çağrılan

insanın yüzünün rengi simsiyah olmuştu duyduğu o korkudan. Birçok insan çağrıldı. Ta ki kendi ismimi duyana kadar. Ses beni çağırıyordu. "Haydi Cabbar'a hesap vermeye!" diyordu.

O an, çevremdeki o insan kalabalığından kimse kalmamıştı. Kıyamet günü, mahşer yeri, bomboştur. Sonra bir anda karşımda bir fare gördüm. Çok büyüktü. Çok vahşi ve çok saldırgan. Çok güçlüydü. Ağız açık, bana doğru koşuyordu. Ben de duyduğum korku ve dehşetten dolayı ondan kaçmaya başlamıştım. Kaçarken bir anda karşımda oldukça yaşlı ve zayıf bir adam gördüm ve ona seslendim: "Ahh beni bu dev fareden kurtar!"

Bana dedi ki: "Oğlum! Ben çok zayıfım. Seni ondan kurtaracak gücüm yok. Ama şu yönde koş. Eminim kurtuluşa ereceksin."

Ben, onun dediği yöne doğru koşmaya başladım. Dev fare hâlâ arkamdaydı, beni kovalıyordu ve karşıma cehennemin ateşi çıktı. Yüzümde hissediyordum o dehşetli sıcaklığı. Fareyle cehennem arasında sıkışmışım ve kendi kendime dedim ki o an: "Ben, bu fareden ateşe düşmek için mi kaçıyorum?" Ve koşma bana bu yolu tarif eden o zayıf adama doğru koşmaya başladım. Fare de peşimdeydi. Gittikçe yaklaşıyordu bana.

Çok korkuyordum. Adamın yanına geri geldim ve ona dedim ki: "Allah aşkına, beni bu fareden kurtar yalvarırım!" Ve yaşlı adam, benim hâlîme ağlıyordu. Bana dedi ki: "Beni görüyorsun; ben çok zayıfım, güçsüzüm. Benim, seni kurtaracak hâlim yok. Ama bu sefer şu yönde koş! Bu sefer, inşallah kurtuluşa ereceksin."

Adamın dediği yönde koştum deli gibi. Fare, hâlâ kovalıyordu. Bir adım arkamdan koşuyordu. Beni ısıracaktı, az kalmıştı. Ta ki karşımda o dağ görene kadar... O dağın üstünde bir sürü bebek vardı ve o dağın üzerinde bulunan çocukların hepsi ağlıyorlardı. Hepsi de aynı şeyi söyleyerek ağlıyor, haykırıyorlardı. Diyorlardı ki: "Ey Fatma! Babana bak! Babana bak!"

***Ey babacığım!
Sen bilmiyor musun ki
dünyada işlenen
ameller, ahirette
(kıyamet gününde)
mücessem olarak
(cisimleşerek)
karşımıza çıkar.***

Malik bin Dinar dedi ki: O an, o çocuğun kızım Fatma olduğunu anlamıştım ve o an, 3 yaşında ölüp de cennete gitmiş bir kızım olduğuna çok sevinmişim. Beni bu dehşetli korkudan (fareden) kurtarıp cennete sokacaktı. Kızım, beni sağ eliyle tutu ve kurtardı ve sol eliyle fareyi itti. Ben, o an korkudan ölü gibiydim. Sonra tıpkı dünyadayken olduğu gibi onu kucağıma oturttum. Bana "Ey babacığım!" deyip şu ayeti okudu: "İman edenlerin kalplerinin Allah'ın zikrine dönmesinin zamanı gelmedi mi?"

Ona dedim ki: "Kızım! Bu fare neydi? Bana anlat."

Dedi ki: "O fare, senin dünyada içinde olduğun işlediğin kötü amellerindi."

Onu sen besledin, büyüttün ve onu seni yiyebilecek büyüklüğe sen ulaştırdın. Ey babacığım! Sen bilmiyor musun ki dünyada işlenen ameller, ahirette (kıyamet gününde) mücessem olarak (cisimleşerek) karşımıza çıkar."

Ona dedim ki: "Peki o zayıf adam?"

Dedi ki: "O yaşlı ve zayıf adam, senin güzel amellerindi. Sen onu böyle zayıf, böyle güçsüz, böyle çaresiz bıraktın. Onu kendi hâline ağılattın. Seni kurtarmasına izin veremeyecek duruma sen koydun. Eğer ben doğmasaydım ve küçük yaşta günahsız olarak ölmeseydim, seni bu dehşetten kurtaracak başka bir şey yoktu."



O an uykudan ağlaya ağlaya uyandım. Ağzımdan çıkan şu kelimelerle: "Evet Allah'ım vakti geldi. Evet Allah'ım vakti geldi!" dedim. Hemen gusül abdesti alıp giyinip camiye koşayım sabah namazına. Günahlarımdan arınmak, kendime cennet yolunu çizmek. Tövbe etmek, Allah'a yalvarmak için..."

Camiye girdiğim an imamın okuduğu o ayet! Rüyamda kızımın beni kurtardığında okuduğu ayetti. "İman edenlerin kalplerinin Allah'ın zikrine dönmesinin zamanı gelmedi mi?"

Bunları yaşayan kişi... Tabiinlerin, imamlarının efendisi! Malik bin Dinar! O, insanlar arasında geceler boyu ağlamasıyla bilinirdi ve derdi ki: "Allah'ım! Kimin cennete gireceğini, kimin cehenneme gireceğini sadece sen bilirsin. Ben, bunlardan hangisiyim

Allah'ım? Beni cennet ehlinde eyle! Cehennem ehlinde eyleme!"

Malik bin Dinar, büyük bir tövbe etti ve insanlar arasında şöyle meşhur oldu: Caminin kapısına giderdi ve insanlara seslenirdi. Derdi ki: "Ey asi insanlar, ey günahkâr insanlar! Allah'ınıza dönün. Gafil insanlar! Allah'ınıza dönün. Ey Allah'tan kaçan kullar! Allah'ınıza dönün. Rabbin sana gece gündüz sesleniyor, seni çağırıyor."

Malik Bin Dinar Kimdir?

Evliyanın büyüklerinden. Künyesi Ebu Yahya, lakabı Zeynüddîn'dir. Benî Süleym kabilesindendir. Basra'da doğdu. Doğum tarihi kesin olarak bilinmemektedir. 748 (H. 131) tarihinde Basra'da vefat etti. Basra diyarının büyük velilerinden Hasan-ı Basrî Hazretleri'nin talebesi

olan Malik bin Dinar kuddise sırruh tabiin neslindendir.

Gençliği zenginlikle geçen bu büyük Allah dostu, hocasıyla Şam'a gider. Orada bir gece rüyasında: "Ey Malik! Mâsivâyı terk et ve bize dön! Yoksa helak olursun." diye bir ses duyar.

Hasan Basrî Hazretleri'ne rüyasını anlatınca, hocasından "Doğrudur." diye cevap alır. Bunun üzerine Allah'tan başka bütün sevgileri kalbinden çıkarmak üzere cehdedir. Şam Emevi Camisi'nin bir odasına yerleşir. İlmini geliştirmek üzere cami derslerine katılır. Namazlarını cemaatle kılar. Kısa zamanda zühd ve takvasıyla etrafında tanınır. Ömrünün sonuna kadar gönlünü Allah'a vermiş bir Hak dostu olarak yaşar.

Uzun Yola Çıkarken Bunlara Dikkat

Yaz geliyor, havalar ısınıyor. Siz de bu güzel havalarda tatile çıkmak veya sevdiklerinizi ziyaret etmek isteyebilirsiniz. Uzun saatler sürecek bir

yolculuğa çıkmanız ve bu yolculuğu da kendi aracınızla yapmanız durumunda bazı önlemler almanız gerekir. Saatlerce araba kullanmak iyi bir konsantrasyon

gerektirdiği gibi ufak bir dikkatsizlik sonucu problemler meydana gelebilir. Güvenli ve rahat bir yolculuk için önerilerimize dikkat etmeniz de fayda var.

Aracınıza Kontrol Ettirin

Uzun yolda, şehir içi trafiğine nazaran daha farklı durumlarla karşılaşabilirsiniz. Uzun süre çalışacak olan aracın performansı etkilenecektir. Motor kontrolü, serviste periyodik bakım, fren sistemi kontrolü, gerekirse balata değişimi, fren hidroliği kontrolü atacağınız ilk adımlar olabilir. Ayrıca stepne ve takılı lastiklere bakmalısınız. Diş derinliği 1.6 mm'den az ve havaları gereken değerlerde olmayan lastiklerle yola çıkmayın.



Yediklerinize Dikkat Edin

Yolculuk öncesi ve sırasında ağır ve sindirimi zor yiyecekler tüketmeyin. Bu yiyecekler, araç kullanırken uyku getireceği gibi mide sorunlarına da yol açabilir.

Ve elbette tüm bunların yanında kurallara uyarak, emniyet kemeri takarak ve hız limitlerine dikkat ederek yolculuğunuzu tamamlayın.



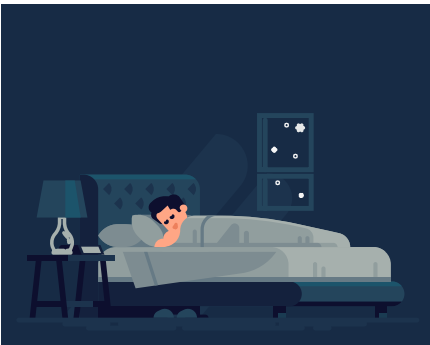
Kıyafetleriniz Rahat Olsun

Yolculuk uzun süre devam edeceği için vücudunuzu sıkmayan, terletmeyen rahat hareket edebileceğiniz kıyafetler ve ayakkabılar tercih edin. Pamuklu kumaştan bir tişört ve rahat bir şort ya da bol bir elbise tercih edebilirsiniz. Ayrıca güneş ışınlarından korunmak ve göz yorgunluğu yaşamamak için güneş gözlüğünü de unutmamalısınız.



Uykunuzu Alıp Yola Çıkın

Yola çıkmadan önce uykunuzu iyi almanız oldukça önemli. Eğer sabahtan yol alacaksanız bir gece öncesinde erkenden yatıp iyice uyun. Ayrıca yola yalnız çıkmamanız da faydalı olacaktır. Uykusuz şekilde araba kullanmak hem sizi hem de yolculukta size eşlik eden kişiyi/kişileri tehlikeye atabilir.



Sıklıkla Mola Verin

Sürüş durumu şehir içindeki gibi olmadığından dikkat yoğunluğu uzun yolda kaybolabilir. Bunu yanında yorgunluk da belirebilir. Dolayısıyla 2-3 saatte bir vereceğiniz molalar hem zihnen hem bedenen sizi rahatlatacaktır.



Yasal Yükümlülükleri Unutmayın

Teknik bakımların yanında aracın muayenesi de yapılmış olmalı. Teknik olarak muayeneden geçmesi mümkün olmayan bir araçla yola çıkılmamalı. Ayrıca zorunlu trafik sigortasının geçerlilik süresini de kontrol edin.



WCONTRAM

Yeni Nesil Lastik Kaplama



“İş makineleri, kamyonlar için orbit ve soğuk kaplama üretimi yapan **AKO LASTİK KAPLAMA FABRİKASI** sadece Türkiye'nin değil dünyanın da sayılı tesislerinden.”

AKO
LASTİK KAPLAMA

www.akolastikkaplama.com.tr

Sağlıklı Yaşam İçin Uykuya Yatırım

Ömrümüzün üçte birini uykuyla geçirdiğimizi düşünürsek uykuya yapılan yatırım hiç de mantıksız sayılmaz. Üstelik uyku bozukluğunun hayatımıza getirdiği olumsuzlukları hesaba katarsak uykuya yatırım yapmak sağlığa yatırım yapmak demektir. Peki, güzel bir uyku çekmek için yapılması gerekenler nelerdir.



Her Gün Aynı Saatte Uyuyup Uyanın

Değişken uyku saatleri insan bünyesinde yorgunluğa, strese ve psikolojik rahatsızlıklara sebep olmaktadır. Kendinize uyumak için belirli bir saat belirleyin ve bunu hiçbir koşulda aksatmayın.



Üç Saat Kuralına Dikkat Edin

Uyumadan önce 3 saat boyunca yemek yemeyin. Formunuz, sağlığını ve kaliteli uyku alışkanlığınız için bu kuralın dışına çıkmayın. Gece atıştırmaları ve abur cubur gibi besinler her ne kadar keyifli görünseler de deliksiz bir uykunun baş düşmanlarıdır.



Kafein Tüketimini Azaltın

Gün içinde tükettiğiniz kafein oranını minimum seviyeye indirin. Fazla kafein tüketimi uyku saatlerinizi aksatmanıza ve uykunuzun daha az verimli olmasına sebep olur.



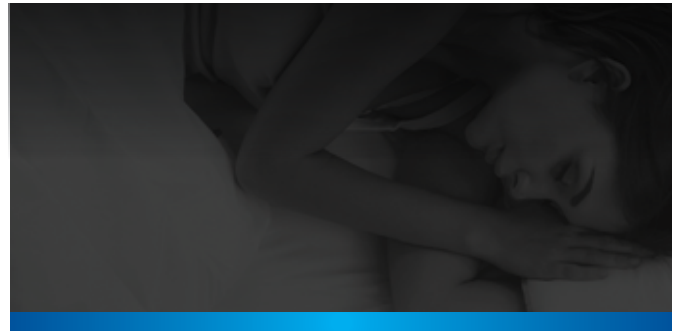
Uyumadan Önce Hafif Egzersizler Yapın ve Sıcak Bir Duş Alın

Uyumadan önce yapılacak hafif egzersizler ve sonrasında alacağınız sıcak bir duş, kaslarınızın gevşemesini ve uykuya rahat dalmanızı sağlayacaktır.



Ilık Süt İçin

Yapılan birçok araştırma yatmadan önce için ılık bir sütün uykuya dalmaya yardımcı olduğunu gösteriyor. Psikologlar bunun, bebekken uyumadan önce süt içilmesinin bıraktığı bir iz olduğunu ve bunu yetişkinlikte de devam ettiğini söylüyorlar.



Karanlık Bir Ortam Sağlayın

Kaliteli bir uyku için en önemli etkenlerden biri de yatak odasının olabildiğince karanlık tutulmasını sağlamaktır. Işık geçirmeyen perdeler size bu konuda yardımcı olacaktır.

STARMAXX'TAN 4 AL, 3 ÖDE

Kış gelince
performans,
yaz gelince
performans!



6
TAKSİT



starmaxx
PERFORMANS LASTİKLERİ

www.starmaxx.com.tr [f](https://www.facebook.com/starmaxxglobal) [i](https://www.instagram.com/starmaxxglobal) [y](https://www.youtube.com/starmaxxglobal) /starmaxxglobal [t](https://twitter.com/starmaxx) /starmaxx

Starmaxx 4 al 3 öde kampanya detayları: 01/05/2019-31/06/2019 tarihleri arasında Starmaxx marka Binek, SUV/4x4 ve Hafif Ticari (17,5" jant hariç) yaz lastiklerinden 4 adet alıma 3 adet fiyatı uygulanacaktır. Kampanya, Türkiye genelindeki Starmaxx tabelalı yetkili satıcı mağazalarından kampanyaya katılanlarda geçerli olacaktır. Abdulkadir Özcan Otomotiv Lastikleri San. ve Tic. A.Ş. uygulanacak fiyat listesinde ve kampanya koşullarında değişiklik yapma veya kampanyayı sonlandırma haklarını saklı tutar.

30 Haziran 2019 a kadar Axess ile kampanyaya katılan Starmaxx bayisi Axess üye işyerlerinde vade farksız 2 taksitli işlemlerde +4 taksit imkanı geçerlidir. Kampanyadan Axess, Wings, Free kart asıl ve ek kart sahipleri yararlanabilir. Ticari kartlar kampanyaya dahildir. Bank O'Card kampanyaya dahil değildir. 50.000TL ve üzeri limitli Ticari Kredi Kartları ile yapılan taksitli işlemlerde, işlem tutarı üzerinden Taksitli İşlem Komisyonu tahsil edilmektedir. Free kart için artı taksit/erteleme kampanyasına katılım ücreti 2,9 TL olup bir kereye mahsus olmak üzere ilk ekstreye yansıtılacaktır. Yasal mevzuat gereği, mal veya hizmet alımı sonrası belli bir ücret karşılığı borcun taksitlendirilmesi veya ödemenin ertelendiği dönemler de dâhil olmak üzere, kredi kartları ile gerçekleştirilecek mal ve hizmet alımları ile nakit çekimlerinde taksitlendirme süresi bireysel ve ticari kredi kartları için on iki ayı geçemez. Bu süre bireysel kredi kartları için; elektronik eşya alımlarında üç ay, kuyumla ilgili harcamalarda (Basılı ve külçe halinde olmayan altın ürünleri) 4 ay, tablet alımlarında, kulüp ve derneklere yapılan ödemelerde, yurt dışına ilişkin havayolları, seyahat acenteleri ve konaklama ile ilgili harcamalarda altı ay, fiyatı üç bin Türk Lirasına kadar olan televizyon alımlarında, sağlık ürünü alımlarında, vergi ödemelerinde ve yurt içine ilişkin havayolları ve konaklama ile ilgili harcamalarda dokuz ay olarak uygulanır. Bireysel kredi kartlarıyla gerçekleştirilecek kuyum (Basılı ve külçe altın), telekomünikasyon, doğrudan pazarlama ile ilgili harcamalar, yurt dışında yapılan harcamalar ve, yemek, gıda, alkollü içecek, akaryakıt, kozmetik, ofis malzemesi ile hediye kart, hediye çeki ve benzeri şekillerde herhangi somut bir mal veya hizmeti içermeyen ürünlerin alımlarında taksit uygulanamaz. Akbank T.A.Ş. kampanyayı durdurma ve kampanya şartlarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.