

AKO Grup 2020 Pazarlama ve Satış Toplantısı'nda Yeni Hedefler

Petlas'ta
İhracat Hedefi
Çeyrek Milyar Dolar

AKO Jant
2019'u
%92 Artışla Kapattı

Silahlı Kuvvetlerin
Yeni Zırhlı Aracı PARS,
Petlas Lastiklerle Donatıldı

BİZ İZMİR'İN SAAT KULESİ'Nİ GÖRMÜŞÜZ, BIG BEN NE Kİ...
**PETLAS. TÜRKİYE'NİN LASTİĞİ,
DÜNYANIN TERCİHİ.**



www.petlas.com.tr

     /petlasglobal

petlas
"Türkiye'nin lastiği"



S. Safa ÖZCAN

Yönetim Kurulu Üyesi

Yurt İçi ve Yurt Dışında Büyümeye Devam Ediyoruz

AKO Grup olarak; 210 milyon TL ile en çok ihracat yapan 11. firma olmanın haklı gururunu yaşıyor, hedefimizi daima yükseklerde tutuyoruz. E-ticaret alanında varlık göstermek için devreye aldığımız akolastik.com da bizler için oldukça önemli. Hizmet kalitemizi arttırmak için yeni yollar aramaya devam ediyoruz. Yakında ralli lastikleriyle yarış sektöründe de boy göstermeye başlayacağız.

AKO Grup bünyesinde kurulan ve 2014 yılında Çankırı'da üretime başlayan AKO Akü merkezimiz, Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı Bölgesi'nin ilk ve tek Ar-Ge merkezi olma özelliği taşıyor. AKO olarak, dünyada az sayıda üreticinin kullanabildiği Kaizen Tüneli ve Matrix Press teknolojilerini birlikte kullanan tek üretici konumumuzu korumaya devam ediyoruz.

Yurt içinde yaptığımız yeniliklerin yanı sıra Amerika pazarında da varlığımız büyüyor. Amerikan araçlarına uygun aküler ile New York, Dallas, Miami, Washington gibi Amerika'nın farklı şehirlerindeki müşterilerimize satış hacmini arttırmaya devam ediyoruz. Ülkemiz akü sektörünün yenilikçi gücünü oluşturan AKO Akü ile ülkemizde de marin araçlar ve

denizciler tarafından kullanılan aküler ile tam güven sunuyoruz.

Kuruluş misyonumuzu yerine getirmeye devam ediyor, milli savunma sanayimizin lastik ihtiyacını yerli Ar-Ge ve yerli üretimle karşılıyoruz. Silahlı kuvvetlerin yeni zırhlı aracı Pars'ı Petlas lastikler ile donatıyoruz.

AKO Jant markamızla ise yurt içinde ve yurt dışında emin adımlar ile yol alıyoruz. 2019 yılında yeni ülkelere satış başlattığımız markamız AKO Jant, 7 farklı ülkede 12 yeni müşterisi ile %92 büyüme kaydederek gücüne güç katıyor.

Fabrikalarımızda ise etkinlik ve faaliyetlerimize ara vermeden devam ediyoruz. 100'e yakın eski çalışanımızı fabrikamızda tekrar ağırlayıp, yıllar sonra tekrar buluştuk. Organ bağıışı kampanyamızla bilgilendirmelerimizi yaparken acil durum tatbikatımız ile oluşabilecek tersliklere karşı önlemlerimizi aldık.

Büyük hedefler, teknoloji ve inovasyon ile geçecek yeni yıl boyunca da AKO dergimiz ile sizlerle olacağız. Keyifli okumalar diliyorum.

22

AKO Grup 2020 Pazarlama ve Satış Toplantısı'nda Yeni Hedefler

Yeni pazarlama ve satış stratejilerinin belirlenmesi ve pazar durumlarının analizinin yapıldığı AKO Grup 2020 Pazarlama ve Satış Toplantısı 10-11-12 Ocak tarihlerinde Kocaeli'ndeki Wellborn Luxury Hotel'de yapıldı.



Petlas'ta İhracat Hedefi Çeyrek Milyar Dolar	6
AKO Akü, Ar-Ge Merkezi Belgesi'ni Bakan Mustafa Varank'ın Elinden Aldı	8
AKO Jant 2019'u %92 Artışla Kapattı	10
AKO Akü, Amerikan Araçlarına Uygun Akülerle Büyüyor	10
Silahlı Kuvvetlerin Yeni Zırhlı Aracı PARS, Petlas Lastiklerle Donatıldı	11
AKO Akü Ar-Ge'siyle Öne Çıkıyor	12
Yıllık Performans Değerlendirilmesi	12
DUNLOP'tan İki Yeni Kış Lastiği Deseni	13
Ankara Markalar Buluşması'nda Petlas, İpad Kazandı	13



32

Gezginlerde Keşif Heyecanı Uyandıran, Meraklılarına ise Tarihi Serüven Sunan Meksika

Tarihi ve kültürel zenginliklerin ile eşsiz bir mutfak kültürünün ülkesi Meksika, iki okyanusa uzanan uzun sahil şeritleri, tropikal ormanları ve uçsuz bucaksız çölleri bir arada bulundurabilen coğrafi çeşitliliği ile heyecan ve macera vaat ediyor.



44

Motorsporlarının Son Trendi Drift ve Başarılı Pilotlarından Volkan Arısoy

Neredeyse dünyanın en gözde otomobil sporu dalı haline gelen drift, ülkemizde de en çok takip edilen motor sporu aktivitesi olarak karşımıza çıkıyor.



56

Sportif Savaşçı Ruhuyla Porsche Cayman 718

Porsche'nin efsanevi 1968 yılı 911 T modelinin tasarımını, 718 ailesine taşıdığı Cayman 718 T aracındaki T harfi, touring kelimesini ve sürüş hazzını ifade ediyor.

Çalışanlarımızı Dinliyoruz	14
Dunlop, SP WINTER SPORT 500'ün Yeni Ebatları Satışta	14
Petlas Kış Lastikleri Kışın Zorlu Koşullarına Hazırlıklı	16
2020'de 10 Milyon Lastik Hedefi	18
Falken EUROWINTER HS01 Kalitesi Bir Kez daha Kanıtlandı	20
Petlas'ta Organ Bağışı Kampanyası	28
TPM Faaliyetleri Organizasyonları Devam ediyor	28
Fabrika Genelinde Acil Durum Tatbikatı	29
Petlas'ta Nostalji Turu	30

Toyo Tires'in Yeni Marka Yüzü	38
Maxxis, Best in the Desert İçin Nakit Ödül Dağıtıyor	42
Tarih Sayfalarında Sezar	62
İpek Yolu'ndan Geçen Lezzetleriyle Mardin Mutfağı	64
Yaşanmış Yol Yardım Hikayeleri	66
SpaceX ve Uzay Macerası	68
Her Amaca Hizmet Etmiş Kült Bir Araç Volkswagen Transporter	76
Mahlasında Yaşayan Bir Şair Fuzuli	78
Fren Bakımında Dikkat Edilmesi Gerekenler	80
Düzenli Yürüyüş Yapın Sağlıkla Kalın	82



58

Osmanlı İmparatorluğu'nun İlk Başkenti Bursa

Türkiye'nin dördüncü büyük şehri Bursa, hem tarihi hem doğal güzellikleriyle en ilgi çeken şehirlerimizden biri.



72

En Pratik ve En Büyülü Hafta Sonu Kaçamağı Büyükada

İnsanın ayak bastığı anda huzur bulunduğu; İstanbul'un trafiği, gürültüsü ve beton yığınının uzaklaşmanın bir vapur yolculuğu kadar yakın olduğu Büyükada sizi de atmosferiyle büyüleyecek.



Yayın Sahibi

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

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

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.retaco.co

Yayın Türü ve Periyodu

Yaygın, Süreli Yayın

Yayın Şekli:

Üç aylık, Türkçe

Basım Tarihi

MART 2020

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.

Petlas'ta İhracat Hedefi Çeyrek Milyar Dolar

Petlas, 2018 yılında 200 milyon dolar seviyesinin üzerine çıkardığı ihracatta, 2019'da yüzde 4 yıllık büyüme ile 210 milyon dolara ulaştı. Dünya genelinde 110'dan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Petlas, 2020 yılında çeyrek milyar dolar ihracat geliriyle Türkiye'nin en büyük 50 ihracatçısı arasına girmeyi hedefliyor.

2020 yılında ihracat gelirlerini 250 milyon dolara taşımayı, ülkemize çeyrek milyar dolar ihracat geliri sağlayarak Türkiye'nin en büyük 50 ihracatçısı arasına girmeyi hedefliyor.



Türkiye lastik sektörünün yerli sermayeli lider kuruluşu Petlas'ın 2019 yılı ihracatı, 210 milyon dolar olarak gerçekleşti. Yerli sermaye, yerli teknoloji ve mühendislik, yerli iş gücü ile üretilen lastikleriyle dünya genelinde 110'dan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Petlas, 2018 yılında ihracatını 200 milyon doların üzerine çekerek 202 milyon dolar düzeyinde ihracat rakamına imza atmıştı. 2019 yılında yüzde 4 oranında ihracat genişlemesi gerçekleştiren Petlas, 2020 yılında ihracat gelirlerini 250 milyon dolara taşımayı, ülkemize çeyrek milyar dolar ihracat geliri sağlayarak Türkiye'nin en büyük 50 ihracatçısı arasına girmeyi hedefliyor.

Yatırımlar Hız Kesmedi

AKO Grup Yönetim Kurulu Üyesi Abdulkadir Özcan, Petlas'ta yatırımların 2019 yılında da sürdüğünü vurguladı ve şunları söyledi: "Yıl içerisinde bizleri en çok gururlandıran adımlar, AKO Grup'un gerçekleştirdiği yatırımlar oldu. Petlas fabrikasında, 2018 yılında inşaat ve kapasite artırımı için alınan makine ve

ekipmanlar için 50 milyon dolarlık bir yatırım hayata geçirildi. 2019 yılında, özellikle yeni pazarlara yönelik makine ve ekipman alımı gerçekleştirildi.”

2020'den Beklentiler Olumlu

Özcan, devamında şunları söyledi: “Ülke ekonomisini daha güçlü kılmak adına atılan adımların, 2020 yılında olumlu sonuçlar ortaya koymasını bekliyoruz. Ülkemiz ekonomisi için sürdürülebilir değer ortaya koymak, her zaman olduğu gibi 2020 ve sonrası için de en büyük önceliğimiz olmaya devam edecek. Üretim, ticaret, istihdam ve ihracat faaliyetlerimizle ülke ekonomisine katkılarımızı artırarak sürdürmeyi, sektörümüzde açık ara lider konumda olduğumuz Ar-Ge çalışmalarımızla yerli sermayeli, katma değerli ürün geliştirme gücümüzü daha da ileriye taşımayı hedefliyor, yerli olmasından gurur duyulan marka kimliğimizi, daha da fazla fayda üreterek geleceğe

taşıyacağımıza tüm kalbimizle inanarak çalışıyoruz. Yerli sermaye, yerli Ar-Ge ve yerli iş gücü eseri bir Türk markası olarak ülkemizde ve 110'un üzerindeki ülkede, tüketicilerimizin hayatına, sürüş keyfine ve güvenliğine değer katmak; aynı zamanda da Türkiye ekonomisine katkı yapmaya devam etmek en büyük önceliğimiz.”

ABD Pazarı İçin 50 Milyon Dolarlık Yatırım

“Önceki yıllarda 200 milyon dolar olan ihracatımızı bu yıl 250 milyon doların üzerine çıkarma hedefiyle çalışmalarımıza devam ediyoruz.” diyen Abdulkadir Özcan, farklı ebat ve desenlerdeki araç lastiklerinin en fazla ihracatının Avrupa Birliği ülkelerine olduğunu ve bunların arasında da Almanya'ya olduğunu belirterek, “Petlas, 110'dan fazla ülkeye lastik ihracatı yapıyor. ABD'den Avustralya'ya, Güney Afrika'dan Rusya'ya kadar

tüm dünyanın yollarında mutlulukla kullanılıyor.” diye konuştu.

ABD pazarı için başlattıkları projeden bahseden Özcan, bu pazarın ihtiyaçları doğrultusunda 50 milyon dolarlık yatırım yaptığını aktardı. Sadece ABD'deki araçlar için dizayn edilmiş kamyon ve otobüs lastikleri üretmeye başladıklarını vurgulayan Özcan şunları kaydetti:

“Yıllık 100 ile 200 bin lastik satışı ilk hedef olarak belirlenmiştir. Daha sonra bu sayı artarak devam edecek. Sadece ABD pazarı için tasarlanmış, dizayn edilmiş lastiklerle Türkiye'deki başarılarımızı orada devam ettiriyor olacağız. İlk etapta kamyon, otobüs lastikleri başlıyor. Bu lastikler ABD pazarında çok kullanılıyor. Devamında binek lastikler ve sadece o ülkede kullanılan özel lastikler için uygulanacak projeler ve üretimlerle devam edecek. Bu projelerle şu anki kapasitenin çok çok üstüne çıkılacak.”



AKO Akü, Ar-Ge Merkezi Belgesi'ni Bakan Mustafa Varank'ın Elinden Aldı

AKO Grup bünyesinde kurularak 2014 yılında Çankırı'da üretime başlayan; ülkemizde öncülüğünü yaptığı teknolojilerle Türkiye'nin akü sektöründe yeni bir güç oluşturan AKO Akü, Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı Bölgesi'nin (Çankırı, Kastamonu, Sinop) ilk ve tek Ar-Ge merkezi olma özelliği taşıyor. Ar-Ge Merkezi Statüsü'nü Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan onayı ile 2018 yılında kazanan AKO Akü, Bakanlığın 19 Kasım 2019 tarihinde düzenlediği 7.Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Ar-Ge Merkezleri ödül töreninde Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank tarafından Ar-Ge Merkezi Belgesi ile taltif edildi.

Türk sanayinin yerli sermayeli gücü AKO Grup bünyesinde, AKO Prestige ve Turbo Akü marka akülerin üretimini Çankırı'da yer alan fabrikasında gerçekleştiren AKO Akü, Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı Bölgesi'nin (Çankırı, Kastamonu, Sinop) ilk ve tek Ar-Ge merkezi olma özelliği taşıyor.

2018 yılında T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Ar-Ge Merkezi statüsü kazanan AKO Akü, Bakanlığın 19 Kasım 2019 tarihinde düzenlediği 7.Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Ar-Ge Merkezleri ödül töreninde Ar-Ge Merkezi Belgesi, Bakan Mustafa Varank tarafından AKO Akü Ar-Ge Müdürü Yıldırım Eydemir'e verildi.

Akü üretiminde teknolojinin zirvesi kabul edilen, dünyada az sayıda üreticinin kullanabildiği Kaizen Tüneli ve Matrix Press (punch) teknolojilerini birlikte kullanan ülkemizdeki tek üreticinin, AKO Akü olduğunu belirten AKO Akü Genel Müdürü Dr. Hulki Büyükkalender, "Çankırı Yakıncık Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan fabrikamız, sektöründe sadece Türkiye'de değil Avrupa'daki en büyük üretim alanı olacak. Yeni yatırımlarımızla, küresel boyutta Türkiye'nin otomotiv sanayindeki en büyük temsilcilerinden biri olmayı hedefliyoruz. Ar-Ge merkezimizin ana stratejisi olan; 'Yeni Ürün Dizaynı-Üretimi' ve 'Proseste Yenilikçilik' odaklı çalışmalarımız tüm hızıyla devam edecek. Yüksek kaliteli, yenilikçi ve rekabetçi ürünlerimizle, müşterilerimizin öncelikli tercihi olacağız. Türkiye ekonomisine ve ihracatına önemli katkı sağlamayı amaçlıyoruz." dedi.



Endüstri 4.0 ile Yüzde 100 Otomasyon

4 yıldır üretim yapan AKO Akü fabrikasında, kurşunun aküye dönüşümü tam bir otomasyon ve ekipmanlar arası haberleşme (IoT) metodolojisi ile tamamlanıyor. Üretim akışı, yüzde 100 otomasyon ile gerçekleşiyor. Bu otomasyonla istasyonlar kendi aralarında insansız haberleşerek gerekli üretimi ve hatta malzeme tedarikini sağlıyor. Bazı istasyonlar arasında haberleşme internet ortamında gerçekleşerek ihtiyaç belirlemesi yapıyor. Endüstri 4.0 olarak bilinen sanayideki en gelişmiş seviyedeki bu teknolojiyle AKO Akü, kaliteli ve rekabetçi üretimle rekabet gücünü artırmayı, küresel rekabet arenasında ülke ekonomisine katkıda bulunurken, ülkemizde de sektöründe rakiplerin önünde yer almayı hedefliyor.

Sadece Akü Üretiminde Değil, Hurda Akülerin İşlenmesinde de Sıfır Atık

Bu alanda Türkiye'nin ilk ve tek yeni teknoloji sıfır atıklı "Geri Kazanım Tesisi", AKO Grup bünyesinde yer alıyor. AKO Akü fabrikasının yanında kurulu

olan son teknoloji 'Sıfır Atık' özellikli 'Desülfürizasyon' teknolojisine sahip Türkiye'deki tek tesis olan "Geri Kazanım Fabrikası" tam otomasyon ile çalışıyor. Geri kazanım proseslerinin, çevre ve insan sağlığına yönelik risklerinin bu şekilde tamamen elimine edildiği AKO Akü, çevre dostu özelliği ile de Avrupa'daki ilk 5 tesis arasında yer alıyor.





SUV/4x4



Yaz



Explero PT431



Çevresel merkez bloğun yol zemini ile sürekli teması sayesinde istikrarlı ve dengeli sürüş sağlar.



Asimetrik sırt deseni ile kuru ve ıslak zeminde yüksek performans sunar.



Dış taraftaki güçlendirilmiş bloklar kuru ve ıslak yollarda daha iyi yol tutuşu sağlar. Özel kanal yapısı sayesinde aracın dengesini artırır.



Güçlendirilmiş omuz blokları tutunma gücünü artırarak ıslak ve kuru zeminlerde yol tutuşu ve manevra performansını artırır. Aynı zamanda düzensiz aşınmaya karşı direnç sağlar.



Çevresel üç kanal ile hızlı ve etkin su tahliyesi sağlanır.



Lastik teknolojisindeki gelişmelerden dolayı, bu broşür içeriğinde haber verilmeksizin değişiklik yapılabilir. Baskı hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan firmamız sorumlu değildir.

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

AKO Jant 2019'u Yüzde 92 Artışla Kapattı

AKO Jant 2019 yılında ihracat adedini arttırdı.

2019 yılını bir önceki yıla göre %92 artışla kapatan AKO Jant, dünya pazarında ticari, zirai, endüstriyel araç üreticileri ve liman ekipmanları üreticilerinin tercihleri arasında yerini korumaya devam etti. İhracat gerçekleştirdiği ülke sayısı günden güne arttıran AKO Jant, 2019 yılında yeni ülkelere doğru yol aldı. 7 yeni ülkedeki toplam 12 yeni müşterisiyle ihracat ülke sayısını 37'ye çıkarttı.

Genişleyen Ürün Yelpazesi

Mart 2020'den itibaren 14.00x19.5" jantlarının seri üretimine başlayacak AKO Jant'ın hem yurt içinde hem yurt dışında talepleri artmaya devam ediyor.

Amerika pazarı için yapılan çalışmalar sonucunda özel geliştirilen 8.25x22.5" ebadından sonra 24.5x8.25 ve

12.25x22.5" ebatları için çalışmalara başladı. Talepler için çalışmalar devam ediyor. Hem yurt içinde hem yurt dışında fuarlara katılmaya devam eden AKO Jant, Nisan ve Haziran aylarında 3 fuara daha katılım gerçekleştirecek. 2

Nisan – 5 Nisan 2020'de Automechanika İstanbul'da, 7 Haziran – 9 Haziran 2020'de Automechanika Dubai ve 9 Haziran – 12 Haziran 2020'de The Tyre Show Köln'de yerini AKO Jant, yeni ürünlerini tanıttak.



AKO Akü, Amerikan Araçlarına Uygun Akülerle Büyüyor

Türk akü sektörünün yenilikçi gücü AKO Akü'nün Amerikan araçlarına uygun özellikli yeni BCI-GROUP 31 aküleri, şirketin ABD pazarında büyümesine ivme katıyor. BCI-GROUP 31 aküler ülkemizde marin araçlar ve denizciler tarafından tercih ediliyor.

Türk sanayinin yerli sermayeli gücü AKO Grup bünyesinde, ülkemiz akü sektörünün yenilikçi gücünü oluşturan AKO Akü, Ar-Ge merkezinde gerçekleştirilen araştırma ve çalışmalarla, özellikle ABD pazarında yoğun talep gören, yurt içinde ise özellikle deniz araçlarında marin kullanıma uygun BCI-GROUP 31 akülerin tasarım ve üretim sürecini tamamlayıp, sevkiyatlara başladı.

Şirketin ABD pazarında pazar payını artırmaya devam ettiğini vurgulayan AKO Akü Genel Müdürü Dr. Hulki Büyükkalender, "BCI GROUP 31 akü serisi ile; New York, Dallas, Miami, Washington gibi Amerika'nın farklı şehirlerindeki müşterilerimize satış hacmini artırıyoruz. Ülkemizde ise, özellikle denizcilere tam güvenilir bir ürün sunuyoruz." dedi.

AKO Akü'nün ürün çeşitliliğini arttırmaya devam edeceğini belirten

Dr. Hulki Büyükkalender, "Yeni pazarlara ve yeni segmentlere girme planlarımızı adım adım devreye alıyor ve gerçekleştiriyoruz." şeklinde konuştu. Dr. Hulki Büyükkalender, global erişimli bir marka kimliğine sahip AKO

Akü'nün, Avrupa'nın teknolojisi en üstün üretim tesislerinden biri olarak, ürün kalitesindeki güvenilirliğiyle hızlı büyüme istikrarını sürdürdüğünü de sözlerine ekledi.



Silahlı Kuvvetlerin Yeni Zırhlı Aracı PARS, Petlas Lastiklerle Donatıldı

Petlas Türk Savunma Sanayinin lastik ihtiyacını yerli Ar-Ge ve yerli üretimle karşılıyor.

Türkiye lastik sektörünün yüzde 100 yerli sermayeli lider markası Petlas'ın, Ar-Ge ve üretim yatırımları arasında, milli savunma sanayine yönelik ürün geliştirilmesi ve üretimi öncelikli konu olarak yer alıyor. Bu şekilde kuruluş misyonunu yerine getirmeye devam eden Petlas, milli savunma sanayimizin lastik ihtiyacını yerli Ar-Ge ve yerli üretimle karşılıyor. Petlas'ın ürettiği lastikler, bu alanda dışa bağımlılığı ortadan kaldırıyor.

Silah Taşıyıcı Araç (STA) projesi kapsamında Savunma Sanayi Başkanlığı'nın Kara Kuvvetleri Komutanlığı envanterine alınmak üzere yürüttüğü proje ile, FNSS Savunma Sistemleri A.Ş. ve NUROL Makina A.Ş. tarafından ortak geliştirilen Taktik Tekerlekli Zırhlı Araç (TTZA) PARS



4x4 STA, Petlas'ın yerli sermaye, yerli mühendislik ve yerli iş gücü ile ürettiği Petlas lastikleri kullanıyor.

PARS 4X4 STA, tüm anti-tank hareket gereksinimlerine cevap verecek şekilde kurgulanmış bir sistem olma özelliği taşıyor.

Petlas ürün portföyü içerisinde, askeri birliklerin ve güvenlik güçlerinin envanterinde yer alan hava ve kara taşıtlarının özel ihtiyaçlarına özel vasıflı lastiklerin özel bir yer tuttuğunu belirten Petlas Kamu Satış ve İhale Müdürü Ümit Berber, "25 Bg/ton gücündeki PARS 4X4 STA, 40 cm dik engelleri kolaylıkla geçebilen, %70 dik eğim tırmanabilen, %40 yan eğimde tutunabilen ve her türlü zorlu arazide hareket edebilen çok özel bir araç. Bu araçta kullanılan lastiklerimiz, patlak gider özelliği ile isabet alsa bile yola devam edebiliyor. Araçta kullanılan merkezi lastik şişirme sistemi de, PARS 4X4 STA'nın hareket kabiliyetini artırıyor." dedi.

PARS 4X4 STA için araç lastik uyumunun sağlanmasına yönelik Petlas lastikler ile birlikte gerçekleştirilen kalifikasyon testlerinin 2018 yılında başladığını ve 2019 yılı sonunda tamamlandığını ifade eden Ümit Berber, "2500 farklı ebat ve desende lastik üreten Petlas'ta F-5, F-16 savaş jetlerinin ve İHA'ların lastiklerini de üretiyoruz. Dışa bağımlılığı azaltma azmi, Ar-Ge çalışmalarımıza da yansıyor. Lastik endüstrisinin doğası gereği, ülkemizde var olmayan doğal kaynaklardan oluşan bazı hammaddeler için yurt dışından alım yapıyoruz. Ancak, endüstrimizde asıl önemli unsur teknolojidir. Ürettiğimiz lastiklerin hiçbirinde dışardan alınmış lisans kullanılmıyor. Tüm ürünlerimizi, kendi Ar-Ge ekibimizden aldığımız güç ve kendi teknolojiğimizle geliştiriyoruz. Yerli sermaye, yerli mühendislik, yerli üretim gücüyle; ülkemizin lastiklerini, ülkemiz için, ülkemizde üretiyoruz." şeklinde konuştu.

AKO Akü Ar-Ge'siyle Öne Çıkıyor

Akü iadesinde Avrupa ile yarışan AKO Akü, Ar-Ge ve yenilikçi teknolojileri ile büyümeye devam ediyor.

Hali hazırda Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı Bölgesi'nin (Çankırı, Kastamonu, Sinop) ilk ve tek Ar-Ge merkezi olan Ako

Akü, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 19 Kasım 2019 tarihinde düzenlediği 7.Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Ar-

Ge Merkezleri ödül töreninde Sayın Bakanımız Mustafa Varank tarafından Ar-Ge Merkezi Belgesi ile taltif edildi. Ar-Ge merkezinin ana stratejisi olan; "Yeni Ürün Dizaynı-Üretimi" ve "Proseste Yenilikçilik" odaklı çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor.

AKO Akü Kullandığı Teknolojiyle de Öncü

Akü iadesinde Avrupa'yla yarışıyoruz. Değişirme piyasası için 2018 yılı toplam Türkiye satış oranı ve 2018 yılında dönen akülerin oranı 0.76 olarak gerçekleşirken, 2019 yılında bu oran 0.12'ye geriledi.

Dünya çapında da sayılı kuruluş tarafından kullanılabilen Kaizen Tüneli ve Matrix Press (punch) üretim teknolojilerini birlikte kullanan Türkiye'deki tek üretici olma özelliği taşımakta olan AKO Akü, özellikle Matrix press (punch) ve kaizen tüneli sayesinde plaka üretiminde üstün performans ve uzun ömürlü olmasıyla öne çıkıyor.

Yıllık Performans Değerlendirilmesi

Türkiye satış ekibi, önce yönetim kurulu üyelerinin katılımıyla gerçekleşen genel merkezdeki toplantıda sonra da Çankırı'da ilgili birimlerle bir araya geldi. Sorunlar masaya yatırılarak, fikir alışverişinde bulunuldu.

AKO Akü Türkiye satış ekibi ve fabrika ekibi ile çekilen fotoğraf sonrası, 2019 satış hedeflerini gerçekleştiren Türkiye satış ekibine ödülleri takdim edildi.



DUNLOP'tan İki Yeni Kış Lastiği Deseni

Türkiye distribütörlüğünü AKO Grup'un yaptığı Dunlop'un yeni geliştirdiği, binek araçlara uygun SP WINTER ICE03 ve SUV araçlar için özel olarak tasarlanan GRANDTREK ICE03 desenleri Türkiye pazarında satışa sunuldu.

Kış sezonunun yaklaşması ile birlikte tüm sürücüler için hayati önem taşıyan kış lastikleri, üretici firmaların geliştirdiği yeni teknoloji ve ürünler ile kışın güvenli sürüş performansını her geçen yıl daha da yukarıya taşımakta. Bu gelişimin öncülerinden, dünyanın ilk havalı lastik üreticisi ünvanına sahip Dunlop'un zorlu kış şartlarında en yüksek konforu sağlama hedefiyle binek araçlar için yeni geliştirmiş olduğu SP WINTER ICE03 desenini ve SUV araçlar için özel olarak tasarlanan GRANDTREK ICE03 desenleri Türkiye pazarında satışa sunuldu.

Türkiye temsilciliğini AKO Grup'un yaptığı Dunlop'un son teknoloji kış lastiği olan ICE03 Serisi tüm binek ve SUV araçlar için kuzey ülkelerinin yoğun karlı zeminlerinde dahi sürüş konforu ve üstün fren mesafesinin yanı sıra uzun ömürlü kullanım özelliğini de tek bir lastikte optimize ederek kullanıcılarına en iyi performansı sağlama hedefi ile üretildi. Gelişmiş Dunlop teknolojileri ile Türkiye'nin de ağır kış şartlarına

uyarlanan ICE03 Serisi, sürücülerin yoğun karlı zeminlerde maksimum düzeyde yola tutunma performansı beklentilerini en yüksek düzeyde karşılamak için üretiliyor.

ICE03 serisi lastikler, selefi SP WINTER ICE02 deseninden farklı olarak, birbirine

kenetli geniş oluk yapısının sağladığı etkili tahliye özelliğine sahip. Bu şekilde, sürücü için özellikle yoğun karlı zeminlerde daha kısa fren mesafesi ve kış şartlarında çok daha güvenli bir sürüş deneyimi sunuluyor.



Ankara Markalar Buluşması'nda Petlas, İpad Kazandırdı

Uluslararası Ankara Marka Buluşmaları'nda, Petlas'ın düzenlediği Vaka Analizi (Case Study) Yarışması'ndan İpad kazanan Ufuk Üniversitesi öğrencisi İremnur Ergin oldu.



28 -30 Kasım tarihlerinde ATO'nun ev sahipliğinde düzenlenen Uluslararası Ankara Marka Buluşmaları 200'den fazla konuşmacı ve 50 binden fazla katılımcıyla Ankara Congresium'da gerçekleşti. Etkinliğin açılış töreninde Petlas'a yılın düğüm çözen markası ödülü verildi.

Uluslararası Ankara Marka Buluşmaları bu yıl, tarihte "Gordion Düğümü" anlatısı olarak yerini alan ve "Düğümü

Çözenin Hakim Olacağı" kehanetinden ilham alınan "Düğüm Çözülüyor" temasıyla düzenlendi. 3 gün süren etkinlik kapsamında kayıt yaptıran 15 binden fazla katılımcıyla Petlas tarafından gerçekleştirilen Vaka Analizi Yarışması'nda, katılımcılar gerçek bir iletişim problemine çözüm üretmeye çalıştılar. Katılımcıların başvuruları AKO Grup Pazarlama İletişimi Departmanı tarafından titizlikle değerlendirildikten sonra Ufuk Üniversitesi öğrencisi İremnur Ergin birinci olarak belirlendi. Ergin'e ödülü olan İpad'i AKO Kule'de Petlas Kurumsal İletişim Yetkilisi Alper Şahin teslim etti.



Çalışanlarımızı Dinliyoruz

İnsan kaynakları biriminin düzenlediği yemek organizasyonları Kırıkkale, Çankırı ve Ankara olmak üzere 3 ilde yapıldı. Toplantılarda bir araya gelen çalışanlar keyifli vakit geçirerek görüşlerini dile getirdiler.

“19952 yılında girdiğimiz lastik sektöründe çok geçmeden AKO ile çalışmaya başladık. Şu an Petlas bayiliğine devam ediyoruz. Türkiye’ye 3 yıl garanti verebilen tek firma olarak kalitemize güveniyoruz. AKO ile çalışmanın pazarda çok büyük avantajı var. Müşteriler, sıkıntı çekmeden temin edilen ürünlerimizden oldukça memnun.”



Dunlop, SP WINTER SPORT 500’ün Yeni Ebatları Satışta

SP WINTER SPORT 500, genişletilen ebat çeşitliliği ve sunduğu daha fazla opsiyonla kışın güvenlik ve yüksek performans beklentisine sahip kullanıcılarının ilk tercihi olmaya devam ediyor.

Gelişmiş Dunlop teknolojileri ile Türkiye kış koşullarına özel olarak üretilen SP WINTER SPORT 500, kış şartlarında yaşanan en büyük zorluk olan, ıslak ya da karlı asfalt zeminde uzun fren mesafesi ve kayma olumsuzluklarını minimum seviyeye indirmek için geliştirildi.

İlk üretildiği günden bu yana en çok tercih edilen kış lastiklerinden biri olan Dunlop SP WINTER SPORT 500, araç kullanıcılarının kış sezonunda yüksek performans ve güvenlik beklentilerine en iyi şekilde cevap verebilmek için geliştirildi. En çok tercih edilen desenler arasında yer alan SP WINTER SPORT 500, geçtiğimiz yılın başında 22 farklı

ebatta tüketicilere sunulmuştu. 2019 yılı sonunda ise, desenin ebat çeşitliliği büyük oranda artırılarak kullanıcılarına sunulmaya başlandı.

Gelişmiş Dunlop teknolojileri ile Türkiye kış koşullarına özel olarak üretilen SP WINTER SPORT 500, kış şartlarında yaşanan en büyük zorluk olan, ıslak ya da karlı asfalt zeminde uzun fren mesafesi ve kayma olumsuzluklarını minimum seviyeye indirmek için geliştirildi. Bu özellikleri ile kullanıcılarında yüksek memnuniyet oluşturan SP WINTER SPORT 500 deseni, artan ebat çeşitliliği ile artık daha fazla araç kullanıcılarına hitap ediyor.

Dunlop’un yüksek performanslı kış lastiği SP WINTER SPORT 500 deseninde 13 - 18 inç aralığında, 45-70 serilerinde toplamda 46 farklı ebat sunuluyor.



KIŞA MEYDAN OKU!



Dunlop'un performans için
yeni tasarlanan KIŞ LASTİĞİ
SP Winter Sport 500 ile kışın
en zorlu koşullarına meydan okuyun.

**SP WINTER
SPORT 500**

 **DUNLOP**



Dunlop Türkiye Distribütörü

www.dunloplastik.com.tr

Petlas Kış Lastikleri Kışın Zorlu Koşullarına Hazırlıklı

Yılın ilk karı yağdı ve kış kendini iyiden iyiye gösterdi. Zorunlu kış lastiği uygulaması 1 Aralık tarihinde başladı. Yetkililer karlı ve yağışlı yol koşullarında kış lastiği taktırılması konusunda sürücülerini uyarıyor.

Türkiye lastik sektörünün yerli sermayeli Ar-Ge lideri ve önde gelen markası Petlas, yerli iş gücü ve Ar-Ge çalışmalarıyla sürüş güvenliği ve konforunu birlikte sunan, yüksek kaliteli lastikler geliştirmeye devam ediyor. Sürüş güvenliği için lastik ve araçla ilgili dikkat edilmesi gereken konulara dikkat çekmeyi misyon edinen Petlas, sosyal sorumluluk bilinciyle hareket ediyor.

Yılın ilk karının yağmasıyla, iyiden iyiye kendini hissettirmeye başlayan soğuklar üzerine Petlas Pazarlama Müdürü Erkal Özürün, "Başta sürücülerin ve yayaların can güvenliği için, +7 derecenin altındaki hava koşullarında ve özellikle karlı, buzlu yollarda kazaya sebep

olmamak için kış lastiklerinin takılmasını öneriyoruz. Karlı havalarda trafik kazalarına karşı alınması gereken ilk önlem kış lastiği takılmasıdır." dedi. Yaya ve yol güvenliği açısından kış lastiğinin öneminin alınan yasal önlemlerle ön plana çıktığına da değinen Özürün, yasa gereği karayollarında seyreden, yük ve yolcu taşıyan tüm ticari araçların kış lastiği kullanmak zorunda olduğu söyledi. Kış lastiği takma zorunluluğunun bulunduğu illerde, 01 Aralık - 01 Nisan tarihleri arasında M+S (çamur kar) ve/veya kar tanesi işareti taşıyan lastik takılmazsa yasa gereği 885 TL'lik (1 Ocak itibarıyla 1084 TL) ceza ile karşı karşıya kalılabileceği vurgusunu yaptı.

Özürün, Petlas'ın kış lastikleri ile ilgili şu bilgileri verdi: Petlas'ın binek, 4x4/SUV ve hafif ticari araçlar için geliştirdiği kış lastikleri tamamen yerli Ar-Ge ekibi ve işgücü ile geliştirildi. Kış lastikleri tam silikalı sırt karışımı ile düşük sıcaklıklarda esnekliğini koruma ve karlı/buzlu zeminlerde yüksek tutunma yeteneğine sahip. Desen tasarımıdaki geniş yanal oluklar ve dönme yönüne optimize edilmiş bloklar karlı zeminlerde yüksek fren emniyeti, Z biçimli ince kerfler ise buzlu ve karlı zeminlerde üstün performans sunuyor. Böylece karlı yollarda daha kısa fren mesafesi ve güvenlik sağlıyor.



Neden Kış Lastiği

- Kış lastiği 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda sadece virajlarda ve yolda yol tutuşunu artırmakla kalmaz, fren mesafesini %50'ye kadar kısaltır.
- Kış lastikleri +7 ile -40 derece arasındaki sıcaklıklarda sertleşmeyi önleyen yumuşak bir bileşime ve karlı, buzlu yollarda tutunmayı artırıcı kılcal desenlere sahiptir. Kış lastiği soğuk havalarda yaz lastiğine oranla %50 daha iyi yol hâkimiyeti sağlar.
- Kış lastikleri hava koşulları olumsuz olsa bile istediğiniz her yere güvenle ulaşmanızı sağlar.

Ticari Araçlara Kış Lastiği Takma Zorunluluğu 1 Aralık'ta Başladı

Şehirler arası yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için 1 Aralık'tan itibaren kış lastiği takmayan araçlara 885 TL ceza yazılacak. Bu ceza miktarı sadece Aralık ayı için geçerli. Kış lastiği takmamanın cezasının 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren ise yeniden değerlendirilme oranında %22,5 artırılarak 1084 TL'ye çıkması bekleniyor.



2020'de 10 Milyon Lastik Hedefi

2013 Yılında AKO Grup ve Japon Sumitomo Rubber Industries ortaklığı ile kurulan Falken ve Dunlop marka lastikleri Çankırı'da üreten, Sumitomo Rubber AKO Türkiye CEO'su Masatsugu Nishino, yatırımların 2020 yılı sonunda tamamlandığında Türkiye'de yılda 10 milyon lastik kapasitesine ulaşacaklarını açıkladı. Nishino CEO, Türkiye pazarında da yerli ortak AKO Grup sayesinde hızla büyüdüklerini ve bu ortaklıktan müthiş bir sinerji doğduğunu söyledi.

Yatırımda Yola Devam

AKO Grubun yüzde 20 ortağı olduğu Sumitomo Rubber AKO Türkiye'nin CEO'su Masatsugu Nishino açıklamasında, "500 milyon dolar ortak yatırımla kurulan bu fabrika, Türkiye ve Avrupa pazarları için üretim üssü kimliği taşıyor." dedi. Nishino CEO açıklamasında, "Bu fabrika bir yandan çalışıyor, bir yandan da yeni faz inşaatlarıyla büyümeye devam ediyor. 2020 yılı başında 8'inci üretim hattının devreye alınmasını hedefliyoruz. Çalışan sayısı 2020'da 2 bine, günlük üretilen lastik sayısı da 30 bin adete çıkacak. Öngördüğümüz yatırım planından bir milim bile sapmadan yolumuza devam ediyoruz." dedi.

Sumitomo Rubber Industries'in Türkiye lastik sektörünün büyük oyuncularından AKO Grup'la 2013'te yaptığı yatırımla, 2020 yılı itibarıyla büyük mesafe kat edildi. 2015 yılı içerisinde tamamlanan Çankırı'daki Sumitomo Lastik fabrikasında Dunlop ve Falken marka lastiklerin Avrupa ve Türkiye pazarı için Türkiye üretim üssü konumuna yükseldiği açıklandı. Yapılan yatırımlar ve gelecek hedeflere yönelik açıklamalarda bulunan Sumitomo Rubber AKO CEO'su Masatsugu Nishino, Türkiye'de yapılan yatırımda hedeflere ulaşıldığını üstelik yerli ortak AKO Grubun katkıları ile planlanandan önce gerçekleştiğini söyledi. Bu ortaklıktan büyük bir sinerji doğduğunu dile getirirken "Çankırı fabrikamızda yüzde 80 ihracat oranı ile çalışsak da yerli ortağımız AKO ile Türkiye pazarında hızlı bir büyüme yakaladık. Bu ortaklığın güçlenerek sürmesi bizi daha da güçlü kılacaktır." dedi.

Avrupa'nın En Kaliteli Lastikleri Çankırı'da Üretiliyor

Çankırı'da üretilen Falken ZE 310, Almanya'nın en önde gelen ve

güvenilir otomotiv dergilerinden AUTO BILD tarafından yapılan lastik testinde ikinci sırayı aldı. Verimlilik ve diğer çeşitli performans özellikleri değerlendirmesinde ZE 310, test edilen tüm lastikler arasında en yüksek ikinci genel değerlendirmeyi aldı. Falken lastikleri sıkı değerlendirme standartları ile bilinen Avrupa pazarında olumlu değerlendirmeler almaya devam ediyor.

Türkiye'de Güçlü Büyüyoruz

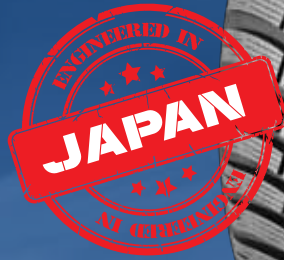
Nishino CEO açıklamasında Türkiye'deki pazarlama faaliyetlerine de değinirken; "Yatırım takvimimize paralel Türkiye pazarında da güçlü büyümemizi sürdürüyoruz. Bunda Türkiye lastik sektörünün büyük oyuncularından AKO Grup ile ortaklık yapmamızın büyük payı var. Bu ortaklıktan doğan sinerjiyle Türkiye pazarında da büyümeyi sürdüreceğiz." dedi. Türkiye'de Falken ve Dunlop markalarıyla açmış oldukları bayi sayısının 150'ye yaklaştığını, bunun 2020 yılı sonunda 200'ü geçmesini öngördüklerini sözlerine ekledi.

Türkiye'deki lastik satışlarının sadece bayilerden ibaret olmadığını da

hatırlatan Nishino CEO, Türkiye'de yapılan üretimin OEM pazarında da güçlü bir oyuncu olmalarına katkı sağladığını dile getirdi. Nishino CEO, "Türkiye'de ürettiğimiz Falken ve Dunlop lastiklerimizle Türkiye ve Avrupa'daki otomotiv devlerine orijinal ekipman tedarikini başlattık. Önümüzdeki yıllarda şirketimizin lastiği, orijinal ekipman olarak çok daha fazla görülecek." dedi.



EUROWINTER H501



FALKEN
ON THE PULSE



Falken Türkiye Distribütörü
www.falkenlastik.com.tr

Falken EUROWINTER HS01 Kalitesi Bir Kez daha Kanıtlandı

Yeni bir testle daha bir pozitif sonuç alan Falken kalitesini kanıtlamaya devam ediyor.

Testlerde “Islak yol, yakıt tüketimi ve aşınma” kriterlerinde “şiddetle tavsiye edilir” unvanını elde eden Falken, diğer test edilen kategorilerde de “tavsiye edilir” unvanını alarak, test edilen 16 kış lastiği arasında ilk onda yer aldı.



Auto Motor Spor dergisinin kış lastiği testinde “iyi” performans etiketi kazanmış olan Falken EUROWINTER HS01, pozitif bir sonuç daha alarak Swiss Turing Kulübü ve Avusturya Otomobil, Motosiklet ve Turing Kulübünün yaptığı bağımsız testlerde 2019 yılının “Islak Zeminde İyi”, “Yakıt Tüketimi Açısından İyi” ve “Buzlu Zeminde İyi” lastiği olarak onaylandı.

Testlerde “Islak yol, yakıt tüketimi ve aşınma” kriterlerinde “şiddetle tavsiye edilir” unvanını elde eden Falken, diğer test edilen kategorilerde de “tavsiye edilir” unvanını alarak, test edilen 16 kış lastiği arasında ilk onda yer aldı.

Falken Tire Avrupa Kurumsal Planlama ve Ürün Planlama Kıdemli Müdürü Andreas Giese “Bu sonuç ve diğer test sonuçları, lastiklerimizin premium segmentte ciddi bir rakip olduğunu bir kez daha kanıtladı.” yorumunda bulundu.





Otomobil



Yaz



Velox Sport PT741

Yüksek Hızda Üstün Performans



Merkez blok yüzeye tam temas eder ve sağlam bir dengeli sürüş sağlar.



Asimetrik desen sayesinde kuru ve ıslak zeminlerde yüksek performans sunar.



Güçlendirilmiş omuz blokları tutunma gücünü artırarak ıslak ve kuru yollarda yol tutuş ve manevra performansını artırır. Aynı zamanda düzensiz aşınmaya karşı direnç sağlar.



Dış taraftaki güçlendirilmiş bloklar kuru ve ıslak zeminlerde daha iyi yol tutuşu sağlar. Özel kanal yapısı sayesinde aracın dengesini artırır.



Özel tasarlanmış blok dizisi gürültüyü azaltarak sürüş konforu sunar.



Çevresel üç kanal sayesinde hızlı ve etkin su tahliyesi sağlanır.



Lastik teknolojisindeki gelişmelerden dolayı, bu broşür içeriğinde haber verilmeksizin değişiklik yapılabilir. Baskı hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan firmamız sorumlu değildir.

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

AKO Grup 2020 Pazarlama ve Satış Toplantısı'nda Yeni Hedefler

Yeni pazarlama ve satış stratejilerinin belirlenmesi ve pazar durumlarının analizinin yapıldığı AKO Grup 2020 Pazarlama ve Satış Toplantısı 10-11-12 Ocak tarihlerinde Kocaeli'ndeki Wellborn Luxury Hotel'de yapıldı. Toplantı öncesi ve sonrası çeşitli brifinglerin yanı sıra eğlence organizasyonu ve aktivitelerin düzenlendiği toplantı, yapılan gala yemeği ile sonlandı.



AKO Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sabri Özcan ise dünya piyasalarında olduğu gibi Türkiye'nin de ekonomik zorluklar içerisinde geçtiğini belirterek bu durumun negatif etkilerinin yatırımları etkilemediğini belirtti.

“Daha İyiye Gideceğiz”

Toplantının açılış konuşmasını yapan AKO Grup Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özcan, tüm ekonomik koşullara rağmen AKO markalarının bulundukları pazarlarda rakiplerinden daha iyi durumda olduklarını söyledi. Özcan, “2019 zor geçti, ekonomik koşullar kolay değildi ama yeni bir yılın heyecanı içerisindeyiz. Daha da iyi konumlar yakalayacağımıza inancımız tam.” diye konuştu.

“Yatırımlarımızı Durdurmayı Hiç Düşünmedik”

AKO Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sabri Özcan ise dünya piyasalarında olduğu gibi Türkiye'nin de ekonomik zorluklar içerisinde geçtiğini belirterek bu durumun negatif etkilerinin yatırımları etkilemediğini belirtti. “Biz mücadelemize devam ediyoruz, yatırımlarımızı durdurmadık hatta durdurmayı düşünmedik bile.” diyen Sabri Özcan özellikle aküde 2019 yılının çok iyi geçtiğini vurguladı. Petlas Akü'nün piyasadaki yerini almasına da



Ankara'da yeni fabrika çalışmamız var. Geri dönüşüm tesisimizle ilgili çalışmalarımız devam ediyor.

dedi. Özcan şöyle konuştu: "Petlas'ta çok başarılı yerlere doğru gidiyoruz. Radyal iş makinesi lastiklerinde yeni yatırımlarımız sayesinde bu yıl kapasite sorunu yaşamayacağız. Dört mevsim lastiğimizi de sezona yetiştirmek için canla başla çalışıyoruz. Rakiplerin 100-150 yılda yaptıklarını biz 3-5 yıla sığdırdık. Kamyon lastiklerinde de yeni yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ankara'da yeni fabrika çalışmamız var. Geri dönüşüm tesisimizle ilgili

çalışmalarımız devam ediyor. ÇED raporunu bekliyoruz. Sonrasında hızlıca tamamlanacak bir yatırımımız olacak. 2020'nin ikinci yarısında faaliyete geçirmeye planlıyoruz."

Yönetimde Yeni Nesil Artık Daha Aktif

AKO Grup Yönetim Kurulu Üyesi Safa Özcan ise artık yeni jenerasyon yöneticilerin bayrağı devralmaya başladığını söyleyerek yönetimde daha aktif olduklarını belirtti. Safa Özcan,

değinen Sabri Özcan "Aküde şu anda rakiplerden çok daha iyi durumdayız diyebiliriz. Bu en büyük iddiamız. Kalitemize güvendiğimiz için Petlas markamızla da akü sektöründe yer almaya başladık. Petlas Akü fiyatları yüksek ve çok kaliteli. Şuna inanın; lastikte olduğu gibi aküde de en iyisi Petlas Akü. Çok satacağımız inancıyla yola çıktık. Premium marka olacağız. Fiyattan taviz vermeyeceğiz. Bu alanda yatırımlarımız da devam ediyor. Yeni şarj istasyonu aldık. Kapasitemiz de arttı." şeklinde konuştu.

Petlas Yeni Taleplere Hazır

Yeni oluşan ve ihtiyaç duyulan yeni lastik ölçüleri için de hazırlıkların yapıldığını söyleyen AKO Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sabri Özcan, "Petlas fabrikamızın yeni ölçülerde üretimi için kalıplarımızın siparişlerini verdik, üretimleri devam ediyor."



“Artık yeni nesil bayrağı devralmaya başladı. İnşallah bizi daha ilerilere taşıyacaklar. Bildiğiniz gibi esnaflıktan gelen bir yapımız var. Aile şirketiyiz. Artık iş yapış şeklimiz değişiyor. Hızla zamana adapte olmamız bizim en büyük avantajımız. Her konuda ilkleri başarmaya alışacağız. Yeni nesil olarak bizlerin yeni yapıya dâhil olması için organizasyon yapısı için çalışıyoruz. Şirkette görev dağılımlarımızı yaptık.” diye konuştu.

2019'da AKO %11 Büyüdü

AKO Grup Satış Direktörü Ahmet Candemir ise geçtiğimiz yıl AKO'nun %11 büyüme gösterdiğini ifade etti. 2018 yılında yaşanan dövizdeki kur artışının nedeniyle üretimden ihracata ayrılan pay artırdığını belirten Candemir, “Şu an Türkiye İhracatçılar Meclisi raporlarına göre 210 Milyon TL ile en çok ihracat yapan 11. firmayız. Hedef 2021'e kadar 80 milyon ihracat.” dedi. Sumitomo Grup ve AKO Grup ortaklığı ile Çankırı'da açılan yeni fabrikaya da değinen Candemir, “Sumitomo Rubber AKO tarafında 7 milyon adet üretime



ulaşıldı. Burada hedefimiz AB pazarı. Yeni ürünler çeşitli ölçüler planlanıyor.” dedi.

Otomobil satışlarındaki düşüşlerin sektör üzerindeki etkilerine değinen Candemir, “Otomotiv sektörünün

bütününe olduğu gibi bizim de yeni pazar ve satış stratejileri belirlememiz gerekti.” dedi. Candemir, “Özellikle zirai araçlarda üretim de satış da küçüldü. Bu bizim üretim planlarımızı revize etmemize neden oldu.” dedi. Sıkça



sorulan, geçtiğimiz aylarda lansmanı yapılan TOGG tarafından hazırlanan yerli otomobilde yerli lastik bulunmayışı konusuna da değinen Candemir, “Lansman sırasında uygun ölçülerimiz yoktu. Şimdi onlar üretim planımıza alıyoruz.” diye konuştu.

Lastik Pazarı Hareketlerine Sıkı Takip

Lastik pazarında yaşanan değişimleri anlık takip ve analiz ettiklerini belirten AKO Grup Pazarlama Müdürü Erkal Özürün ise, oto lastik pazarında yıllar arasında yaşanan azalma ve artışların sayısal verilerini ve planlanan adımları aktardı. “Pazar payı kayıplarımızı analiz ederek hareket ediyoruz. Rakiplerimizi de analiz ediyoruz.” diyen Özürün, “İletişim tarafında marka araştırma sonuçlarımıza uygun adımlar atıyoruz. Bu doğrultuda yeni reklam filmi çalışmamız devam ediyor.” dedi. Yeni çağın trendi olan e-ticaret konusunda da açıklamalarda bulunan Özürün, “E-ticaret kısmında varlık göstermek için devreye aldığımız akolastik.com’dan şikayet eden bayimiz henüz çıkmadı. Stratejik olarak orada bulunmaya devam edeceğiz.” diye konuştu.

Türkiye İçin Lastik Sektöründe Bir İlk Daha Geliyor

Petlas Genel Müdürü Yahya Ertem ise konuşmasına müjdeli haberlerle başladı.

“Türkiye’de bir ilki daha başaracağız.” diyen Ertem, hem ıslak zemin hem de yuvarlanması A olan ilk 2A’lı lastiği üretmeyi planladıklarını açıkladı. Ertem, geçtiğimiz dönemde çeşitli sponsorluk ve etkinliklerle yarış dünyasına giriş yapan Petlas’ın ralli lastikleriyle de yarış sektöründe yakında boy göstermeye başlayacağını söyledi.

Petlas fabrikasında yaşanan gelişmelere

değinen Ertem, “Fabrikamızla ilgili ECR 117 EV regülasyonları sürecimiz devam ediyor. Gürültü ve yuvarlanma direnci limitleri daha gerilere çekilerek iyileşme planlanıyor. Biz karmaşalarda zarar görmemek için AB regülasyonlarında ihtiyati üye olma talebinde bulunduk. Gürültü alt komitesine de ayrıca dâhil olduk.” Diye konuştu. Ertem, yeni ürünler ve ürün iyileştirmeleri konusunda şunları söyledi: “Yeni



Pazarlama ve Satış toplantısının son kısmında ise AKO Grup Bölge Müdürleri tarafından, bölgelerine ait pazar payı ve rakip bilgileri ile tüm markaların açılan ve kapanan bayileri hakkında bilgiler verildi.

lastiklerimizi bekliyorsunuz. 4 mevsimle ilgili herkesi memnun edecek bir ürün ortaya çıkacak. Bir de Nordic tip kış lastiği çalışmamız var. 24 inçlere kadar üretimimiz olacak. Çoğu ürün grubumuzun temel yapılarında sağlam iyileştirmeler yaptık. Özellikle TBR grubunda radikal iyileştirmelerimiz oldu.”

Türkiye Pazarına Bölge Bölge İnceleme

Pazarlama ve Satış toplantısının son kısmında ise AKO Grup Bölge Müdürleri tarafından, bölgelerine ait pazar payı ve rakip bilgileri ile tüm markaların açılan ve kapanan bayileri hakkında bilgiler verildi. Bayi değişimleri, tabela farklılıklarının yanı sıra bayilerden gelen talepler de sunumda yer alırken, satış ekiplerinin memnun olduğu noktalar ile geliştirilmesini istediği noktalar ve satış artırıcı aksiyon önerileri dile getirildi.

Eğlenceli Bitti

Toplam 3 gün süren AKO Grup 2020 Pazarlama ve Satış Toplantısı son gün düzenlenen gala yemeği ile devam etti. Gecede sahne alan, enerjisi ile AKO'nun Pazarlama ve Satış Ekibini coşturan Mehmet Ali Öztürk ve orkestrası gece boyu katılımcılara keyifli anlar yaşattı.



İleri Sürüş Teknikleri Eğitimi

Birbirinden farklı konuların yer aldığı ve zamanın efektif olarak kullanıldığı Pazarlama ve Satış Toplantısı, Körfez TOSFED Yarış Pistinde Safari Yarış Okulu bünyesine verilen “Pist Yarış Eğitimi” ile devam etti. Ralli Pilotu Hakan Dinç direktörlüğünde gerçekleşen eğitimde Güvenli Sürüş Teknikleri

hem teorik hem de uygulamalı olarak gerçekleştirildi. Pazarlama ve Satış ekibi aldıkları eğitimler doğrultusunda Körfez TOSFED Yarış Pistinde bire bir araç kullanarak yüksek adrenalin altında keyifli sürüş gerçekleştirdiler. Eğitim sonrasında “Yarış Sürücülüğü” sertifikası almaya hak kazananlar sertifikalarını Hakan Dinç’ten aldılar.

Petlas'ta Organ Bağışı Kampanyası



Petlas fabrikamızda gerçekleşen Organ Bağışı kampanyası çerçevesinde, çalışanlarımıza organ bağışı hakkında bilgilendirmeler yapıldı. Yapılan bilgilendirmelere ve kampanyaya yoğun ilgi gösteren Petlas çalışanları oldu ve kampanya Petlas yönetiminden büyük destek gördü. Etkinliğe katılan çok sayıda çalışanımız ise organ bağışı için başvuru yaptı.

TPM Faaliyetleri Organizasyonları Devam ediyor



Pilot uygulama ile 2018 yılında başlayan TPM, yaygınlaştırılma faaliyetleri ile devam ediyor. Altı farklı ünite de yaygınlaştırma faaliyetlerine devam eden TPM komiteleri, bu kapsamda 159 makinede faaliyetlerini sürdürüyor. Aralık ayında düzenlenen ödül töreninde ise TPM faaliyetlerinden puan kazanan personellere hediyeleri teslim edildi. Faaliyette konuşma yapan Genel Müdürümüz Sn. Yahya Ertem, makinelerin verimli kullanımı için TPM faaliyetlerinin nedenli önemli olduğundan bahsederek en yüksek puana sahip 304 Bakım Şefliği Personeli Recep Çevik ve 2. sıradaki Radyal Binek Ünitesi personeli Mustafa Baytekin'e ödülleri taktim etti. Ödül töreni sonrasında yapılan organizasyon ile program tamamlandı.



Fabrika Genelinde Acil Durum Tatbikatı

İş Yerlerinde Acil Durumlar Hakkında Yönetmelik hükümlerine istinaden yapılan tatbikatta acil durumlara karşı hazırlık yapıldı.

Tatbikatta, senaryo gereği Karışım Hazırlama 13. Mikser alt katında çıkan yangın sonucu meydana gelen gazdan etkilenen ve yangından kaçarken düşerek bacağından yaralanan çalışanlara ilk yardımcı eğitimi almış personeller tarafından ilk yardım müdahalesi yapıldı.

Fabrika genelinde haberli olarak 17 Aralık 2019 tarihinde 15.30-16.30 saatleri arasında Karışım Hazırlama bölümünde Acil Durum Tatbikatı düzenlendi. 18 Haziran 2013 tarih ve 28681 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan "İşyerlerinde Acil Durumlar Hakkında Yönetmelik" hükümlerine istinaden acil durumlara hazırlıklı olma adına yapılan tatbikatta; acil durum ekiplerinin görevlerini yerine getirme becerilerinin ölçülmesi, yangınla mücadele ekiplerinin yangına en kısa sürede müdahale etmelerinin sağlanması, yangın söndürme ekipmanlarının doğru kullanımının öğrenilmesi, ilk yardımcı destek personellerinin acil durumda ilk yardım bilgilerinin tazelemesi ve uygulamanın yapılması, çalışanların olası bir acil durumda en kısa sürede sahayı terk etmeleri ve acil durum



toplanma bölgesine ulaşmaları amaçlanmıştır.

Tatbikatta, senaryo gereği Karışım Hazırlama 13. Mikser alt katında çıkan yangın sonucu meydana gelen gazdan etkilenen ve yangından kaçarken düşerek bacağından yaralanan çalışanlara ilk yardımcı eğitimi almış personeller tarafından ilk yardım müdahalesi yapıldı. Ardından temel yaşam desteği verilen kazazedeler, Petlas Sağlık Biriminden gelen ambulansla sağlık merkezine sevk edildi. Meydana gelen yangının

söndürülmesi için yangınla müdahale ekipleri, bölgede bulunan yangın söndürme cihazları ile uygulamalarını yaptı. Sahadaki yangın tüpleri, yangın dolabı ve köpük jeneratörü kullanılarak oluşan yangının kontrol altına alınması sağlandı. Daha sonra İSG-Ç Şefliği'ne ait bir adet İtfaiye kullanılarak yangın yerinde soğutma çalışması yapıldı. Karışım Hazırlama Şefliği, İşyerimi Hekimi Dr. Seyfettin Durna, İş Güvenliği Uzmanları, İnsan Kaynakları İşe Alım ve Yetenek Şefliği Uzmanları, İdari İşler Şefliği tarafından organize edilen acil durum tatbikatı yaklaşık 1 saat sürdü.



Petlas'ta Nostalji Turu

100'e yakın eski çalışanın bir araya geldiği organizasyonda birlikte eski günleri yâd eden çalışanlar, aralarından ayrılan dostlarını da andı.

1976 yılında kurulan ve 2005 yılında Türk sanayiinin önde gelen kuruluşlarından AKO Grup bünyesine katılarak, lastik üretimindeki 43 yıllık köklü geçmişiyile Türkiye'nin en önde gelen sanayileri arasında yer alan Petlas, geçtiğimiz cumartesi günü Kırşehir'deki üretim tesisinde eski çalışanlarına özel bir organizasyon düzenledi. Organizasyonda 100'e yakın eski çalışan tekrar bir araya gelmenin mutluluğunu yaşadı. Birlikte eski günleri yâd eden çalışanlar, aralarından ayrılanları da andı.

Saat 11 sularında fabrikaya giriş yapan misafirler, ilk olarak Petlas VIP Salonuna geçtiler. Burada ilk olarak bir açılış konuşması yapan İnsan Kaynakları ve End. İliş. Müdürü Mithat Durudoğan, "Petlas, günümüzde dünyada söz sahibi olmuş kendi teknoloji ve Ar-Ge faaliyetleri ile lastik üreten Türk sanayiinin önde gelen kuruluşlarından köklü bir firmadır. 2005 yılında AKO Grup bünyesine katılarak, yapılan yatırımlarla sektörde ağırlığını hissettirmiş, 365 bin metrekarelik kapalı alan ve 4 bin çalışan sayısına ulaşarak, geniş ürün yelpazesi ile dünyanın tek çatı altındaki en büyük lastik fabrikalarından biri olmayı başarmıştır. Bizler bu büyük çatı altında siz eski çalışanlarımız ile birlikte bulunduk ve bugün burada yıllar sonra tekrar buluşuyoruz. Bugün bu organizasyona sadece Kırşehir'den değil, emekli olup değişik illerde ikamet eden arkadaşlarımız da katıldı. Bu yüzden çok mutluyuz. Bütün dostlarımıza teşekkür ediyor, onlara sağlıklı ve mutlu bir hayat diliyoruz. Hakkın rahmetine kavuşarak aramızdan ayrılan arkadaşlarımız da var. Onlar için de Allah'tan rahmet diliyoruz." dedi.

Açılış konuşması sonrasında Petlas'ın temel atma töreni ve kuruluşu ile ilgili nostaljik bir videonun ardından Teknik Müdür Faruk Aslan bir sunum gerçekleştirdi. Sunumunda Petlas'ın tarihsel gelişim süreci hakkında



bilgilendirme yapan Aslan; Petlas lastiklerinin üretim, kalite ve teknoloji süreçleri ile ilgili teknik bilgilendirmeler yaptı. Yeni teknolojiler ile üretilen doğaya saygılı Petlas lastikleri, Petlas savunma sanayi projeleri ile de bilgilendirmeler

yapılan sunum soru cevap faslı ile devam etti. Sunum ardından ziyaretçiler hep birlikte yemeğe geçtiler. Yemek sonrasında gerçekleşen fabrika saha turu ardından topluca fotoğraf çektiler ve ziyaret sona erdi.



AKÜNÜZ KIŞA DAYANIKLI MI?

Yüksek performanslı, zorlu koşullara dayanıklı Turbo Akü.

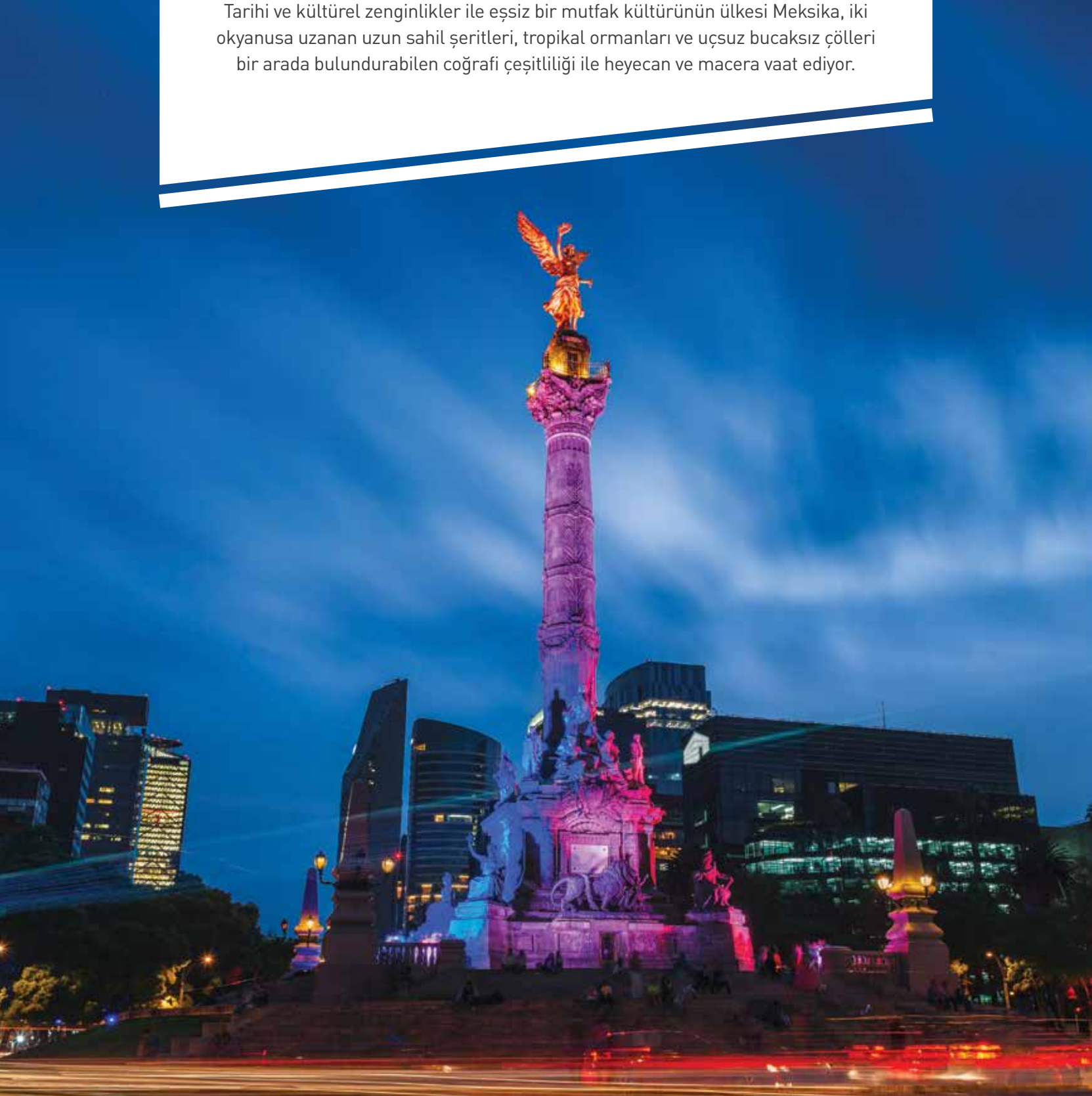
Türkiye'nin yeni gücü.



TURBO
AKÜ

Gezginlerde Keşif Heyecanı Uyandıran, Meraklılarına ise Tarihi Serüven Sunan **Meksika**

Tarihi ve kültürel zenginlikler ile eşsiz bir mutfak kültürünün ülkesi Meksika, iki okyanusa uzanan uzun sahil şeritleri, tropikal ormanları ve uçsuz bucaksız çölleri bir arada bulundurabilen coğrafi çeşitliliği ile heyecan ve macera vaat ediyor.



**Nüfusun %92.7'si
yalnızca İspanyolca
konuşurken, geri
kalanı İspanyolca ile
birlikte unutulmaya
yüz tutmuş olan yerli
dilleri konuşabiliyor.**

Karayip Denizi'nin Meksika Körfezi'ne uzandığı bölgede, Amerika kıtasının, Atlas ve Pasifik Okyanusları'nın arasında sıkışmış bir bölümünde yer alan Meksika'nın 9330 km'lik bir kıyı şeridi bulunuyor. Ülke güneyde Belize ve Guatemala ile, kuzeyde ise Amerika Birleşik Devletleri ile komşu. Meksika'nın bulunduğu coğrafi konum nedeniyle ülkenin güney bölümlerinde tropikal iklim hâkimken, kuzeyde yer alan kentlerde daha serin hava şartları ile karşılaşılabilir. Mayıs ve Kasım

ayları arasında kuru sezonun, Haziran-Ekim ayları arasında ise yağışlı sezonun yaşandığı ülkede ortalama sıcaklıklar 10 ile 32 derece arasında değişiklik gösteriyor.

1.965.375 km²'lik geniş bir alana yayılan ülkede 128,31 milyon insan yaşıyor. Nüfusun %80'i, 21.2 milyonluk megaşehir Mexico City başta olmak üzere kentlerde ikamet ediyor. Nüfus bakımından başkenti Itzapalpa, Ecatepe ve Guadalajara takip ediyor.

Nüfusun %92.7'si yalnızca İspanyolca konuşurken, geri kalanı İspanyolca ile birlikte unutulmaya yüz tutmuş olan yerli dilleri konuşabiliyor. Meksikalıların %82.7'si Katolik inancına mensup. Bunun dışında Yehova Şahitleri ve Evanjelistler de diğer inanç grupları arasında yer alıyor.

Meksika'nın tarihi M.Ö. 10.000 yılına kadar uzanıyor. Arkeolojik buluntularda, bu dönemlerden kalma taş aletlere rastlanabiliyor. Ancak ülkenin tarihindeki en etkin aktörler, bölgede 16. yüzyıla kadar hüküm sürmüş olan; yaşam biçimleri, kurdukları kentler, inşa ettikleri olağanüstü yapılar ve düzenledikleri kanlı törenlerle bilinen Maya ve Aztek İmparatorlukları. 16. yüzyılda başlayan İspanyol istilas ile bölge yüzyıllar süren bir kolonileştirme sürecine giriyor ve ancak 19. yüzyılda bağımsızlığını kazanabiliyor. Günümüze gelindiğinde Meksika, coğrafi konumu ve ekonomisi ile dünya siyasetinin ve ticaretinin önemli aktörleri arasında yer alıyor.

1994 yılında NAFTA'ya (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması) dâhil olunmasının etkisi ile yukarı yönlü bir ivme kazanmış olan ülke ekonomisi, 2008'de yaşanan küresel durgunluk sonrası düşüşe geçmiş olsa da 1 trilyon 223 milyar dolarlık Gayri Safi Yurt İçi Hasıla ile dünyanın en büyük 11. ekonomisi durumunda. Ancak ülkenin nüfusu hesaba katıldığında, ekonominin toplam büyüklüğü halkın alım gücünü olumlu yönde etkileyemiyor. Kişi başına düşen milli gelir, kuzeydeki komşu ABD'nin beşte biri seviyelerinde kalıyor ve bu durum yüksek işsizlik oranı, düşük maaşlar ve gelir adaletsizliği olarak kendini gösteriyor.



İhracat odaklı bir ekonomi politikası izleyen ülke, bunun karşılığında 418 milyar dolarlık bir ihracat rakamına ulaşmış durumda. İhraç edilen ürünler arasında ilk sıralarda imalat sanayisi ürünleri geliyor. Metal bazlı aletler, makineler ve otomotiv ülke ihracatının en büyük kısmını gerçekleştiren sektörler arasında. İhracatın yüksek olmasını sağlayan en önemli unsur şüphesiz ki dünyanın en büyük ekonomik güçlerinden biri olan ABD'ye komşu olması. İhracatın %80'i Amerika Birleşik Devletleri'ne yapılırken, ikinci sırada Kanada yer alıyor.

Meksika'nın ihracatında olduğu gibi ithalatında da en önemli kalemler metallere yapılan cihazlar, makineler ve otomobiller. %87'si imalat sanayisi ürünlerinden, hatırı sayılır bir bölümü ise petrolden oluşan 356 milyar dolarlık ithalatın önemli kısmı Çin, Japonya ve Almanya'dan gerçekleştiriliyor.

Sanayi ve hizmet sektörlerinin dışında, ülkenin tarım sektörü de güçlü durumda. En önemli tarımsal ürünler şeker kamışı, mısır, buğday, biber çeşitleri ve avokado.



Gezilecek Yerler

Meksika, dünyanın en çok ziyaret edilen ülkeleri arasında ülkemizin bir sıra gerisinde, 7. sırada yer alıyor. Ülkeye gelen turistlerin önemli bir kısmı sıcak ve dingin kıyılar boyunca uzanan otellerin plajlarında denizin keyfini çıkarmayı planlarken, bazıları Meksika'nın orta bölümünde yer alan Aztek ve Maya yapılarını görmek, kimileri ise kuzeyde yer alan ormanlarda maceranın izini sürmek için bu ülkeyi tercih ediyor.

Mexico City

Meksika'nın başkenti; sanatsal ve kültürel pek çok değeri, dünyanın en büyük şehirlerinden birinin keşmekeşi içinde sunuyor. Şehrin çevresinde ise, Teotihuacan piramitleri ve Tula'daki Toltec bölgesi gibi, Meksika'nın İspanyol öncesi dönemine ait önemli yapılarından bazıları gezilebilir.

Oaxaca

Ülkenin orta bölümünde yer alan Oaxaca eyaleti, Meksika'nın en canlı, en eğlenceli bölgesi olarak tanınıyor. "Fiesta"ların en

Meksika, dünyanın en çok ziyaret edilen ülkeleri arasında ülkemizin bir sıra gerisinde, 7. sırada yer alıyor.

coşkulu şekilde yaşandığı, caddelerin ve pazarların rengârenk olduğu bu bölgede İspanyol dönemi öncesine dayanan gelenekler halen yaşatılıyor ve eski diller pek çok kişi tarafından konuşulmaya devam ediyor.

Yucatan Yarımadası

Cancun bölgesinin büyük otellerinin yanı başında geleneksel yerli hayat varlığını sürdürmeye devam ediyor Yucatan'da. Meksika'nın en çok turist çeken yerlerinin başında gelen bölge, Playa del Carmen ve Tulum gibi tatil belgelerine de oldukça yakın. Ancak bu bölgenin asıl hazinesi, yarımada'nın orman örtüsü ile kaplı kuzey bölümünde yer alan ve dünyanın yeni yedi harikası arasına dahil edilen Chichén Itza. Meksika'nın en iyi şekilde korunan ve bu nedenle en çok ziyaret edilen tarihi yapıları arasında yer alan Chichén Itza, Mayaların matematik ve astronomiye olan ilgilerini gizemli bir şekilde duvarlarına resmettikleri piramidi ile ünlü.

Tulum

Meksika'nın en bilinen sahil kentlerinden biri olan Tulum, ülkenin turizm merkezleri arasında. Beyaz kumsallar ve turkuaz sularıyla ünlü olan bölgede, Karayipler'e bakan uçurumların üzerine inşa edilmiş Maya yapıları ve günden güne büyüyen canlı bir şehir olmaya aday olan kent merkezi de görülmeye değer.

Acapulco

Acapulco, Meksika'nın Pasifik Okyanusu boyunca uzanan 800 km'lik sahil şeridinin en önemli turizm merkezi. Uzun plajlar ve eşsiz güzellikteki lagünler ile hemen arkalarında yer alan palmye ormanlarını, pek çok dünyaca ünlü zincire ait görkemli oteller ayırıyor.



Ne Yenir?

Meksika mutfağı bugün dünya çapında en çok tanınan uluslararası mutfaklardan biri. Hemen her ülkenin büyük şehirlerinde, Meksika mutfağına ait en bilinen yemekleri servis eden restoranlar bulmak mümkün. Mısırın, biberin ve avokadonun anavatanı olan ülkede, baklagiller ve kakao da bol miktarda yetiştiriliyor. Küreselleşmenin bugünkü kadar etkili olmadığı ve bu ülkede yetişen pek çok bitkinin dünyanın geri kalanında bilinmediğı dönemlerden bu yana özgün malzemelerin kendine has oranlarda bir araya getirildiğı Meksika yemekleri, turistlerin bu ülkeyi ziyaret etmek için en önemli gerekçeleri arasında yer alıyor.

Chilaquiles

Meksika'ya özgü bir kahvaltı yiyeceğı olan Chilaquiles, mısır unundan yapılmış tortilla hamurunun hafifçe kızartılması, daha sonra üzerine çırpılmış yumurta ve tavuk parçalarının eklenmesi ile yapılıyor ve genellikle peynir ve krema ile servis ediliyor.

Pozole

Antropologlar, tarihi İspanyol kolonileşmesinin öncesine uzanan bu çorbanın, kurban törenlerinde kullanılan törensel bir yemek olduğunu söyler. Günümüzde ise, mısır ve bolca yeşillik ile hazırlanan bu çorbanın tavuklu ve vejetaryen versiyonları revaçta.



Tacos al pastor

Meksika'nın en bilinen tacos çeşitlerinden biri olan bu tarihi yemek, 1920'lerde ülkeye göç etmeye başlayan Lübnanlı ve Suriyeli göçmenlerin gelişi ile ortaya çıkmış. Mısır unundan yapılmış tortilla içinde doğranmış et, soğan ve ananas ile servis edilen bu yemeğin adı, "çoban usulü taco" anlamına geliyor.

Elote

Elote, Meksika'da neredeyse her köşe başında satılan bir sokak yiyeceğı. Haşlanmış mısır zaman zaman bir çubuğa takılmış olarak, zaman zaman tanelerine ayrılarak bir bardak içinde satılıyor. Ülkemizde olduğu gibi farklı biber tozları, tereyağı, peynir, mayonez vb. versiyonları bulunuyor.

Meksika'da AKO

Türkiye'nin en çok ülkeye ihracat gerçekleştiren firmalarından biri olan Abdulkadir Özcan Grubu, 2007 yılından itibaren Petlas ve Starmaxx markaları ile Meksika pazarında faaliyet gösteriyor.

Amerika kıtası ülkelerinde söz sahibi firmalardan biri olma hedefleri çerçevesinde, zirai lastik gruplarında Meksika pazarında %6'lık pay elde

etmeyi başaran AKO, endüstriyel-iş makinesi lastiklerinin ihracatını da yükselen bir ivme ile artırmaya devam ediyor.

Zirai ve iş makinesi lastiklerinin atışında yılda ortalama %10'luk büyüme sağlanan pazarda 2020 yılı için planlanan pazarlama faaliyetleri ve geliştirilen satış stratejilerinin katkısı ile bu yıl %30 büyüme gerçekleştirilmesi,

ayrıca binek lastiklerin de satışına başlanması bekleniyor. Bununla birlikte, TBR lastik grubunda Meksika pazarının dinamiklerine ve kullanıcı tercihlerine yönelik ARGE çalışmalarının 2020 yılı içinde tamamlanması ve 2021 yılı ile birlikte kamyon-otobüs lastikleri segmentinde de pazara güçlü bir şekilde giriş yapılması planlanıyor.

BİZ TOKAT'IN KALELERİNİ GÖRMÜŞÜZ, ALMANYA'NIN KALELERİ NE Kİ...

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



www.petlas.com.tr

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

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

TOYO TIRES

driven to perform

Toyotires'in Yeni Marka Yüzü

Toyotires, marka yüzü ortaklık anlaşması imzaladığı Mad Mike ile yeni sponsorlukların yolunu açıyor.



Toyotires, ünlü Yeni Zelandalı drift yarışçısı Michael Whiddett (namı diğer Mad Mike) ile Toyotires'in tanınmış yarışçısına, drift yarışlarında ve diğer etkinliklerde sponsorluk yapacağı bir anlaşma imzaladı.

Motor sporları etkinliklerinde yarışmak üzere dünyanın dört bir yanına seyahat eden Mad Mike, en son İngiltere'de gerçekleşen dünyaca ünlü Goodwood Hız Festivali'nde yarıştı. 2018 Formula Drift Japonya Serisi'nde şampiyonluk kazanarak hayranlarını büyülemeyi

başaran Mike, drift etkinliklerinin artması için uğraşıyor ve bunun için Yeni Zelanda'da çalışmalar yapıyor.

Toyotires, markasının küresel varlığını geliştirmek için yeni bir marka elçisiyle çalışmaktan oldukça memnun. Toyotires lastiklerinin en ayırt edici özelliği yüksek kalitesi ve yüksek performansı bu birliktelik ile pekişecek. Toyotires, PROXES ultra yüksek performanslı lastiklerinin tedarik edilmesi de dahil, drift yarışlarında onu birçok şekilde desteklemeye devam edecek.





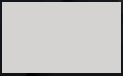
Otomobil



Yaz



Imperium PT515



Özel tasarlanmış blok dizilimi ile her koşulda yola üstün tutunma ve yüksek sürüş konforu sağlar.



Asimetrik sırt deseni ile kuru ve ıslak zeminde yüksek performans sağlar.



Birbirine kenetlenerek kuvvetlendirilmiş omuz blokları ile aşınma direncini düşürerek yüksek viraj performansı sağlar.



Çevresel dört kanal ile yüksek su tahliyesi sağlayarak yol tutuşunu artırır.



Dış omuzdaki çevresel düz blok ile her zeminde viraj kabiliyeti sağlar.



Lastik teknolojisindeki gelişmelerden dolayı, bu broşür içeriğinde haber verilmeksizin değişiklik yapılabilir. Baskı hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan firmamız sorumlu değildir.

petlas
"Türkiye'nin lastiği"



SUV/4x4



Kış



Explero Winter W671



Merkezde çevresel blok ile düz giderken denge sağlar.



Yanal oluklar ve dönme yönüne optimize edilmiş bloklarla karlı zeminlerde yüksek fren emniyeti sunar.



Dış tarafta yer alan bloklu deseni ile yüksek manevra ve viraj alma kabiliyeti sağlar.



İç tarafta bulunan "V" kanallı taban deseni ile düşük gürültü ve yüksek sürüş konforu sunar.



"Z" biçimli kılcak kanallar ile buzlu ve karlı zeminlerde yüksek performans sağlar.



Çevresel ve yanal oluklar ile hızlı ve etkin su tahliyesi sağlar.



Lastik teknolojisindeki gelişmelerden dolayı, bu broşür içeriğinde haber verilmeksizin değişiklik yapılabilir. Baskı hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan firmamız sorumlu değildir.

petlas
"Türkiye'nin lastiği"



Otomobil



Kış



Snow Master W651

Dış tarafta bloklu taban deseni ile yüksek manevra ve viraj alma kabiliyeti sağlar.

İç tarafta yer alan "V" kanallı sırt deseni ile düşük gürültü ve yüksek sürüş konforu sağlar.

Geniş oluklar ve dönme yönüne optimize edilmiş bloklarla karlı zeminlerde yüksek fren emniyeti sağlar.

"Z" biçimli kılcal kanallar ile buzlu ve karlı zeminlerde yüksek performans sunar.

Çevresel ve yanıl oluklar ile hızlı ve etkin su tahliyesi sağlar.



Lastik teknolojisindeki gelişmelerden dolayı, bu broşür içeriğinde haber verilmeksizin değişiklik yapılabilir. Baskı hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan firmamız sorumlu değildir.

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

MAXXIS®

Maxxis, Best in the Desert İçin Nakit Ödül Dağıtıyor

Maxxis Üçlü Taç ve Maxxis Vegas'tan Rono'ya yarışlarına isim sponsorluğu yapan marka, toplamda 333 bin dolar ödül dağıtıyor.



Bir aydan kısa bir süre önce Best in the Desert yarışlarına isim sponsorluğu yaptığını duyuran Maxxis, seride vereceği ödülleri de arttırdı. "Maxxis Üçlü Taç" olarak anılacak yarışlarda, yarışa uygunluk için gereken yarışmacı sayısını yarıya indirilirken, Best in the Desert 2020 için bütün yarışlarda toplamda 333 bin dolar nakit teklif ediyor.

Tüm UTV sınıfları arasında birinci gelen sürücüler evlerine 1.500 dolar götürürken ikinci sırada yer alan sürücüler 1.000, üçüncü sırada bitirenlerse 500 dolar kazanacak.

Maxxis, her Maxxis Üçlü Taç yarışında birinci sıra için 500 dolarlık bonusun yanı sıra tüm yarış turlarında Maxxis lastiklerini kullanan seri şampiyonluğu kazananlarına da 5000 dolar bonus teklif ediyor.

Kamyonetler için 4400, 6100, 7100, 7200, 7300 ve 8100 sınıflarına da ödül verilecek yarışlarda sürücüler birincilik için 1.000, ikincilik için 500 ve üçüncülük için 300 dolar kazanabilecek. Belirtilen sınıflar içinde, her Maxxis Üçlü Taç yarışında birinciliğe ilave 500 dolar ve tüm yarış turlarında Maxxis

lastiklerini kullanan seri şampiyonluğu kazananlarına da 5000 dolar bonus verilecek.

14 motosiklet sınıfında ve üç dört çeker sınıfındaki her yarış sezonunun birinci, ikinci ve üçüncüleri için ödülleri 500 ile 50 dolar arasında değişiyor. Bu ödüller için diğer uygunluk şartları arasında yarışçılar için başlangıçtan bitişe kadar yedek lastikler de dâhil Maxxis lastikleriyle yarışmak ve araçlarına hem sağdan hem de soldan görünen belirlenen iki Maxxis çıkartması yapıştırma zorunluluğu yer alıyor.



MAXXIS®



Maxxis Türkiye Distribütörü
www.maxxistr.com

Motorsporlarının Son Trendi Drift ve Başarılı Pilotlarından Volkan Arısoy

Neredeyse dünyanın en gözde otomobil sporu dalı haline gelen drift, ülkemizde de en çok takip edilen motor sporu aktivitesi olarak karşımıza çıkıyor. Biz de kendine has yetenekleri ile göze çarpan, ülkemizin tanınmış örneklerinden Volkan Arısoy ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.

Merhaba. Sizi halen tanımayanlar için kısaca kendinizden bahseder misiniz?

Merhaba. Kendimden bahsedeyim, memnuniyetle. İsmim Volkan Arısoy. 1975 İstanbul doğumlu, evli ve bir erkek çocuk babasıyım. Halen sahibi olduğum V&A Danışmanlık Hizmetleri firmasında birkaç Alman firmanın Türkiye satın almalarını ve tedarikçi danışmalıklarını yürütüyorum. Bunun yanında DJ'lik ve drift pilotluğu da yapıyorum.

Genel anlamda renkli gözükten bir hayatınız var. Bu kadar işle uğraşmak sizin için zor olmuyor mu, hele ki aile yaşantınızda varken?

Aslında olmuyor desem yalan olur. Bu tip bir hayatı yaşarken mutlaka kendine göre zorlukları oluyor. Düşünsenize bir telefonla firma patronu, ardından gelen bir telefonla DJ oluyorsunuz. Bunların yanında bir eş ve birde babasınız. Bu arada drift pilotluğunu da unutmamam gerekli! Bunların hepsini bir arada yapmak belki marifet olsa da, tamamen ne yaptığınızı iyi bilmek, işinizin ehli olmak ve sistematik bir çalışma ile hepsini aynı anda yürütmek ile mümkün oluyor. Tabi ki ailenizin de size mutlaka destek olması şart. Eğer eşiniz, evladınız ya da yakınlarınız size bu konuda destek olup esneklik göstermezler ise o zaman bu işlerin hepsini bir arada yürütmek gerçekten zor olur.

Açıkçası bu yoğunluğun içinde drift sporuna hem zaman ayırıp hem de bu kadar öne çıkabiliyor olmanız gerçekten şaşırtıcı.

Drift benim için bir yaşam tarzı oldu. İnanın rüyalarımda, günlük yaşantımda, kısacası her şeyde var. Hatta bazen işimin önüne bile geçiyor desem yalan olmaz. Sonuçta profesyonelleştikçe, ona göre de geri dönüşler artıyor ve işin boyutu değişiyor.



Hazır profesyonellikten bahsetmişken, şu an drift şampiyonasında yarışan ve en çok sponsoru olan pilot sizsiniz. Sponsor desteği aldığınız firmalar da gerçekten Türkiye'de tanınan, bilinen oldukça büyük markalar. Bunu nasıl başarıyorsunuz? Bunun sırrı nedir?

Açıkçası bu konuda fazla mütevazı olamayacağım. Doğru, şu an drift camiasında en çok sponsoru olan pilot benim. Bundaki başarıım en önemli sırrı inatçı olmam. Ben kafaya taktığım her şeyi başarmaya odaklanıyorum ve sonuç güzel oluyor. Tabi ki sadece inatçı

olmak yeterli olmuyor. Şöyle düşünün siz bir markayı temsil etmek üzere yola çıkıyorsunuz. Öncelikle o markayı iyi analiz etmeniz neler verebileceğinizi iyi saptayıp, doğru şekilde sunmanız gerekli. Burada önemli olan bir konuda sizin de bir marka olduğunuz gerçeğidir. Eğer kendinizi sponsorluk için hedeflediğiniz markanın üzerine çıkarabilerseniz, o zaman şansınız oldukça yüksek olur. Açıkçası kaba olacak ama kendinizi iyi satmanız, enerjinizi doğru yansıtmanız çok çok önemli.



Zaten bu genel bir pazarlama strateji mantığı değil mi? Markanızı ne kadar güzel tanıtırmanız o kadar şansınız yüksek olur.

Evet, kesinlikle. Ben bu sponsorlukları kazanabilmek için önce kendi alt yapıyı geliştirdim. Sosyal medyayı doğru kullandım. Potansiyel kitlemi doğru seçtim ve onlara en hızlı şekilde ulaşarak dikkatlerini çekmeyi başardım ve zaten akabinde de arkası geldi.

2018 sezonunda hangi firmalar size destek veriyor?

2018 yılı aslında benim açımdan oldukça güzel başladı. 2017 yılında elde ettiğim Türkiye 5.'liği, beni bu yıl fazlasıyla motive etti ve tabi bu durum sponsorlarıma da yansdı. Bu yıl ana sponsorum İnci Akü.

Gelelim o meşhur otomobiliniz namı değer "Slider'a" 2018 sezonunda Slider'ın performansında önemli bir artış olmuş. Neler değişti?

Aslında Slider'da çok büyük değişiklikler yok, sadece iyileştirmeler var desem daha doğru olur. Ama yine de size neler yaptığımızı kısaca özetleyeyim. Bildiğiniz üzere Slider M50B28 kodlu turbo beslemeli turbo motora sahip. Turbo önceden manifold dizaynına istinaden altta konumlandırılmıştı.

Bu sene özel bir manifold kullanarak turboyu üst konuma aldık. Ayrıca Cat Cams'in bu motorlar için ürettiği, atmosferikten turbo beslemeye geçişte tercih edilen 282'ye 252 derecelik eksantrik kitini uyguladık. Bu iki uygulama ile turbonun dolduğu devri az da olsa aşağı çekti. Bunların yanı sıra özel üretim emme manifoldu ve Altındağ İzolasyon tarafından yapılan ısı yalıtımı performans artışına destek veren iyileştirmeler oldu. Bu arada Dr. Ecu lakaplı Özgün Güleç'i unutmamam gerekli. Kendisi Slider'ın ayarlarını yaparak maksimum performansa kavuşmasını sağlıyor.

Hani büyük değişiklikler yoktu? Bana göre daha yapılacak bir şey kalmamış ki...

Öyle demeyin, bu işin sonu yok. Yakında NOS takacağız, bakalım. Hem turbo hem NOS çok keyifli olacak.

Peki şampiyondaki durum nedir?

Apex Masters'da şu ana kadar iki yarış yaptık. İlki Nisan ayında İstanbul'da, ikincisi Haziran ayında İzmit Körfez Pistin'de oldu. Şu an şampiyonada 142 puanla 6. sıradayım. Önümüzde iki yarış daha var. 30 Eylül'de Kayseri'de ve 11. Kasım'da sürpriz bir şehirde. Ayrıca 4-5 Ağustos'ta Red Bull Car Park Drift yarışması olacak.



Hiç yurtdışında yarışmayı düşündünüz mü?

Evet. Doğrusunu söylemek gerekirse en büyük hayallerimden biri. Sevgili dostum ve takım arkadaşım Timur Pomak, Avrupa'da yer alan bazı yarışlara katıldı ve bizleri en iyi şekilde temsil etti. İnşallah bende bir iki yarışa katılıp tecrübe kazanmayı çok istiyorum.

Sizce lastiğin performansa nasıl bir etkisi var?

Tabi ki var! Bildiğiniz üzere, otomobilin asfalt ile temasını sağlayan daha doğrusu o koca kütleyi taşıyan yegane unsurdur lastik. Sizi hem hayata bağlar hem de otomobilinizi yola. Eğer lastiğiniz yeteri kadar kaliteli ve doğru özelliklerde değilse, ister istemez performansınız düşer, otomobilin gücünü yere doğru aktaramazsınız ve bu da tehlike arz eder.

Drift açısından baktığınız zamansa sanılanın aksine, tutunma en önemli kriterdir. Dışardan baktığınızda her ne kadar otomobiller kayarak ilerliyorsa da, biz pilotların otomobilleri kontrol altında tutup doğru yönlendirebilmesi için tutunma en önemli kriterdir. Sonuçta 500 beygir üzerindeki otomobillerle drift yapıyoruz. Tutunma ne kadar fazla olursa, güç o kadar asfalta aktarılır ve bu da bizim açımızdan daha hızlı drift yapmak anlamına gelir. "Ne kadar duman o kadar randıman" bizim sloganımız.

Bu sezon boyunca kullandığınız Petlas lastiklerden memnun kaldınız mı?

Öncelikle şunu söylemeliyim, çok şaşırdım! Açıkçası böyle bir performans beklemiyordum. Daha ilk antrenman turunda inanılmaz bir tutunma ile karşılaştım. Otomobil resmen daha fazla gaza bas diyordu, bende bu sese kulak verip gazı köklüyordum. Hız arttıkça, duman ve drift açısı artıyordu. Bu da seyirci için görsel bir şölen oldu. Petlas beni fazlasıyla şaşırttı. Tüm ekibini canı gönülden kutluyorum. Milli bir markanı dünya markaları ile kıyaslanacak kalitesi takdire şayan. Sizin nezdinizde mühendislerinizden bir ricam var. Drift sporu için de özel bir lastik geliştirsinler. Tread Wear değeri 120 olan, yumuşak hamurlu, az oluklu yani Semi Slick desenler driftin vazgeçilmezi. Eğer bu tip bir model üretip, fabrika üzerinden

sadece yarış pilotlarına uygun fiyatlı tedarik etme fırsatı sunarlarsa, talep fazla olacaktır. Benden söylemesi.

Geçtiğimiz sezonu nasıl değerlendirirsiniz?

Geçtiğimiz sezon Türkiye motorsporları genelinde oldukça hareketli geçti. Gerek ralli, gerek pist ve gerekse drift şampiyonaları oldukça ses getirdi. Marmaris'te gerçekleşen dünya ralli şampiyonası ülkemiz tanıtımı açısından oldukça önemliydi. Ben kendi adıma her sene üzerine koyduğum bir şampiyona geçirdim. Türkiye 4.'lüğüne kadar yükseldi. Yani drift genelinde ilk beş pilot içinde yer alıyorum. İnşallah önümüzdeki yıllarda Türkiye Şampiyonluğu hedefime ulaşip bu spor dalında adımları Türk Motor sporları tarihine yazmak istiyorum, tabi siz değerli markaların destekleri ile...

Biz size öncelikle sezonun kalan yarışları için başarılar diliyoruz. Bu spora katkılarınızdan dolayı sizi tebrik ediyor ve destekliyoruz. Umarız istediğiniz hedeflere ulaşır, ülkemizi bu anlamda yurtdışında da temsil edersiniz.

Bize zaman ayırdığınız için çok teşekkür ederiz. Son olarak paylaşmak istediğiniz herhangi bir şey var mı?

Her şeyden önce bana desteğini sunan tüm sponsorlarıma çok teşekkür ediyorum. Onların desteği benim için oldukça önemli. Ayrıca size de bana derginizde yer verdiğiniz için teşekkürlerimi sunuyorum. Bu tip sporlarda medya desteği en önemli unsur. Bu satırlardan röportajımızı okuyacak tüm dostlarımıza da drift hakkında merak ettikleri her konuda geri dönüş sağlayacağım medya iletişim bilgilerimi paylaşmak istiyorum. Teşekkürler.



**STARMAXX'LA
ZORLU KIŞ KOŞULLARINDA
GÜVENDE
OL!**



www.starmaxx.com.tr



/ starmaxxglobal



/ starmaxx

 **starmaxx**
performans lastikleri

Özgüven Oto Lastik

Merkez - Rize
Nizamettin Balcı

starmaxx



***Dürüstlüğümüze duyulan
güven müşterileri bizlere
çekiyor.***

2005 yılından beri AKO lastiklerini satıyorum. Tavsiyeler ve pazar şartlarına göre daha uygun fiyatlı olduğu için tercih ettim. Starmaxx ürünlerinin km performansı oldukça yüksek,

müşterinin sorun yaşamayacağı bir ürün. Dürüstlüğümüze duyulan güven müşterileri bizlere çekiyor. En çok binek lastik grubu ürünlerini sattığımız müşterilerimiz, genellikle fiyat

performans karşılaştırmasına önem veriyorlar. AKO ile başladığımız bu yolda daha uzun yıllar birlikte hizmet sunmak ve Starmaxx markasını daha çok kullanıcıya ulaştırmayı planlıyoruz.



Güven Oto Lastik

Alaşehir - Manisa
Mustafa Kalan

petlas



BAYİLER



**Biz Petlas'la rekabete
her zaman hazırız.**

Lastik sektörüne çıkma lastik satarak, akü işine ise oto elektrikçisi olduğumuz için akü tamir ve imalatıyla giriş yaptık. Yıllardır sektörün içinde olduğumuz için AKO'nun gelişimini ve yeniliklerini yakından takip ediyorduk. Sektörde ürün yelpazesi en geniş ve pazarın lideri bir şirket olduğunun bilincindeyiz. İşimiz güven, samimiyet ve dürüstlük üzerine kurulu. Biz de müşterimizin yol şartlarını ve kullanım alanını göz önünde bulundurarak en güvenli seçeneği onlara sunuyoruz. Bu amaçta çalışıyoruz. En çok sattığımız ürün zirai grubunda TA 300 deseni. Binek ve C sınıfı lastiklerimizdeyse AKO bünyesinde olan tüm marka ve desenleri marka bilinirliğinden dolayı kolaylıkla satabiliyoruz.

Yerli ve milli marka olarak Petlas'taki gelişimin müşteri de farkında. Her geçen gün daha da olumlu dönüşler almaya devam ediyoruz. Türkiye'nin her yerinde olduğu gibi rekabet bulduğumuz bölgede de hâkim. Yalnız biz Petlas'la rekabete her zaman hazırız.

İşimizi geliştirmek için farklı bir ilçeye Petlas bayiliği daha aldık. Burada daha

önceki olduğu gibi satış değil montaj, yol yardım gibi hizmetler de vermeye başladık. AKO da Satış öncesi ve satış sonrası hizmette, yol yardım, ürün arıza dönüşleri ve birçok konuda bayiye verilen destek ve güven çok fazla. Bunu birçok

firmada bulamazsınız. Daha da önemlisi artık herkesin bildiği gibi ürün çeşitliliği konusunda Türkiye'de tek oluşu. AKO'da profesyonel bir ekiple çalışmak bizlere güven veriyor, geriye sadece işimizi yapmak düşüyor.



Yavuz Kardeşler

Tosya - Kastamonu
İsmail Yavuz

UZMANLASTİK



Müşterilerimizin bizi tercih etmelerinin sebepleri içinde ürün çeşitliliği, kaliteli ürün ve uygun fiyat var.

Sektöre olan ilgi ve alakamdan ötürü, aynı zamanda bulunduğum ilçedeki eksikliği gözlemlediğim için büyüyen bir pazar olan lastik sektörüne, 2008 yılında Kastamonu'da giriş yaptım. Ürün çeşitliliği, uygun fiyat, müşteri talebi ve sektörde lider konumda olmasından dolayı AKO ile çalışmayı seçtik. Müşterilerimizin bizi tercih etmelerinin sebepleri içinde ürün çeşitliliği, kaliteli ürün ve uygun fiyat var. Ayrıca müşteri sorunlarına çözüm odaklı yaklaşımımız ve güler yüzlü hizmetlerimiz de büyük bir etken.

En çok satılan ürünler arasında binek ve zirai grup var. Müşterilerimizden de genellikle olumlu tepkiler alıyoruz. Çünkü fiyat ve kalite odaklı tercih söz konusu olduğu için tepkiler de olumlu yönde oluyor.

Her yerde olduğu gibi bölgemizde de rekabet oldukça yüksek tabi ki. İnsanlar daha çok kazanmak için her türlü hamlelerini yapmaktalar. Ancak markanın gelişmiş olması, kalitesi, servis ağı vb. durumlar rekabette bizleri ön sıralara taşımakta. Diğer firmaların da bu tür girişimleri elbette ki var. Ancak

bölgemizdeki sirkülasyonda pastadan bize düşen payı büyütme zorundayız.

İş geliştirmek öncelikle müşteri memnuniyetine bağlıdır. Yıllar içerisinde mekânla ilgili yenilik ve değişiklikler yaptık. Uygun yerlere, uygun zamanlarda reklam vererek firmamızın adını daha fazla kişiye duyurmaya çalışıyoruz. Günümüz teknolojisine servis ve satış anlamında ayak uyduran hamleler yapıyoruz. Sosyal medyayı da gerektiği ölçüde kullanmaya çalışıyoruz.

AKO'yu rakiplerinden ayıran en büyük özellik fiyattaki rekabetçiliği ve yerli üretim olması. Lojistik anlamda hızı ve

kalite anlamında sorunsuz olması da büyük faktör. AKO ile çalışmak bizleri motive ediyor. Gelecek hedeflerimiz arasında tüm müşterilerimize hitap edecek şekilde stok seviyesine gelmek bulunuyor.

Müşterilerimize öncelikle mevsim şartlarına uygun lastik kullanmalarını tavsiye ediyoruz. Kullanım ve km ömürleri konusunda hassasiyet göstermelerini öneriyoruz. Avrupa standartlarına uygun yerli ürün kullanımını tavsiye ediyoruz. Kazasız ve sorunsuz yolculuklar diliyoruz.



Yılmaz Oto Lastik

Buca - İzmir
Hakkı Yılmaz

petlas



BAYİLER



Müşterilerimizin kullanacağı ürünlere doğru yönlendirmeler yaparak, onları doğru ölçü ve kaliteli ürünlerle buluşturarak memnuniyetlerini kazandık.

Bir tanıdığımın yanında çalışarak başladığım lastik sektöründe kısa zamanda bir dükkan açmaya karar verdim. Farklı birçok markanın satışını yaparak ciddi adetlere ulaştık. Sektörün öncüsü olan AKO'yu seçmemdeki en önemli sebepleri arasında ise pazardaki ürün çeşidi, marka bilinirliği ve bölge satış yöneticilerinin gösterdiği güler yüz bulunuyor.

Müşterilerimizin kullanacağı ürünlere doğru yönlendirmeler yaparak, onları doğru ölçü ve kaliteli ürünlerle buluşturarak memnuniyetlerini kazandık. Ayrıca onları rotasyon, lastik hava basıncı, balans gibi konularda bilgilendirerek doğru hizmeti vermeye çalışıyoruz. Müşterilerimizi bu şekilde kazandık.

Rekabet sektöründe zaten hat safhada ve internet satışlarının kârımızı olumlu etkilediği söylenemez. Reklamlar sayesinde var olan marka bilinirliği ve yerli üretim olması bizim satışlarımızı olumlu etkiliyor.

Araç kullanıcılarına lastik havalarını ve rot ayarlarını zamanında kontrol ettirmelerini öneriyoruz.



Koçlas Ticaret

Altındağ – Ankara
Tahsin Kaya

FALKEN



***AKO ile devam eden
beraberliğimizin daha uzun
yıllar sürmesini temenni
ediyoruz.***

Eski lastik satışı ile giriş yaptığımız sektörde AKO ile çalışıyorduk. Bayisi olmak için AKO'yu seçmemizin nedeni ise çok çeşide, uygun fiyatla ulaşmamız. Ayrıca hızlı sevkiyat da bir sebep oldu bizler için. Falken ve Dunlop ürünlerini satıyoruz. Müşterilerimizin memnuniyeti bizler için çok önemli, markalarımızdan

çok olumlu dönüşler alıyoruz. Biz de onlara daha iyi hizmet sunabilmek ve işimizi geliştirmek için ürün yelpazemizi genişletiyor ve stoklarımızı çoğaltıyoruz. Bizleri rakiplerimizden ayıran en büyük ayırım yerli üretim olmamız. Üstelik kaliteli ve uygun fiyatlı yerli ürünlere sahibiz.

AKO ile devam eden beraberliğimizin daha uzun yıllar sürmesini temenni ediyoruz. Kendi sektörümüzde daha iyi olmak daima hedeflerimiz arasında. Araç kullanacaklara tavsiyemiz ise alacakları ürünlerin sürekliliğini göz önünde bulundurmaları olabilir.



Sakyatanlı Oto Lastik

Selçuklu - Konya
Mustafa Eken



BAYİLER



**Müşterilerimiz istedikleri lastiğin
temin süresinden ve kalitesinden
oldukça memnun.**

2004 yılında başlangıç yaptığım sektörde, bir süre sonra AKO ile çalışmaya başladım. AKO markalarının bilinirliği bizlere büyük faydalar sağlıyor. En çok sattığımız markalar AKO Grup bünyesindeki markalar oluyor. Müşterilerimiz de memnuniyetlerini dile getiriyorlar her zaman. Ürünlerin

kalitesinden nasıl memnun olduklarını anlatıyorlar. Bu sayede sektör içindeki rekabetten etkilenmiyor, aldığımız geri bildirimlerle kendimizi geliştiriyoruz. Müşterilerimiz istedikleri lastiğin tedarik süresinden ve kalitesinden oldukça memnun. Şartlar böyle devam ettikçe AKO'nun da desteğiyle beraberliğimizi

uzun yıllar devam ettirmek istiyoruz. Lastik satışlarında daha iyi bir yere gelmek daimi hedefimiz. Araç kullanıcılarına lastiklerini mevsim şartlarına uygun seçmelerini öneriyoruz. Hem trafik hem can ve mal güvenliği için doğru lastik oldukça önemli.



Salih Oto Lastik

Yenimahalle – Ankara
Sahil Esen

petlas
AKÜ



AKO ile çalışmak pazarda bizlere pek çok avantaj sağlıyor. Ürünlerimizi sıkıntı çekmeden temin edebiliyor ve müşterilerimize sunabiliyoruz.

Petlas Akü'yle birlikte akü satmaya başladık. 3 yıl garanti süresiyle Petlas akü sayesinde rakiplerimize karşı rekabet avantajı elde ettik. Ayrıca, AKO ile çalışmak pazarda bizlere pek çok avantaj sağlıyor. Ürünlerimizi sıkıntı çekmeden temin edebiliyor ve müşterilerimize sunabiliyoruz. Bu da bizim pazarda rakiplerimizle rekabet

gücümüzü artırıyor. Müşterilerimizin bizi tercih etmesindeki sebep ürünlerimizin ekonomik, kaliteli ve kolay bulunabilir olması ve tabii ki bizim güler yüzümüz ve müşterilerimiz ile ilgi ve alakamızdan dolayı da tercih ediliyoruz. Müşterilerimiz ürünlerimizden çok memnunar. Bu memnuniyetten dolayı her geçen gün müşteri potansiyelimiz

artış göstermektedir. AKO bayisi olduğumuzdan dolayı çok mutluyuz. Sektördeki faaliyetlerimize gelecek yıllarda da AKO bayisi olarak devam edecek olmaktan gurur duyuyoruz. Geçmiş yıllarda olduğu gibi Allah'ın izni ile gelecek yıllarda da çok çalışıp AKO bayrağını zirvede tutmaya devam edeceğiz.



AYRICALIĞIN YENİDEN İCADI

AKOJANT

www.akojant.com.tr



Sportif Savaşçı Ruhuyla Porsche Cayman 718

Porsche'nin efsanevi 1968 yılı 911 T modelinin tasarımını, 718 ailesine taşıdığı Cayman 718 T aracındaki T harfi, touring kelimesini ve sürüş hazzını ifade ediyor.



Dinamik bir sürüş coşkusu yaşatmak hedefiyle geliştirilen Cayman, bu felsefe doğrultusunda sadeleşmeye gitmiş durumda. İki koltuklu otomobilin içinde, kapıların iç panellerinde tekstil malzemeden kapı açma kolları, spor koltuklar ve koltuk başlıklarına işlenmiş "718" logosu yer alıyor.

718 T, 20 inçlik özel jantları, 20 milimetre alçaltılmış PASM spor şasi ve 2 litrelik turbo benzinli motorla sunuluyor. Akik grisi ayna kapakları ve "718 Boxster T" veya "718 Cayman T" logoları aynı zamanda tampon ortasına konumlandırılmış siyah renkli çift çıkışlı egzoz kullanılmış durumda.

Performans

25 kW (35 hp) güç ve 100 Nm tork artışı ile birlikte, yakıt tüketiminde ve emisyon değerlerinde %14'e varan bir düşüş sağlıyor. Yeni geliştirilmiş dört



718 T, 20 inçlik özel jantları, 20 milimetre alçaltılmış PASM spor şasi ve 2 litrelik turbo benzinli motorla sunuluyor.



silindirli ve turboşarjlı Porsche'nin geleneksel boxer düzenindeki motorlar, yalnızca çevreye olan duyarlılıklarını değil sürücüyü sunduğu adrenalin seviyesini de gösteriyor. Düşük devirde dahi muazzam hızlanma performansı gösteren modele yüksek sıkıştırma oranı ve yüksek motor devrinde üretilen gücün iyi kontrollü eşlik ediyor. 2,5 litrelik hacme sahip motorla, 6.500 dakikada 257 kW güç harcıyor.

6 Vitesli Manuel Şanzıman

İlgili motor programına en ideal uyumu sağlayacak pürüzsüz vites geçişleri için 6 vitesli manuel şanzıman ile donatılan Cayman'ın vites hareketleri; sportif, kısa ve zahmetsiz olarak tasarlandı.

Sade Tasarımlı İç Mekan

Sade tasarımıyla yeni spor direksiyon, yükselen orta konsol, devir göstergesinin

ortada bulunduğu üç yuvarlak gösterge ile iç mekanda öncelik, tamamen sürücüyü ait. Tüm düğmelerin ve işlevlerin kullanımı sezgisel, tüm bilgiler daima kolaylıkla erişilebilir. 4,6 inç TFT renkli ekrana sahip gösterge tablosu, yol bilgisayarından kesintisiz bir veri akışı sağlıyor. Ayrıca opsiyonel navigasyon sisteminin haritasını görüntüleme seçeneği, seçtiğinizi iletişim ve ses ayarları için çeşitli uyarılar ve hatırlatmalar sunuyor.

Porsche Side Impact Koruma Sistemi

718 modelleri, darbenin şiddetli ve şekline bağlı olarak iki aşamada açılan tam boy sürücü ve ön yolcu hava yastıkları formunda, gelişmiş hava yastığı teknolojisine sahip. Tüm 718 modellerinde, Porsche Side Impact koruma sistemi mevcut ve bu sistem,

kapılardaki yandan darbelere karşı koruyucu elemanları ve her bir yanda ikişer adet hava yastığını içeriyor. Koltuk sırtlıklarına entegre göğüs hava yastıkları, kapı panellerinde ise yukarı doğru açılan baş hava yastıkları bulunuyor.

Verimliliği Arttıran Teknolojiler

Otomatik start-stop sistemi, araç hızı kırmızı ışığa yaklaşırken olduğu gibi 7 km/h altına düştüğünde otomatik olarak duruyor. Debriyaj pedalı bırakıldığında, ya da gaz pedalına basıldığında motor derhal sorunsuz bir şekilde yeniden çalışıyor. Aracın motor freni nedeniyle yavaşlamasını önlemek için motor ile şanzıman birbirinden ayrılıyor. Böylece aracın ataletinden en ideal şekilde faydalanılabiliyor, daha uzun mesafe süzülerek kat edilebiliyor.



Osmanlı İmparatorluğu'nun İlk Başkenti

Bursa

Türkiye'nin dördüncü büyük şehri Bursa, hem tarihi hem doğal güzellikleriyle en ilgi çeken şehirlerimizden biri. Kış turizmine can katan Uludağ'ı, mimarisini ve kırsallığını bu güne kadar koruyabilmiş köyleri ile Bursa ilini sizler için derledik.



Uygarlıklar beşiği Anadolu'nun cennet köşelerinden Bursa ve çevresi, çok eski çağlardan beri yerleşimlere sahne olmuştur. Bölgede eski yerleşim alanlarının yarattığı uygarlıkların

günümüzden 7 bin yıl öncesine gittiği, Ilıpınar Höyüğü kazılarında ortaya çıkmıştır. Osmanlı Devleti'nin kurucusu ve ilk sultanı Osman Bey, Ertuğrul Gazi'nin oğludur ve Osmanlı'nın diğer

beyliklere göre Hristiyan araziye komşu olması çok önemli bir avantaj sağlamış, onları kısa sürede büyük imparatorluk durumuna getirmiştir.

Gezilecek Yerler

Uludağ

Bursa'nın meşhur turistik yerlerinin başında gelen Uludağ Kayak Merkezi, 2543 metre yüksekliğinde. 1933 yılından beri kayak yapılan merkez 1961 yılında milli park ilan edildi. Ekim ve Nisan ayları arasında sürekli karlar altına olan bölge, bu özelliği sebebiyle yılın yarısında kış sporlarına ve turizmine ev sahipliği yapıyor. Fatintepe ve Kuşaklıkaya tepelerinin üzerine kurulan, Türkiye'nin kış turizmi açısından en çok tercih edilen noktalarından biri olan Uludağ Kayak Merkezi; yaşam alanı açısından 2 bölgeden oluşuyor. Uludağ zirvesinde bazıları yaz aylarında kuruyan 9 adet buzul gölü bulunuyor. Bunların en önemlileri göller bölgesindeki; Karagöl, Kilimliçöl, Buzlugöl ve Aynalıçöl'dür.

İznik ve İznik Gölü

İznik kenti Bursa'nın en önemli turizm merkezlerinden biri kabul edilir. Tarihi boyunca cihan devletlerine başkentlik yapmış kentte geçmiş M.Ö. 258 yıllarına dayanan İznik Kalesi bulunur. Ekinoks tarihleri yaklaştıkça, insanı büyüleyen gün batımları yaşatan İznik bu yüzden yaz aylarında çok kalabalıklaşır.



Çinilere sık sık karşılaşacağınız İznik sokaklarında, bazı dükkanlarda kendi çininizi kendiniz bile yapabilirsiniz. İznik Gölü kıyısında bulunan ve 15 bin kapasiteli antik tiyatrunun ise büyük bir kısmı hala ayakta ziyaretçilerini bekliyor.

Oylat ve Çevresi

İnegöl'ün güneyinde, Uludağ eteklerinde, çam ve kayın ağaçları arasında şifa arayanların uğrak yeri olan Oylat Kaplıcaları, bol sulu bir kaplıcadır. Arsenik, sülfat ve karbonatlı suların aktığı kurnalarda musluk yoktur

ve devamlı akar. Kaplıcadan yaklaşık 17 km içeride olan Oylat mağarası ise iri bloklardan ve dev damlataşlarından oluşur. İki bölümden oluşan mağara iki ana bölümden oluşur ve 665 metredir.

Cumalıkızık Köyü

Osmanlı dönemi kırsal mimarisinin önemli örneklerinden biri olan ve halen geleneksel yaşam biçimini koruyan köyde, sadece bir insanın ya da at arabasının geçebileceği genişlikte sokaklar bulunur. Birbirini ardına sıralanan evlerin arasındaki meydanda



Pazar günler köy pazarı bulunur. Kendi ürettikleri tarhana, erişte ve reçeller ile el işlerini satılan pazar, şehrin dört bir yanından gelenler ile dolup taşar.

Gölyazı ve Uluabat Gölü

Gölyazı Köyü Bursa sınırları içinde, doğa ile tarihin bir arada bulunduğu eşsiz bir güzellik de Uluabat Gölü kıyısında bulunur. Köyde yerleşim halen, yaklaşık 800 m uzunluğundaki antik surların içindedir. Bazı bölümlerde Roma, Bizans ve Osmanlı tarzı iç içe geçen mimarisi, Arnavut kaldırımları, dar ve temiz sokakları, güler yüzlü misafirperver köylüleri ile bölge tamamen sit alanı içindedir. Kayıklarda eşleri ile birlikte balık avlayan kadınlar, ilkbaharda yükselen sular ile su içinde kalan ağaçlar ve kapısının önünde kerevit ağı dokuyan kadınlara rastlamanız oldukça mümkün.

Camiler

İznik'in tam ortasında, surlarla çevrili kentin dört kapısından gelen yolların



kesiştği yerde inşa eden Ayasofya Camisi, İnegöl Çarşısı içerisinde yer alan İshak Paşa Camisi ve İznik'in doğusunda, Lefke Kapısı yakınında bulunan Yeşil Cami en ünlü mimari yapıları arasında yer alır.

Çarşılar

Ulu Cami'nin batısında yer alan bugün Havlucular Çarşısı olarak bilinen ve

Köföncüler Çarşısı olarak da anılan çarşının üzeri kapatılarak ziyaretçilere daha rahat bir alışveriş imkanı sunuluyor. Çeşitli yıllarda yangınlar geçiren ve yeniden yapılan Kayan çarşısı ise Selçuk Hatun tarafından yaptırılmıştır. Çizgisini bozmadan üretime devam eden bir diğer çarşı Demirciler Çarşısı'ndan ise halen devamlı çekici sesleri duyulur.



Bursa'da AKO

Bursa'da AKO, oldukça geniş bir bayi ağı ile şehir halkına hizmet veriyor. Toplamda 47 AKO bayisi mevcut olan Bursa'da; Petlas; Gemlik'te 1, İnegöl'de 2, İznik'te 1, Karacabey'de 2, Mudanya'da 2, Mustafa Kemal Paşa'da 2, Nilüfer'de 2, Orhangazi'de 1, Osmangazi'de 3, Yenişehir'de 3, Yıldırım'da 3 bayi ile hizmet veriyor.

Bursa'da PT Lastik Petlas; Gürsu'da 1, İnegöl'de 1, Karacabey'de 1, Orhaneli'mde 1, Yıldırım'da 5 bayi ile temsil ediliyor. Bir diğer AKO markası olan ST Lastik Starmaxx ise Gemlik ve Karacabey'de birer adet bayi ile şehir halkının hizmetinde. Yine AKO'nun Türkiye distribütörlüğünü yaptığı Falken'in Merkez'de 1 adet bayisi

bulunurken; Dunlop; İnegöl'de 2, Nilüfer'de 2 ve Osmangazi'de 2 adet bayi ile hizmet veriyor. Bursa'da Çarçabuk servisin; İnegöl, Gemlik, İznik, Nilüfer, Osmangazi ve Kestel'de birer adet bayisi bulunuyor. Uzman Lastik ise Gemlik ilçesinde 1 adet bayi ile bölge halkına hizmet veriyor.

WCONTRAK

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

Tarih Sayfalarında Sezar

Adı artık “mutlak hükümdar” anlamına gelmesine rağmen Jül Sezar, hiçbir zaman Roma İmparatoru olamadı. Başarı ve hırslarla dolu hayatı, bir imparatorluğun tarihini değiştirdi.

***Cumhuriyeti
tekrar kurmak
için öldürülse de,
Sezar’dan sonra
cumhuriyet tekrar
kurulamadı. Hatta
yeni imparatorlar
isimlerinin
önüne “Sezar”
unvanı koyarak
diktatörlüklerini
sürdürdü.***

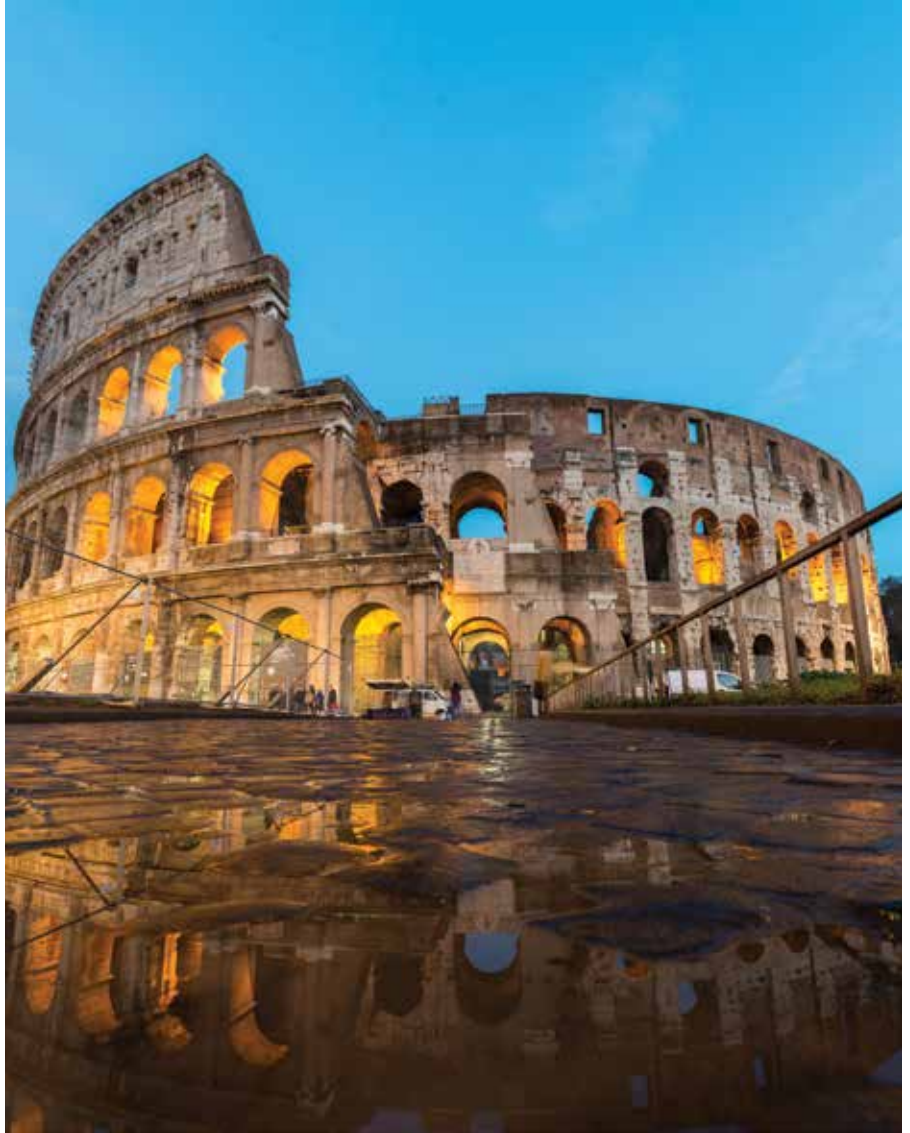
Öncelikle demokratik Roma Cumhuriyeti’nin bir konsülü olan Sezar, ömür boyu diktatör ilan edildikten sonra cumhuriyet yönetiminin sonunu getirdi ve imparatorluk yönetiminin yolunu açtı. Muzaffer bir general, popüler siyasi bir lider ve üretken bir yazardı.

Babası ve amcası gibi devlet içinde görevli bir memur olan Sezar, para ve güç aşkıyla yanıp tutuşuyordu. Birçok kez kendini iflasın eşiğine sürüklese de hırsını hiç kaybetmedi. Tanınmak için Gladyatör Oyunları’nı düzenlemeye karar verdi. İkna yeteneğini ve iyi bir konuşmacı olma özelliğini kullanarak başkalarının nüfuslarını kullandı. Topladığı borç paralar ile düzenlediği oyunlar ise oynadığı kumara değdi. Büyük bir ses getiren oyunları ona Galya valiliğinin yolunu açtı. Varlıklı kişiler ile doğru ilişkileri kurarak Galya

valisi oldu. Ama o bir lejyon yönetmekle yetinmeyip gelecek nesiller tarafından hatırlanmak istiyordu. “Galya Savaşları Üzerine Notlar” kitabını yazdı ve Roma’lıların ölesiye korktuğu Galyalıları ile girdiği savaşta askeri dehasını konuşturdu. Galya’lıların kurduğu tuzağa düşmeyerek onları bir kasabada kısıtıran Sezar, büyük savaşın sonunda 40 bin Galyalıyı esir aldı. Onları köle olarak satarak servetine servet katan Sezar Roma’ya korkulan biri olarak döndü.

Roma’ya döndüğünde ordusunu bırakması istenen Sezar, bunu reddetti.

Ordusuyla birlikte Roma sınırına yürüdü ve bomboş bir şehirle karşılaştı. Sezar’ın gazabına uğramak istemeyen senatörler şehri terk etmişti. Artık devlet ve hazine Sezar’ındı. 10 gün süren şenlikler ile bütün gözleri yine üstüne topladı ve halkın zenginliğine zenginlik kattı. İnsanlara yemekler, şaraplar sundu. Vergileri azalttı. Askerlerine topraklar verdi. Artık halkın gözünde kahramandan da öteydi. Gücünü koruyabilmek için inanılmaz paralar harcadı. Ama gözü hâlâ daha yukarılardaydı.



**Babası ve amcası
gibi devlet içinde
görevli bir memur
olan Sezar, para
ve güç aşkıyla
yanıp tutuşuyordu.
Birçok kez kendini
iflasın eşiğine
sürüklese de hırsını
hiç kaybetmedi.
Tanınmak için
Gladyatör
Oyunları'nı
düzenlemeye karar
verdi.**

Cumhuriyet senatosu Roma'nın içinde bulunduğu krizden kurtulmak için Sezar'ı diktatör olarak atadı. Geçici süreliğine diktatör olan Sezar daha sonra bu süreyi önce 3 yıl sonra da 10 yıl daha uzattı. Halk yöneticisinden memnun olsa da senato bu durumdan rahatsızdı. 60 senatör bir suikast planladı. Sezar'ı senatoya çağırdıkları bir gün, kıyafetlerinin altın sakladıkları hançerler ile öldürdüler. Bu isyancılar arasında Sezar'ın eski dostu Brütüs de

vardı. Sezar'ın son sözlerinin "Sen de mi Brütüs?" olduğu rivayet edilir.

Cumhuriyeti tekrar kurmak için öldürülse de, Sezar'dan sonra cumhuriyet tekrar kurulamadı. Hatta yeni imparatorlar isimlerinin önüne "Sezar" unvanı koyarak diktatörlüklerini sürdürdü. Sezar'ın ölümünü hiçbir zaman kabullenemeyen halkın intikamını ise Sezar'ın evlat edindiği oğlu İmparator Agusto aldı.



İpek Yolu'ndan Geçen Lezzetleriyle Mardin Mutfağı

İpek Yolu güzergahında olması ile farklı kültürlerin etkisi altında kalan Mardin'in birbirinden köklü ve lezzetli yemek gelenekleri 61. sayımızda sizlerle.

Binlerce yıl kavimlere ev sahipliği yapmış Mardin mutfağında, kültürler mirasını yöresel yemekleri ile bırakmıştır. Bol yağlı ve baharatlı yemeklerin ön plana çıktığı mutfakta en çok kullanılan baharatlar; mahlep, pul biber, kişniş, ve tarçın bulunur. Genellikle kuzu eti ile ön plana çıkan yemekleri et ağırlıklıdır.

Alluciye

Mardin denince akla gelen kuzu etinin başka bir yemeği olan alluciye, kuzu etinin doğranarak yeşil erikle pişirilmesiyle yapılıyor. Özellikle ekşi sevenlere hitap eden bu kuzu yemeği, ekşili erik yahnisi ya da erik aşı olarak da adlandırılıyor.



Sembusek

Kapalı pide olarak bilinen sembusek, Mardin'in sevilen yemeklerinden. Kıyma ve hamurun bir araya geldiği sembusek, özel saçlarda pişirilerek servis ediliyor. Lahmacundan tek farkı ise fırına sürülmeden önce hamuruna yumurta sürülmesi.

Kaburga Dolması

Şölen gibi sofraların en vazgeçilmezi kaburga dolması bütün bir kaburgadan oluşuyor ve içine kuşbaşı doğranmış etler, pirinç ve çeşit çeşit baharat giriyor. Ayrıca yanına yapılan ve içinde maydanozdan fıstığa, bademden kuş üzümüne kadar malzemelerle çeşitlendirilmiş pilavla servis ediliyor.





apollo



GO THE ——— DISTANCE



MD

MA

RT

RA

RD23



Apollo Türkiye Distribütörü

YAŞANMIŞ YOL YARDIM HİKAYELERİ



Kemal Özeralp

İzmir

35 yaşında bir psikolog olan Kemal bey, yolda kaldığı için AKO Yol Yardım'ı aradığını söylüyor. Aldığı hizmetten memnun kaldığını belirtirken, Petlas ürünlerini seçmedeki en büyük sebebinin marka bilinirliği ve fiyatları olduğunu da söylemeden geçmiyor.

Yusuf Aktaş

Ordu

Ordu Büyükşehir Belediyesinde çalışan ve 47 yaşında olan Yusuf Aktaş, arabasında marş ile ilgili sorunlar yaşadığı için yolda kaldığını ve AKO Yol Yardım'ı aradığını söylüyor. Kendisine hızlı bir şekilde ulaşan ekipten ve verilen hizmetten çok memnun kaldığını dile getiren Aktaş, tanıdıkları sayesinde Petlas aldığını ve yaz lastiklerinden çok memnun kaldığı için kış lastiklerinde de Petlas'ı tercih ettiğini söylüyor.

Kadir İnan

Malatya

İdari personel olarak çalışan, 26 yaşındaki Kadir bey, arabasının lastikleri indiği için yol yardımı aradığını söyledi. Ekonomik olduğu için Petlas'ı tercih ettiğini belirtirken, aldığı yol yardım hizmetinden de memnun kaldığını ekliyor.

Fatih Kahraman

Mersin

Bir Petlas bayisinde usta olarak çalışan Fatih Kahraman, balatalarda sorun olduğu için yolda kaldığını ve AKO Yol Yardım'ı aradığını söylüyor. 15 dakika gibi kısa bir sürede ulaşan yardımdan memnun kaldığını belirten Kahraman, aracının istediği yere kadar götürüldüğünü de ekliyor. Müşteri memnuniyetine birinci elden tanık olan Kahraman, güvendiği için kendi aracında da Petlas kullandığını belirtiyor.

Ayhan Şengül

İstanbul

Özel güvenlik olarak çalışan ve İstanbul'da yaşayan 40 yaşındaki Ayhan Şengül, motor kulaklarındaki vidalar kırıldığı için çağırdığı AKO Yol Yardım'dan çok memnun olduğunu belirtiyor. Kısa zamanda gelen servisten memnuniyetini dile getirirken çok iyi niyetli ve yardım sever davrandığını da ekliyor.

Cihan Ünal

İstanbul

Yaptığı kaza sonucu AKO Yol Yardım'ı arayan 30 yaşındaki Cihan Ünal, İstanbul'da yaşıyor ve otomotiv sektöründe çalışıyor. Çok kısa sürede gelen yardımdan memnun kaldığını ve uygun fiyatları ve kalitesi yüzünden Petlas'ı tercih ettiğini sözlerine ekliyor.

İhsan Şensoy

Afyon

Kamu emeklisi olan 62 yaşındaki İlhan Şensoy, aracındaki mekanik arıza yüzünden yolda kalmıştı. Aradıktan hemen sonra yanına ulaşan servisten memnun kaldığını söyleyen Şensoy, Türk malı ve güvenilir olduğu için Petlas'ı tercih ettiğini söylüyor.

SpaceX ve Uzay Macerası

2002’de SpaceX için neredeyse bütün servetini harcamayı göze alan Elon Musk, 2020’nin ikinci yarısında ilk astronotlu görevine, uzaya çıkmaya hazırlanıyor.

Eylül 2008’de Falcon 1 roketi yörüngeye yerleşen ilk özel firma roketi oldu ancak NASA ve ABD Hava Kuvvetleri’nin desteği olmasaydı firma ilk yıllarında iflas edebilirdi.



Elon Musk, servetinin neredeyse tümünü harcamayı göze alarak 2002 yılında 100 milyon dolar sermaye ile SpaceX’i yani “Uzay keşif teknolojileri şirketi”ni hayata geçirmişti. Mevcut roketlere göre üretimi çok daha düşük maliyete gelen, yeniden kullanılabilir bir roket üretmek amacıyla kurduğu SpaceX, uzay keşfini NASA ve diğer devletlere bağlı kurumların tekelinden çıkaracaktı.

Eylül 2008’de Falcon 1 roketi yörüngeye yerleşen ilk özel firma roketi oldu ancak NASA ve ABD Hava Kuvvetleri’nin desteği olmasaydı firma ilk yıllarında iflas edebilirdi. Şimdi ise 21. yüzyılın dahisi olarak görülen Elon Musk, SpaceX çatısı altında yeni bir girişimi hayata geçirmeye hazırlanıyor. 2018 yılında Falcon Heavy roketinin, Tesla arabasıyla başarılı bir şekilde kalkmasından sonra SpaceX şimdilik Starship’e odaklanıyor.

Uzay yolculukları için tasarlanan ve gelecekte Mars’a insan taşıyabilecek yeni Starship roketinin 2020 yılında fırlatılabileceğini söyleyen Elon Musk, nihai versiyonun uzaya kargo ve insan taşıyacağını da ekledi.

Şirketin geliştirdiği ilk prototip olan Starship Mk1, 20 Kasım’da Teksas’taki basınç testleri sırasında infilak etmişti. Tamamlandığında yüksekliği 118



BİZ KARADENİZ YAĞMURUNU GÖRMÜŞÜZ, MUSON YAĞMURLARI NE Kİ...

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



Petlas, 2016 Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı Sonuç Raporu'na göre 96 ülkeye yönelik gerçekleştirdiği ihracat operasyonlarıyla en çok ülkeye ihracat yapan firmalar arasında 11. sırada yer aldı.

www.petlas.com.tr |      /petlasglobal

petlas
"Türkiye'nin lastiği"



Hafif Ticari



Kış



Full Grip PT935

Özel tasarlanmış blok dizilimi ile yol/desen gürültüsünü engeller ve yüksek sürüş konforu sağlar.

Özel geliştirilmiş sırt karışımı ve optimize edilmiş omuz genişliği ile kar ve buz üzerinde üstün tutunma ve çekiş sağlar.

Birbirine bağlanarak kuvvetlendirilmiş omuz blokları ile yüksek viraj performansı sağlayarak manevra kabiliyetini artırır ve düzensiz aşınma direnci sağlar.

Dalgalı kılcı damarlar ile karlı, buzlu ve ıslak zeminde yüksek sürüş performansı sağlar.

Geniş oluklara sahip yönlü sırt deseni, suyu ve karı etkin bir şekilde tahliye eder.



Lastik teknolojisindeki gelişmelerden dolayı, bu broşür içeriğinde haber verilmeksizin değişiklik yapılabilir. Baskı hatalarından kaynaklanan yanlışlıklardan firmamız sorumlu değildir.

petlas
"Türkiye'nin lastiği"

metreye ulaşacak Starship sistemi 100 yolcu ve 100 tona kadar kargo taşıyabilecek. Yeniden kullanılabilir şekilde tasarlanan roketin her fırlatılışı 5 milyon dolara mal olacak. Bu sistemin uzaya kargo ve yolcu taşıma maliyetini onda bir ile yüzde bire kadar indirebileceği öne sürülüyor.

SpaceX'in Başkanı ve Genel Müdürü Gwynne Shotwell, Starship'i 2022'de Ay'a indirmeyi Maezawa'yı da 2023'te Ay çevresindeki yolculuğuna çıkarmayı hedeflediklerini belirtmişti. Ancak uzmanlar bu açıklamaların ilk prototipin infilak etmesinden önce yapıldığını, şirketin uzay yolculuklarına başlayabilmesi için bazı bürokratik engelleri aşması ve test alanı yakınlarındaki Boca Chica sakinlerini evlerini satmaya ikna etmesi gerektiğine dikkat çekiyor.

Şimdilerde ise, hiç insanlı bir uzay görevi gerçekleştirmeyen SpaceX, uzaya astronot göndermeyi hedefliyor. Bir aksilik çıkmazsa Nisan – Haziran aylarında Falcon 9 roketinin önüne konumlandırılacak Crew Dragon aracılığı ile uzaya çıkacak.



En Pratik ve En Büyüklü Hafta Sonu Kaçamağı Büyükkada

İnsanın ayak bastığı anda huzur bulduğu; İstanbul'un trafiği, gürültüsü ve beton yığınından uzaklaşmanın bir vapur yolculuğu kadar yakın olduğu Büyükkada sizi de atmosferiyle büyüleyecek.



**Büyükkada'da
bulunan 4 camiden
mimari bakımdan
en dikkat çekeni
2. Abdülhamid
tarafından yaptırılan
Hamidiye Camii'dir.**

Marmara Denizi'nde bulunan ve İstanbul'a bağlı olan Prens Adaları'nın en büyüğü olan Büyükkada'nın Rumca adı Prinkipos'tur. Kuzeyindeki Manastır Tepe'si ve güneyindeki Yüce-tepe ile hem kültürel hem tarihi anlamda misafirlerini mutlu eder. Genelde günübirlik geziler düzenlenen adanın atmosferini tam anlamıyla deneyimlemek istiyorsanız kesinlikle bir gün kalmalısınız. Hem pratik hem yakın bir kaçış noktası olan Büyükkada yılın her zamanı gezilebilir elbette ancak kalabalıktan kaçanlar daha çok Nisan-Mayıs aylarını tercih ediyor.

Adanın en yüksek tepesinde Aya Yorgi kilisesi ve manastırı bulunuyor. Miladi 6.

yüzyılda inşa edilen ilk adadaki ilk yapının yanında birçok kilise ve manastırın da kalıntıları vardır. İsa Tepesi'nde Hristos Kilisei, Kumsal semtinde Ayios Dimitrios Kilisesi bulunur. Büyükkada'da bulunan 4 camiden mimari bakımdan en dikkat çeken 2. Abdülhamid tarafından yaptırılan Hamidiye Camii'dir. Mimari açıdan batı etkisinde inşa edilmiş bulunan bu cami, Ada Camii sokağında yer alıyor. Günümüzde Sirkeci, Kabataş ve Bostancı'dan kalkan Ada Vapurları ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin deniz otobüsleri ile Büyükkada'ya ulaşmak mümkündür.

Gezilecek Yerler

Aya Yorgi Kilisesi

Büyükada'nın en meşhur yağışı 1751 yılında inşa edilen Aya Yorgi Klisesi'dir. İskeleden bir saatlik yürüyüş ile ulaşılan kilise, Efes'teki Meryem Ana'nın Evi ile beraber Hristiyanların Türkiye'deki iki hac noktasından biridir. Bu nedenle 23 Nisan ve 24 Eylül tarihlerinde bölgede turist sayısı artar, kiliseye yürüyüşler düzenlenir. Bir saatlik yokuşun sonunda mükemmel bir manzara ve kilisenin yanındaki restoranda mükemmel bir ziyafet sizleri bekliyor olacaktır.

Adalar Müzesi

2010 yılında Adalar Vakfı ve Adalar Belediyesi desteğiyle açılan müze, Aya Nikola bölgesinde bulunuyor. Eski bir helikopter hangarının ev sahipliği yaptığı müzede Prens Adaları'nın sürgünlerle dolu tarihine dair pek çok eseri görmek mümkün. Pazartesi hariç haftanın her günü ziyaret edilebilen müzeye Çarşamba günleri giriş ücretsiz.

Prenses Koyu

Büyükada'nın en gizli köşelerinden biri olan Prenses Koyu'na en kolay ulaşım vapur iskelesinin yanında bulunan motorlar ile yapılır. İster koya yakın pansiyonlarda konaklayabilir ister koyun serin sularının keyfini gün boyunca çıkarabilirsiniz. Prenses Koyu'nun yanı sıra Eskibağ Plajı, Halik Koyu Plajı, Yörükali plajı da denize girmek isteyenler için birer seçenek.

Ünlü edebiyatçı Reşat Nuri Güntekin'in kızının halen yaşadığı pembe panjurlarıyla dikkat çeken Yalı Köşk, aslen bir okul olarak tasarlanan Hamidiye Camii, Lev Troçki'nin Rus Devrim Tarihi kitabını yazdığı Sivastopol Köşkü ve Büyükada'nın yangın kulesi Adakule mutlaka görülmesi gereken yerlerden. Büyükada'nın ve Avrupa'nın en büyük dünyanın ise ikinci büyük ahşap yapısı Rum Yetimhanesi ise 1964 yılından beri ayakta duruyor. Hagios Sotiros Christou Manastırı yolundaki yetimhane kültürel miras olarak seçildi ve büyük bir restorasyon altına girdi.



Aşıklar Yolu

Bisiklet turizminin geliştiği Büyükkada'da 14 kilometrelik büyük bir tur yapmak mümkün. Bunun yanında 12 kilometrelik Aşıklar Yolu ise yürüyerek de kolayca alınabilir. Yol boyu birbirinden güzel bahçeleri ve meyve ağaçlarıyla köşkler sizlere eşlik ediyor olacaktır.

Prinkipo Dondurmacısı

Büyükkada'nın en meşhur lezzetlerinden biri olan dondurma ise nostaljik yürüyüşlere eşlik edecek en ideal yiyecektir. Bir sonraki vapura yetişmek pahasına bile olsa Prinkipo Dondurmacasına uğramadan dönmek lazım.



İstanbul'un En Ünlü Gün Batımı

Aya Yorgi Tepesi'nde İstanbul'un en keyifli manzaralarından birine karşı yediğiniz yemeğin ardından gün batımını beklememek olmaz. Aya Yorgi'ye çıkmışken kral tahtı kayalıklarında gün batımı izlemek Büyükkada'dan yapılmadan dönülmeyecek şeyler arasında.





EMEK VERENİN YANINDA!



**HARVESTER
LASTİKLERİ**

HARVESTER



Her Amaca Hizmet Etmiş Kült Bir Araç

Volkswagen Transporter

Volkswagen Transporter'ın ilk taslağı 70 yıl önce ortaya çıktı ve tarih yazılmaya başlandı. Bazen tatil aracı bazen de tekerlekli ev olan Transporter artık kült bir araç.



Kitaplara ve filmlere konu olan Transporter, içinde bir maceraperestin ihtiyaç duyacağı her şey neredeyse mevcuttu. Yıllar içerisinde polislerin araç filosunda yer aldı, Kızılhaç aracı olarak kullanıldı hatta itfaiye aracı olarak bile göreve çağırıldı.



İlk Jenerasyon 1950'de Başladı

İlk nesil Volkswagen Transporter'ı diğerlerinden ayıran özellik, bölünmüş ön camı oldu. İnanmak zor olsa da parçalarının yüzde 80'i Beetle üretim hattından geldi. Hatta motoru ünlü 'halk arabası' Volkswagen Kaplumbağa'dan ödünç alındı. Volkswagen'in Hollandalı ithalatçısı Ben Pon, 1946 yılında Wolfsburg'daki Volkswagen fabrikasını gezerken karşılaştığı, birkaç Volkswagen çalışanının ağır parçaları bir üretim binasından diğerine taşımakta

kullanmak amacıyla Beetle'dan esinlenerek geliştirdiği Plattenwagen adlı araçtan ilham alarak; motoru arkada yer alan, önden çekişli ve kutu şeklinde gövdesi olan bir araç taslağı çizdi. İlk taslağın 23 Nisan 1947'de çizildiği, 19 Mayıs 1949'da üretime geçilen ilk Transporter, 1955'e kadar Wolfsburg'daki bir fabrikada üretildi.

Neredeyse Her Şey İçin Kullanıldı

Kitaplara ve filmlere konu olan Transporter, içinde bir maceraperestin ihtiyaç duyacağı her şey neredeyse



**İlk taslağın 23 Nisan
1947'de çizildiği,
19 Mayıs 1949'da
üretime geçilen ilk
Transporter, 1955'e
kadar Wolfsburg'daki
bir fabrikada üretildi.**

mevcuttu. Yıllar içerisinde polislerin araç filosunda yer aldı, Kızılhaç aracı olarak kullanıldı hatta itfaiye aracı olarak bile göreve çağırıldı. Yıllar içinde onun kadar modifiye edilen başka bir arabaya daha az rastlandı. İkinci nesil otobüsler üretildiği ülkelerde büyük beğeni toplasa da yeni kanunların kurbanı olmaktan kaçamadı. ABS ve hava yastığı olmadan trafiğe çıkamayan araçların Brezilya'daki üretimi de durduruldu.

2. Nesil Araçlar

Ön camındaki ikiye bölünmüşlüğü kaldırıldığı ve tek cam haline getirildiği hali ile birinci nesle göre daha ağır ve daha büyüktü. 1,6 litre kapasiteli motorun ebadı da ilk nesle göre büyüdü. Esnek yarım akslı arka süspansiyon ile transfer kutusu kaldırıldı, bunlar yerine mafsallı istavrozlu ile donatılan yarım akslar eklenerek sürüş yüksekliği artırıldı.

İlk sürümlerde yuvarlatılmış tampon ön kapılara kadar uzatıldı, kapı açıldığında sürücü ile yolcuların binmesini kolaylaştırma amacı güden bir basamak görevi gördü. Önceki sürümde ön farlar altında yer alan sinyal lambaları yükseğe, havalandırma ızgarasına monte edildi. Hava giriş kısmı da genişletilerek daha büyük motorun ihtiyaç duyduğu daha çok havanın alınması sağlandı.



Mahlasında Yaşayan Bir Şair

Fuzuli

Bazı şairlerin mahlasları onların asıl adlarını unutturur. Fuzuli mahlası asıl adı olan Mehmed'i öyle silmişti ki, 17. yüzyılda Katip Çelebi'nin satırlarına kadar hiçbir yerde anılmadı.

**Bütün yaratıcı gücü,
yaşam anlayışını
ve insanla ilgili
düşüncelerini
şiiirlerinde
sergileyen Fuzuli'ye
göre şiirin özünü
sevgi, temelini bilim
oluştururdu.**

Gençlik yıllarını Safevi hükümdarı Şah İsmail, olgunluk ve ihtiyarlık yıllarını Kanuni Sultan Süleyman Han idaresinde geçirdi Fuzuli. Şiire başladığı yıllarda çeşitli mahlaslar kullansa da başka şairlerle aynı mahlasa sahip olmak istemedi ve hepsinde vazgeçti. Fuzuli kelimesini keşfettiğinde kimsenin onu mahlas olarak alamayacağını biliyordu. Gereksiz, boşboğaz ve fodul gibi manalara geliyordu çünkü. Oysa bu kelime, fazl'ın çoğuluydu yani "şahsi üstünlüklerle, faziletlerle alakalı" demekti.

Fuzûlî, bu mahlası tercih edişini Farsça dîvânının mukaddimesinde şöyle anlamaştı:

"Düşündüm; eğer şiirde başkaları ile müşterek bir mahlas alırsam muvaffak

olamadığım takdirde bana yazık olur. Muvaffak olursam mahlas ortağıma zulmetmiş olurum. Bunu ortadan kaldırmak için kimsenin kabul etmediği ve edemeyeceği bir mahlas aldım. Böylece mahlas sebebiyle gelebilecek üzüntülerin kapısını kapadım ve şiirlerin karışması endişesinden kurtuldum."

Bir şiirinde de şöyle demişti:

"Kötü bir nâm almam, beni halk arasına karışmaktan uzak tuttu. Bu sûretle kendi köşeme çekilip hüner elde etmekle meşgul oldum. Allâh'a şükürler olsun ki fenâ sandığım şey iyi çıktı. Dikenim gül, toprağım altın, taşım da mücevher oldu."

Bütün yaratıcı gücü, yaşam anlayışını ve insanla ilgili düşüncelerini şiirlerinde sergileyen Fuzuli'ye göre şiirin özünü sevgi, temelini bilim oluştururdu.



**Şiire başladığı
yıllarda çeşitli
mahlaslar kullansa
da başka şairlerle
aynı mahlasa sahip
olmak istemedi ve
hepsinde vazgeçti.
Fuzuli kelimesini
keşfettiğinde
kimsenin onu
mahlas olarak
alamayacağını
biliyordu.**

“Bilimsiz şiir temelsiz duvar gibidir, temelsiz duvar da değersizdir.” anlayışından yola çıkarak sevgiyi evrenin özünü kuran bir öge diye anlar, bu nedenle “evrende ne varsa sevgidir, sevgi dışında kalan bilim bir dedikodudur.” yargısına varırdı. Sevginin yanında, şiirin örgüsünü bütünlüğe kavuşturan ikinci ögeyi üzüntü olarak belirlemiştir. Sevgiliye kavuşma

özleminden, ondan ayrı kalıştan kaynaklanan üzüntünün, ayrılık acısının, kavuşma özleminin odaklaştığı başlıca yapıtı Leylâ ile Mecnun’u bu düşünceyle yazmıştı. Burada seven insan, bütün varlığıyla kendini sevdiği kimseye adanmıştı, ancak sevilen kimsede yoğunlaşan sevgi tanrısal varlığı erek edinmiş derin bir özlem niteliğindedir.



Fren Bakımında Dikkat Edilmesi Gerekenler

Fren sistemini oluşturan parçalar doğru ve bakımlı olduğu sürece aracınız güvenli bir şekilde yavaşlar ve durur.

Günümüz araçlarının hemen hepsinde disk fren sistemi bulunur. Araçların bir kısmında ön tekerlerde disk, arka tekerlerde ise kampana sistemi ile frenler çalışır. Frenler temelde sürtünme kuvvetinden faydalanılarak aracınızın durdurulması esasına dayanır. Yavaşlama ve durma eylemlerinin tamamı fren sistemleri ile gerçekleştirilir.

Fren Bakımına Ne Zaman Gidilmesi Gerekir?

Fren bakımı veya kontrolü için periyodik motor bakım zamanlarınızı takip edebilirsiniz. Motor yağını ve filtreleri değiştirirken frenlerinizin de kontrolünü yaptırmanız yerinde olacaktır. Bunun haricinde, frenleriniz konusunda herhangi bir endişeye kapıldığınız zaman hiç beklemeksizin mutlaka fren kontrollerinizi yaptırın.

Fren Bakımında Hangi Kontroller Yapılır?

Fren bakımı ve kontrolü için gittiğinizde;

- Fren diskleri kontrolü,
- Fren balataları kontrolü,
- Kampana sistemi ve kampana balataları kontrolü,
- Fren hidrolik sıvısı kontrolü,
- Bilgisayarlı ABS kontrolü,
- Fren bağlantı hortumlarının kontrolü işlemleri gerçekleştirilir.



Fren Balatasının Bittiğini Nasıl Anlarsınız?

Fren balatası veya fren disklerinin bitmiş ya da bitmeye yakın olduğunu gösteren bazı emareler vardır.

- Aracınızın fren diski üzerinde bariz çizgiler görünüyorsa, diskin çerçevesi altında bariz bir şekilde içe doğru "çene" diye tabir edilen bir oyuntu oluşmuşsa fren diskinizin ömrü azalmış demektir. Bu durumda frenlerinizi mutlaka kontrol ettirin.
- Frene bastığınız anda, çizilme sesine benzer tiz bir ses geliyorsa yine frenlerinizi kontrol ettirmeniz gerekir.

- Frene bastığınız an itibari ile aracınızın eskiye oranla daha uzun sürede yavaşlıyor veya duruyorsa yine fren sisteminizin kontrol edilmesi gerekir.
- Frenlerinizin balatasının kalınlığı, bir parmak kalınlığından aşağıya inmişse fren kontrolü için zaman gelmiş demektir.
- Frene bastığınızda bir boşluk hissi oluşuyor, yavaşlama veya durmada zorlanılıyorsa fren sisteminizin, fren hidrolik sıvısı dahil olmak üzere kontrol edilmesi gerekir.

Fren Hidroliğini Ne Zaman Kontrol Ettirmeliyim?

Fren sisteminin hareketi tamamı ile fren hidrolik sıvısına bağlıdır. Araçların yetkili servisleri, fren hidrolik sıvısı için 2 ile 4 yıl arasında kontrol ve

gerekirse tamamlanma öngörür. Siz yine de periyodik bakımlarınız esnasında hidrolik sıvınızın da kontrolünü mutlaka yaptırın.



BU KIŞ ÇOK KOLAY GEÇECEK!

Zorlu kış koşulları için özel olarak tasarlanan Milestone MaxxGrip lastikleri, bu kış en büyük yardımcınız olacak. MaxxGrip'in geniş yüzeyi, patinajı ve kaymayı engellerken yumuşak silika hamuru ise virajlarda lastiklerinizin esnek yapısını korumaya yardımcı olacak.



MILESTONE

Düzenli Yürüyüş Yapın Sağlıkla Kalın

Her gün düzenli yürüyüş yapmanın kalp sağlığından kilo kontrolüne kadar pek çok faydası var. Bu basit ve etkili egzersizin en önemli faydası ise yaşlandırmayı geciktirmesi ve yaşam süresini uzatması.

Hareketsiz yaşamın hayat kalitemizi düşürdüğü bilinen bir gerçek. İngiltere’de yapılan bir araştırma, haftada 150 dakika tempolu yürüyüş yapmanın, yaşam süresini uzattığı ve hastalıklara yakalanma riskini azalttığını ortaya koyuyor. Ancak yürüyüş şekliniz oldukça önemli. Geriye ya da öne doğru kavis yapmadan dimdik yürümek vücudunuzun her bölgesinin yürüyüşe eşit şekilde eşlik etmesini sağlar.

Ömrünüzü Uzatır

Bir “alışkanlık” haline getirilerek her gün düzenli yapılan yürüyüşle ömrünüze ömür katmanız ve yaşlanmayı geciktirmeniz mümkün. Yapılan araştırmalar haftada yaklaşık 20-25 kilometre yürüyen insanların, yürüyüş yapmayanlara göre daha uzun yaşadıklarını kanıtlamıştır.

Kalbinizi ve Akciğerlerinizi Korur

Kısa ve hızlı yürüyüşler yapmak kalp ve akciğer sağlığını korumanız için en iyi yoldur. Her gün 20-25 dakika yürüyüş yapmayı ihmal etmeyin.

Stresinizi Azaltır

Yürüyüş yapmak strese de birebir. Yürüyüş yaparken kan basıncınız düzene girer, mutluluk hormonu olan endorfin salgıyorsunuz ve kendinizi rahatlamış hissedersiniz.

Kilo Kontrolünde Etkilidir

Düzenli ve ritmik olarak yapılan yürüyüş, zayıflamaya ve kilo kontrolüne yardımcı olur. Her gün 20 dakika yürüyüş yaparak fazla yağlarınızı yakmanız ve yılda 7 kilo vermeniz mümkün. Ama tabii ki bu süreçte yediklerinize dikkat etmeli ve kalori kontrolünü de sağlamalısınız. Sadece bir paket jelibonu eritmeniz için bile futbol sahası kadar alanı yürümeniz gerektiğini unutmayın ve elinizi şeker tabağına daldırmadan önce bir kez daha düşünün.

Ayrıca düzenli yürüyüş yapmak;

- Uykusuzluğu azaltır.
- Sindirimi kolaylaştırır.
- Kan basıncını düzenler.
- Yorgunluk hissini engeller.
- Solunum kapasitesini artırır.
- Kemiklerin sertleşmesini ve kuvvetlenmesini sağlar.
- Vücutta doğal keyif verici hormonların (Endorfin) salınımı sağlar.
- Eklem ve kasların esnekliğini artırarak, bel ve boyun ağrılarını hafifletir.
- Beyine oksijen sağlanmasını artırarak, zihinsel keskinlik ve yaratıcı düşünce potansiyelini yükseltir.



petlas

AKÜ



**3 YILA
UZATILMIŞ
GARANTİ***

ENERJİNİZ GÜVENDE!

*Petlas Akü ile aracınızın performansı,
sizin sürüş keyfiniz güvende*

*Akü www.garanti uygulaması hususi araçlarda 2 yıl, ticari araçlarda 1 yıldır. Petlas Akü 3 yıla uzatılmış garanti, 60 ve 72 Ah akülerin hususi araçlarda kullanılması ve garanti.petlasaku.com sitesinde kayıt edilmesi koşuluyla geçerli olacaktır. Kayıt işlemi fatura tarihinden en geç 30 gün sonra yapılabilir. Aksi takdirde standart garanti koşulları geçerli olur. Kayıt için siteye ad/soyad, cep telefonu numarası, araç plakası ve garanti belge numarası bilgileri gereklidir. Bu bilgilerden herhangi biri doğru olmaması durumunda standart garanti koşulları geçerli olur. Garantinin uygulanabilmesi için akü üzerindeki kod numarası ile garanti belgesi üzerindeki özel kod numarası ile aynı olmalıdır. Akü kayıtlı olan araçtan başka bir araca transfer edilirse veya araç sahibi değişirse, 3 yıla uzatılmış garanti iptal olur, standart garanti koşulları geçerli olur.

**HER 500 TL'LİK
LASTİK ALIMINA,
PORSCHÉ CAYMAN 718
ÇEKİLİŞİNE 1 KATILIM HAKKI!**



CARDFINANS VE
MAXIMUM KART'A ÖZEL
**PEŞİN FİYATINA
8 TAKSİT FIRSATI!**
CARDFINANS
maximum

Ayrıntılı bilgi ve katılım için: www.petlas.com.tr
Son katılım: 30.06.2020 Kampanya danışma hattı: 0212 275 18 08

petlas
"Türkiye'nin lastiği"