

TURUNCU

Gündem

STILL ARSER KURUMSAL BÜLTENİ / SAYI 3

8.

KOMPAKT RCE 15-20 FORKLİFT SERİSİ SATIŞA SUNULDU

STILL ARSER, Ekim 2024 itibarıyla RCE 15-20 serisini Türkiye genelindeki bayilerinde satışa sundu.

12.

TRIO FORKLİFT KURUCU VE GENEL MÜDÜRÜ ALİ NANE İLE ÖZEL RÖPORTAJ

"Gelecek dönemde STILL ARSER'in A sınıfı bayiliğini devam ettirme hedefimiz bulunuyor."

16.

RECEP USTADAN STILL ARSER'DEKİ 23 YILLIK HİKAYESİNİ DİNLEDİK

"STILL ARSER çatısı altında aile ortamı içinde çalıştığımızı düşünüyorum."



STILL
ARSER



STILL
ARSER

İçindekiler

RCE 15-20

Türkiye genelindeki bayilerimizde satışa sunuldu

STILL'den Haberler

87 Yeni Stajyer ve Öğrenci

Genel Müdürümüzden

STILL ARSER Genel Müdürü Turgut Kırış'tan Turuncu Gündem okuyucularına

Röportaj

ALİ NANE
Trio Forklift Kurucusu ve Genel Müdürü

Etkinlik

STILL ARSER takım oyunları

İK Özel Röportaj

Recep usta ile...

Bizden Haberler

Young Talent Staj Programı yeni döneminde

STILL ARSER Ailemiz

Ailemizin yeni üyeleri var



Turgut Kırış

STILL ARSER GENEL MÜDÜRÜ

Değerli çalışma arkadaşlarım,

Yılın son çeyreğine girdiğimiz bu dönemde, hem kalan aylarda 2024 yılını hedeflerimiz doğrultusunda tamamlamak için gerekli aksiyonları alıyor hem de şirketimizin önümüzdeki senelerdeki hedeflerini netleştiriyoruz. Öncelikle belirtmeliyim ki geride bıraktığımız dönemde gösterdiğiniz dayanışma ve iş birliği sayesinde önemli başarıları imza attık ve yeni başarıları elde etmeye devam ediyoruz. Bu da bizleri şirketimiz adına daha büyük hedefler için cesaretlendiriyor.

Bildiğiniz gibi hem kendi müşterilerimizin hem de bayilerimizin müşterilerinin memnuniyetini düzenli olarak gerçekleştirdiğimiz anketlerle ölçüyoruz. Müşterilerimizin geri bildirimleri neticesinde hesaplanan Net Tavsiye Puanımız Eylül ayı itibarıyla %82,1 ki bu STILL şirketleri

ortalamasının üzerinde. Bunun için sizlere ve bayilerimize çok teşekkür ederim. Başarılarımızın sürdürülebilir olması için müşterilerimizin memnuniyetini en az bu seviyelerde tutmamız çok önemli ve yine çok iyi biliyoruz ki bunun yolu siz ekip arkadaşlarımızın çalıştığınız kuruma olan bağlılığınız ve memnuniyetinizdir.

Daha önce bilgilendirmesi yapıldığı üzere, Kasım ayı içerisinde sizlere Çalışan Memnuniyetini ölçmek için anket gönderilecek. Bu anketi, siz çalışma arkadaşlarımızın şirketimiz ile ilgili ne düşündüğünüzü, şirketimizin bugünü ve geleceğini nasıl gördüğünüzü, her birinizin kendinizi STILL ARSER'in bir parçası olarak görüp görmediğinizi, şirketimizin başarısı için ne kadar önemli olduğunuzu sizlere hissettirip hissettiremediğimizi öğrenmek ve en önemlisi daha iyisini yapma yönünde sizlerin önerilerini almak için iyi bir fırsat olarak

görüyorum. Bu nedenle tüm çalışma arkadaşlarımızın ankete katılımı çok kıymetli. Çünkü daha iyisini hep beraber yapacağız.

Ayrıca Turuncu Gündem'in bu sayısında, organizasyonumuza 23 yıldır emek veren çok kıymetli bir çalışma arkadaşımızla, Recep Özer ile yaptığımız röportajı sizlerle paylaşmaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Onun hikayesi ile başladık ve bu tür başarı hikayeleri ile devam edeceğiz. Ayrıca, her sayıda bir bayimizi dergimize konuk alıyoruz. Bu sayıdaki konuğumuz Bursa bayilerimizden TRIO Forklift. Kendi hikayelerini, tecrübelerini ve başarılarını aktarıyorlar. Keyifle okuyacağınızdan eminim.

Her birinize katkılarınız, özveriniz ve emeğiniz için yürekten teşekkür ediyorum.

editörlerden

Değerli STILL ARSER Ailesi,

Güz dönemiyle birlikte yeni bir sayıya merhaba diyoruz. Güz, doğanın bize sunduğu değişim ve yenilenme dönemidir. Yaprakların dökülmesi, aslında doğanın yeniden doğuşu için bir hazırlıktır. Yağmurların toprağı beslemesi, bereketin ve yeniliğin habercisidir. Bu dönemde doğa nasıl ki kendini yenileyip güçleniyorsa, bizler de şirket olarak aynı şekilde yenileniyor ve hedeflerimize daha enerjik bir şekilde odaklanıyoruz.

Yılın sonuna yaklaşırken, geride bıraktığımız dönemi değerlendirip, geleceğe yönelik dinamik hedeflerimizi gerçekleştirmek için daha da motive oluyoruz. Her geçen gün, başarılarımıza bir yenisini ekleyerek ilerliyoruz ve bu süreçte bizleri destekleyen siz değerli ekip arkadaşlarımızın katkısı yadsınmaz.

Bu güz dönemi, bizlere sadece doğanın değil, aynı zamanda kendi gücümüzü ve potansiyelimizi de hatırlatıyor. Hep birlikte, aynı gemide, aynı yöne doğru ilerleyen güçlü bir ekibiz. Ortak hedeflerimize ulaşmak için gösterdiğimiz azim ve kararlılık, başarımızın temel taşlarını oluşturuyor.

Bu sayımızda, son üç ayda gerçekleştirdiğimiz önemli projeleri, başarı hikayelerini ve şirket içindeki gelişmeleri sizlerle paylaşmanın heyecanını taşıyoruz. Güzün getirdiği bu yenilenme ruhuyla, hep birlikte daha büyük başarılarla imza atacağımıza olan inancımız tam.

Keyifli okumalar ve başarılı bir dönem diliyorum!

TURUNCU GÜNDEM Künye

STILL ARSER'in kurumsal iç iletişim dergisidir, parayla satılamaz.

STILL ARSER, bir KION Group ve ARKAS Holding iştirakidir.

İmtiyaz Sahibi:

STILL ARSER İş Makinaları
Servis ve Tic. A.Ş. adına
Turgut KIRIŞ

Sorumlu Yazı İşler Müdürü:

Letibe Yeşim ULUÇ

Yayın Kurulu:

Turgut KIRIŞ
Feridun ÇOĞALAN
Gamze SARI
Letibe Yeşim ULUÇ

Katkıda Bulunanlar:

Gökçe Simnur ÜRKMEZ

Yönetim Adresi:

Osmangazi Mahallesi, Yıldızhan
Caddesi No:5
34885 Sancaktepe / İstanbul

Web: www.still-arser.com.tr

E-posta: info@still-arser.com.tr

Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

Yayın Sıklığı: 3 Ay

Yapım: Etriye B2B İletişim Ajansı

Pendik / İstanbul

Web: www.etriyeiletisim.com

E-posta: content@etriyeiletisim.com

Yayın Koordinatörü:

Oya EŞENLİ GAZİOĞLU

Baskı Tarihi: Ekim 2024

Baskı: Duayen Matbaacılık Ltd.

Maltepe Mahallesi, Davutpaşa Caddesi,

Emintaş Kazım Dinçol Sanayi Sitesi

No:81 / 149 Zeytinburnu, İstanbul

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



1

STILL Marketing Conference / STILL Pazarlama Konferansı İstanbul

Temmuz ayında ülkemizin ev sahipliğinde düzenlenen, STILL ARSER pazarlama ekibi olarak organizasyonunu üstlendiğimiz STILL Bölgesel Pazarlama Konferansı; Almanya, Polonya, Romanya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan'dan gelen profesyonelleri bir araya getirdi. Konferans, katılımcı ülkelerdeki en iyi pazarlama uygulamalarının paylaşılmasıyla bilgi alışverişine olanak sağladı ve bölgesel iş birliğini güçlendirdi. İstanbul'un büyüklü atmosferinde gerçekleşen etkinlik, katılımcılara şehrin tarihi ve kültürel zenginliklerini keşfetme fırsatı sundu. Etkinlik boyunca, her ülkenin kendi pazarlama stratejileri ve başarı öyküleri detaylı bir şekilde sunularak, ortak hedefler doğrultusunda stratejik yaklaşımlar geliştirildi. Bu konferans, bölgesel pazarlama dinamiklerini anlamak ve güçlü bir iş ağı oluşturmak adına önemli bir adım oldu. Ayrıca, farklı kültürlerin ve iş yaklaşımlarının bir araya geldiği bu etkinlik, katılımcılara yeni fikirler ve ilham kaynağı sağladı.

3

STILL ARSER Takım Oyunları

STILL ARSER olarak, geçtiğimiz Eylül ayında tatlı bir rekabet ve bol eğlencenin yaşandığı takım oyunları etkinliğimizde bir araya geldik!

Ekipler arası iş birliğimizi güçlendirmenin yanında, iletişimimizi daha da yüksek seviyeye taşımak amacıyla düzenlediğimiz bu etkinlikte birlikte harika anılar biriktirdik. Bu güzel günün bir parçası olan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

2

Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Ayı Etkinliği

Ortaklarımızdan KION Group tarafından Haziran ayı "Çeşitlilik ve Kapsayıcılık Ayı" ilan edildi. STILL ARSER olarak bu özel ayı tüm farklılıklarımızı kutlayarak güneşli bir etkinlikle karşıladık.

Waffle'larımız ile tatlanan ve çeşitlilik ve kapsayıcılık üzerine gerçekleştirdiğimiz bilgi yarışması ile sonlanan etkinliğimizde, bir arada olduğumuzda farklılıklarımızın en büyük gücümüz olduğunu tekrar görmüş olduk. Bu özel etkinliğin hatırası olarak tüm katılımcılarımıza çeşitlilik ruhunun sembolü olarak turuncu ve mor renkli bileklikler hediye ettik. Etkinliğimizde bizleri yalnız bırakmayan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

4

STILL ARSER Bayileri Satış Uzmanları Buluşması

STILL ARSER ailesinin önemli bir parçası olan bayilerimiz ile 18-19 Eylül tarihlerinde Sapanca'da bir araya geldik. Tüm Türkiye'den gelen satış uzmanlarımız ile kurumsal satış ve marka değerlerimiz konusunda bilgi paylaşımında bulunduk ve uyumumuzu, birlikte hareket etme yeteneğimizi pekiştiren eğlenceli aktiviteler gerçekleştirdik. Bu özel buluşmaya katılan ve değer katan tüm çalışma arkadaşlarımıza teşekkür ediyoruz.

Hafif ve orta iş yüklerine
göre özelleştirilmiş
1,5 -2,0 ton kapasiteli
elektrikli forklift



Günlük ihtiyaçlar için
Kompakt forklift RCE 15-20
Cazip fiyat avantajları
Hızlı teslimat özelliğiyle...

www.still-arser.com.tr

STILL
ARSER

1

Young Talent Staj Programı Yeni Döneminde

Young Talent Programı çerçevesinde, üniversitelerin 3. ve 4. sınıf öğrencilerinin başvuruları ile başlayan ve yürütülen titiz değerlendirmeler sonucunda uzun dönem staj için uygun görülen 10 yetenekli genç profesyonel bünyemize katıldı. Yeni dönemin lansmanı yönetim kadrosu ve daha önce programda stajyer olarak yer alan bugün STILL ARSER ailesine katılmış çalışanların katılımıyla gerçekleşti. Katılımcıların her biri konuşmalar yaparak tecrübelerini paylaştı ve firma hakkında bilgiler verdi. Lansman sırasında, stajyerlerin başvuru aşamasında çektikleri ve kendilerini tanıttıkları videolar izletildi. Ayrıca, başvuru sürecinde gerçekleştirdikleri vaka çalışmasından görüntüler de paylaşıldı. Tüm stajyerlerin özgeçmişlerinden kısaca bahsedilerek herkesin birbirini tanınmasına imkân sağlandı. Bu etkinlik, stajyerlerin kendilerini tanıtmaları ve firma hakkındaki düşüncelerini paylaşmaları için güzel bir fırsat oldu. Stajyerlere "Hoş Geldin" kutuları hediye



edildi, fotoğraflar çekildi ve samimi bir tanışma ortamı oluşturuldu.

İK departmanımız tarafından gerçekleştirilen sınav ve mülakat süreçlerini başarıyla tamamlayan genç yetenekler, farklı departmanlarda

görev olarak gerçek iş deneyimi kazanma olanağı bulacaklar, şirketimiz ise yeni bakış açıları ve enerjilerle güçlenecektir. Young Talents Programı'nın, şirketimiz için uzun vadeli başarılar getireceğine inanıyoruz.



2

İntralojistik Blog Açıldı

İntralojistik / iç lojistik sektöründeki öncü konumunun gereği olarak eğitime yüksek öncelik veren STILL ARSER sektörde yer alan ya da ilgi duyan kişilerin takip ederek ilgili konularda bilgi sahibi olabileceği yeni bir blog projesini hayata geçirdi. Instagram profili olarak tasarlanan İntralojistik Blog @intralojistikcozumleri hesabında iç lojistik, otomasyon, depo yönetimi, verimlilik ve mobilite konularında içerikler yayınlıyor.



STILL ARSER, Yeni Kompakt Elektrikli Forklift Serisi RCE 15-20'yi Piyasaya Sundu: Hızlı Teslimat, Uygun Fiyat ve Kolay Kullanım ile Fark Yaratıyor.

STILL ARSER, Ekim 2024 itibarıyla Classic Line ailesinin en yeni üyesi olan; 1,5 ton, 1,6 ton ve 2,0 ton kapasitelerinde üç ve dört tekerlekli modelleriyle öne çıkan RCE 15-20 kompakt elektrikli forklift serisini Türkiye genelindeki bayilerinde satışa sundu.

STILL, orta düzey kaldırma ve taşıma işleri bulunan şirketler için "Classic Line" serisine kompakt RCE 15-20 elektrikli forklift modelini ekliyor. Kompakt boyutları ve yüksek manevra kabiliyeti ile RCE 15-20 forkliftler pratik işletim konseptleri, sağlam ve düşük bakım gerektiren tasarımıyla dikkat çekiyor. Ayrıca, yüksek güvenlik ve servis standartlarına sahip bu modeller, işletmelerin ihtiyaçlarına hızlıca cevap verebilecek şekilde tasarlandı. Standart bileşenler ve önceden yapılandırılmış araç stokları sayesinde RCE forkliftler kısa sürede temin edilebiliyor.

Hamburg merkezli iç lojistik uzmanı STILL, geçtiğimiz yıl "Classic Line" serisini piyasaya sürdüğünden beri güvenilir, hızlı temin edilebilen ve pratik forkliftlere olan talep artma eğilimini sürdürüyor. Daha fazla küçük ve orta ölçekli şirket, temel işlemlere odaklanan kompakt elektrikli forkliftleri tercih ediyor; nadir kullanımda bile yüksek kalite, güvenlik ve en iyi hizmete büyük değer veriyorlar. RCE 15-20 serisi ile STILL, hedef grup arasında özellikle yüksek talep gören 1,5 ila 2,0 ton sınıfını "Classic Line" yelpazesine ekliyor.



STILL, böylece müşterilerinin bireysel gereksinimlerine en uygun çözümü bulmalarını daha da kolaylaştırıyor ve müşteri ihtiyaçlarına uygun ürünler geliştirme felsefesini bir kez daha teyit ediyor.

Dar Alanlara Mükemmel Uyum Sağlıyor

RCE 25-35'in 'küçük kardeşi' olan RCE 15-20 daha kompakt, manevra kabiliyeti yüksek ve özellikle alanın kısıtlı olduğu yerlerde daha iyi performans gösteriyor. İster yapı marketlerde ister atölyede ister ticari alanda; üç tekerlekli ve dört tekerlekli forkliftler, manevra yapmak için etkileyici derecede az alan gerektiriyor ve sadece 112 cm genişliği ile en dar kapılardan ve geçitlerden bile geçebiliyor. Zamanın önemli olduğu durumlarda da RCE 15-20 serisine güvenebilirsiniz. Forkliftler, standart olarak güçlü lityum iyon aküler ile donatılmıştır. Bu aküler, maksimum araç kullanılabilirliği ve esneklik için yandan hızlı şarj erişimi aracılığıyla kolayca şarj edilebiliyor.

Pratik İşletim Konsepti ve Yüksek Güvenlik Standartları ile Hızlıca Kullanıma Hazır Hale Geliyor

Özellikle forkliftin nadir kullanıldığı durumlarda, pratik olarak tasarlanmış operatör istasyonu ve kullanıcı dostu işletim konsepti büyük bir avantaj sağlıyor. RCE serisi forkliftler, tüm kontrollerin kolayca erişilebilir olduğu 4,3 inç renkli ekranı ile kullanım kolaylığı sağlıyor ve geniş pencereleri sayesinde,

mükemmel bir görüş açısı sunuyor. Çok kollu hidrolik kontrol sistemi, hassas yük taşıma ve duyarlı kontrolü, henüz deneyimi az olan operatörler için bile çok kolay hale geliyor.

RCE serisi, kalite, güvenlik ve hizmet standartlarında hiçbir ödün vermiyor. Dayanıklı, yüksek kaliteli parçalar, düşük bakım gerektiren bileşenler, geniş güvenlik seçenekleri ve alışılmış mükemmel STILL hizmeti, maksimum güvenlik ve kullanılabilirlik sağlıyor.

Önceden Monte Edilmiş Ekipman Seçenekleri Sayesinde Kısa Teslimat Süreleri

Cazip fiyatın yanı sıra küçük ve orta ölçekli şirketler için kolay erişilebilirlik ve hızlı teslimat, önemli satın alma kriterleridir. Uzun yıllara dayanan müşteri odaklı çalışmaları sayesinde STILL, hedef kitesinin en yaygın gereksinimlerini ve ekipman kriterlerini net bir şekilde anlıyor ve bunları çeşitli "Best Fit" paketlerinde önceden yapılandırıyor. Alıcılar birçok seçenek arasından seçim yaparak, istedikleri forklifti kısa bir süre içinde temin edebiliyorlar. Geniş müşteri ihtiyaçlarını karşılayan akıllı bir çözüm olarak RCE 15-20, fiyat açısından da cazip bir seçenek.

Daha karmaşık gereksinimleri olan müşteriler için ise STILL'in "Xcellence Line" serisi, yenilikçi teknolojiler, mükemmel verimlilik ve özelleştirilebilir çözümler sunuyor.



1



2



3





1

Suzuki Dünya Triatlonu Hamburg 2024: STILL Parkur İçinde ve Dışında Etkileyici

STILL, bu yıl triatlonun en büyük katılımcı şirket ekibi olarak sahne aldı ve katılımcılar ile seyircilere unutulmaz bir deneyim yaşattı. 50'den fazla sporcu, 11 forklift ve 60 yardımcı ile dev bir ekip olarak katılım sağladı. Triatlonun resmi lojistik ortağı olarak STILL, kurulum ve söküm işlemlerine destek sağladı, bariyer olarak araçlar temin etti ve kendi içecek istasyonu ile tüm sporcuların enerji seviyelerini zirvede tuttu. Gerçek bir takım ruhu ve muazzam bir enerji ile STILL, bu yıl triatlonda fark yaratmayı başardı.

2

"Smart Fox" 2024 Ödülleri: STILL Hamburg İş Güvenliği Konusunda Dört Ödül Aldı

İş güvenliği ve çalışanların korunması, Hamburg'un köklü şirketi STILL için en önemli önceliklerdir ve uzun yıllardır kurumsal kültürünün ayrılmaz bir parçasıdır. İntralojistik uzmanı STILL, bu alandaki kararlılığı nedeniyle BGHM tarafından dört ödülle onurlandırıldı. Culture of Prevention ödülüne ek olarak, şirketin Hamburg'daki ana tesisinde iş güvenliğini artırmaya yönelik üç özel proje Smart Fox ve BGHM'nin Safety Award ile ödüllendirildi.



3

STILL'de 87 Yeni Stajyer ve Öğrenci

STILL, Hamburg'daki merkez ofisinde ve Almanya genelindeki yedi ana şubesinde 87 yeni stajyer ve öğrenciyi karşılıyor. Bu stajyerler, altı meslek eğitimi ve beş çift yönlü eğitim programında yer alacaklar. Profesyonel eğitimlerinin yanı sıra kişisel beceriler geliştirme fırsatı bulacaklar; bu beceriler arasında öz sorumluluk, takım çalışması, ağı kurma, sunum ve iletişim becerileri yer alıyor.

A Sınıfı Bayi Olmaya Devam Etmek İstiyoruz

ALİ NANE

TRIO FORKLİFT KURUCUSU VE GENEL MÜDÜRÜ

“STILL markasının Bursa bölgedeki yetkili servisi, kiralama servisi, satış yapabilen bir yetkili bayisi olarak Trio Forklift satış, servis ve kiralama alanlarında geniş bir operasyon yürütüyor. Gelecekte kiralama alanında büyüme, satışta istikrarı koruma ve A sınıfı bayiliği devam ettirme hedeflerimiz bulunuyor.”

Trio Forklift kimdir, ne zaman kuruldu? STILL ARSER bayisi olma süreciniz ve iş birliğiniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

2001 yılında şirkette teknisyen olarak başlamıştım ve daha sonra STILL ARSER'de bölge yöneticisi olarak çalıştım. Bir hayaller silsilesiydi hedef noktası kendi işini kurabilmek olan. 1 Temmuz 2016'da Trio Forklift olarak resmi STILL bayisi olduk. Bayilik sistemini ve araçları çok iyi tanıyor olmamız önemli bir avantajdı. Beş bayinin olduğu zor bir bölgedeydik ve başlangıçta satış odaklı çalışarak, 8 yıl içinde hedeflerimizi 20'den 200'ün üzerine çıkardık. Amacımız Trio'yu bir marka haline getirmektir ve bu konuda epey yol aldığımızı düşünüyorum. Hem bölgemizde hem de ülkemizde bilinen bir marka artık Trio.

Trio'da ağırlıklı olarak yetkili servis kapsamında müşteriye hizmet veriyoruz. Marka değerini yüksek tutuyor, burasını bir tamirhane ya da bir forklift tamir bakım atölyesi olarak görmüyoruz.



Bu değerlere ulaşabilmiş olmamız gurur verici. Müşteri kaybetmiyor, aksine sürekli müşteri kazanıyoruz, yeni müşteriler ekliyoruz. Biz kendimizi ekibimizle, arkadaşlarımızla, çevremizdeki müşterilerle hep STILL markasının Bursa bölgedeki yetkili servisi, kiralama servisi, satış yapabilen bir yetkili bayisi olarak gördük. Şu anda satış, servis ve kiralama alanlarında geniş bir operasyon yürütüyoruz ve Trio Forklift'i bölgesel ve ulusal çapta tanınan bir marka haline getirdik. Gelecekte kiralama alanında büyüme, satışta istikrarı koruma ve bayiliği devam ettirme hedeflerimiz bulunuyor.

“

Kurulduğumuz günden bu yana personel sayımızda hiçbir düşüş olmadı. En büyük özelliğimiz okul gibi, personelimizi kendimiz yetiştiriyor olmamız.

”

Bayi ölçme ve değerlendirme sürecinden geçtiniz ve Trio Forklift A sınıfı bayi olarak değer gördü. Bu başarıya nasıl ulaştınız ve hedeflerinizi tutturmanızda hangi yaklaşımlar, stratejiler etkili oldu?

Evet, bayii değerlendirme sürecinden geçtik ve bizim için çok iyi oldu. Yıllardır bayi toplantılarında irili ufaklı ödüller alıyorduk. Aldığımız ödüller içinde yedek parça satış cirosu, sıfır araç satış hedefi gibi ödülllerimiz var. Bunlarla kendimizi bir yere koyuyorduk ama bayiler arasında bir sınıflandırma olmadığı için tam olarak notumuzu da bilmiyorduk. Bu süreçte büyümemiz adına STILL ARSER'in desteği çok önemliydi ama STILL ARSER'den destek alabilmek için bizim de bir katkıda bulunmamız gerekiyordu. Buna kazan-kazan ilkesi diyoruz. Bu anlamda sıfır araç satış, yedek parça, personel hedeflerinin tutturulması gerekiyordu. Pazardaki STILL ARSER'in ve Trio'nun marka yüzünün artırılması bu anlamda önemliydi. Biz de bu değerlendirmelerden başarılı çıkarak notumuzu aldık, çok mutluyuz. A sınıfı bayi olmaya devam etmek istiyoruz. Yani başarımızın en büyük nedenlerinden bir tanesi de pazarlama,

yani bir ürün satılacaksa pazarda bunun iyi reklamını yapmanız gerek. Biz satış servisi atölyemizi kurduktan 3 ay sonra İzmir Yolu üzerinde bir showroom açtık. Çok bütçemiz olmadığı halde büyük reklamlar yaptık ve marka değerimizi arttırdık. Bölgemiz açısından STILL'in marka değerine de katkı sağlıyor. STILL markası mesela şu an bizim bulunduğumuz bölgede lider, açık ara diğer markaların üzerinde iyi bir pazar payı var diyebiliriz. Her geçen gün de artıyor.

Bursa'da ya da bölgenizde Trio Forklift olarak müşterilerinize sunduğunuz en önemli avantaj nedir? Sektördeki farkınızı nasıl tanımlıyorsunuz?

Şimdi gerçekten bunu gururla söylüyoruz: Biz sözümüzün arkasındayız. Bu zamana kadar verilmiş hiçbir sözün gerisine dönmedik. Çok iddialı olacak ama beyaz eşya sektörlerinden birinin kurucusunun söylediği gibi güven kaybetmektense para kaybetmeyi tercih ederiz. Biz bu mantıkla çalıştık. Müşteri memnuniyetine çok değer veriyoruz. Biliyorsunuz müşteri geri bildirimleri ve memnuniyeti hepimiz için büyük önem arz ediyor.



Burada büyük bir aileyiz, ekibimiz 20 kişiyi geçti. Müşteri memnun olmazsa satış yapamazsınız. Hatta bizim kendi içimizde kendimizi denetleyemediğimiz durumlarda, merkez tarafından yani STILL ve ARKAS tarafından da denetlendiğimizi görüyoruz. Ve güzel geri bildirimler alıyoruz. Bu denetlemeler de bizim bayi puanımızı olumlu anlamda etkiledi. Böyle analiz edildiğine dostluk arkadaşlıklar yerini gerçeklere bırakıyor. Sonucunda başarılı olmamız bizim için çok değerli.

Gelecek için hedefleriniz nedir?

Gelecek için güzel planlarımız var. İlk planımız ekibimizi tamamlamak. 1-2 arkadaş daha katacağız ekibe. Bu da bizi tam istediğimiz yere getirecek. Eğitim çok önemli ve eğitime devam ediyoruz. En iyi eğitimi alırsak müşteriye en iyi nasıl hizmet verebiliriz ona daha çok hâkim oluruz. İyi bir showroom yapmayı düşünüyoruz. Tabii ülkenin konjonktürü de buna etki edecektir. Atölye yatırımımız olacak.

TRIO OLARAK STILL ARSER'E EN ÇOK EĞİTİME PERSONEL YOLLAYAN BAYİLERDEN BİRİYİZ

İnsan Kaynakları açısından baktığımızda sektörümüzde özellikle teknisyen tarafında personel tutmak çok zor. Yetiştiriyorlar ve başka firmalara geçebiliyorlar. Sizin bu anlamda özel bir stratejiniz, tutumunuz var mıdır?

Kurulduğumuz günden bu yana personel sayımızda hiçbir düşüş olmadı. En büyük özelliğimiz okul gibi, personelimizi kendimiz yetiştiriyor olmamız. Ben teknik kökenliyim, yıllarca STILL ARSER'de çalıştım, eğitmen oldum. Makineyi ciğerine kadar biliyorum. Ekip arkadaşlarımı az biliyor çok biliyor diye hiçbir zaman için kıyaslamıyorum. Hepsi benim için değerli. Hepsi benim için bir kardeş, bir arkadaş. Sürekli onlarla zaman geçiriyoruz. Ben günümün 1-2 saatini onlarla geçiriyorum, iniyorum, sohbet ediyorum, çay içiyorum, dertlerini tek tek dinliyorum.

Odama görüyorsunuz kapısı sürekli açık, herkes her ihtiyacı ile ilgili buraya gelebiliyor. Servis arabalarını sürekli değiştiriyoruz. Teknik donanımları sürekli sağlıyoruz. Trio olarak STILL ARSER'e en çok eğitime personel yollayan bayilerden biriyiz. Eğitimlerle onların da motivasyonları artıyor. Kendi güvenleri artıyor çünkü bilgilerini tazeliyorlar, bunlar çok önemli. Böyle imkânlar, böyle bir çalışma ortamı sağladığınızda kaçıp gitmiyorlar. Trio Forklift bir okul. Trio Forklift paylaşımcı bir okul. Bunu satış sonrası hizmetteki arkadaşlar da bilir. Diğer bölgelerden, illerden bayiler de bizim teknisyenimizi arayıp sorabilir. Yeri geliyor biz de onlara soruyoruz. Hep söylüyorum bizim bayrağımızı siz devam ettireceksiniz, siz dalgalandıracaksınız diye. Benden iyi yere gelerseniz ben gurur duyarım diyorum hatta. Daha önce beraber çalıştığım ve bayilikleri olmayan arkadaşlarım var. Onlara da destekler veriyoruz. Onlar da bizim partnerimiz oluyor ve bize hız katıyor. Böyle büyüyoruz aslında... Yani şöyle düşünün, STILL ARSER distribütör, Trio bir bayi, bayinin altında küçük damarlar var. Onlar da bize hız katıyor.



“

Turuncu benim için aşk, aile, dostluk, dürüstlük ve tabii ki iş güvenliği demek.

”

TRIO'NUN EN ÖNEMLİ FARKLARINDAN BİR TANESİ ÇEVREYE GÖSTERDİĞİ ÖNEMDİR

Sürdürülebilirlik kapsamında çevresel açıdan çevre dostu uygulama ya da enerji verimliliği gibi alanlarda attığınız adımlar var mı?

Aslında Trio'nun en önemli farklarından bir tanesi çevreye gösterdiği önemdir. Bizim 2014 yılında başlattığımız dizel araçlardan akülü araçlara geçiş akımı önemli bir çıkış noktasıdır. Biz STILL'in büyümesini öyle yakaladık. Bu bölgede yani Bursa, Balıkesir, Eskişehir bölgesindeki birçok müşteriyi bizzat ziyaret ederek, yakıtlı makinaların maliyetlerinin yüksek olduğunu, çevreye zararlar verdiğini ve akülüye dönersek büyük avantajlar sağlayacağımızı anlattık. Pazar payımızı bu yolla artırdık.

Mobilya sektörü ile yoğun çalışıyoruz. Bu sektörde çevreye duyarlılık çok önemli. Hatta bununla ilgili STILL merkezden, Almanya'dan da güzel

bir geri dönüş aldık. Onların kurumsal dergisi Orange'da çıkmıştı. Bu gelişmelerden dolayı duyarlılığımız da arttı. Yağ atıklarının çevreye verdiği zarar nedeniyle yakıtlı makineye servis vermiyoruz. Çünkü hitap ettiğimiz kitlenin servisi olmanın en büyük özelliği çevreye duyarlılık. Kendi atölyemizde akü tamiri zaten yapmıyoruz. Onu taşeron bir firmaya yaptırıyoruz. Amacımız teknisyenlerimizin ve atölyemizin gaz salınımlarından, asitten zarar görmelerini önlemek. Bu yüzden dizelli, benzinli makinelere bakım yapmıyoruz.

Çalıştığımız firmaların % 90'ı Türkiye'nin ilk 500 firması içerisinde yer alıyor. Bunlar çevreye ve iş güvenliği konularına çok duyarlılar. Teknisyenlerimiz düzenli olarak iş güvenliği eğitimleri alıyorlar. Müşterimiz kendi sahalarının da kirlenmesini istemiyor. Bu yüzden bu konularda hassas davranıyoruz. Yapılması gereken ağır işleri atölyeye çekip orada çözmeye çalışıyoruz.

Biliyorsunuz ki artık yağların bertaraf edilmesi, asitlerin geri dönüşümleri gibi süreçler hakkında belgeleme yapmak zorundayız. Örnek veriyorum; müşterimizden aldığımız atık yağların nereye atıldığı sorgulanıyor, bunları raporluyoruz. Aldığımız iade akünün nereye gittiğine dair bilgiyi, faturasına kadar açıklıyor, bilgilendiriyoruz. Çünkü bunlar müşterilerimizin bizimle çalışma kriterleridir.

TURUNCU BENİM İÇİN AŞK, AİLE, DOSTLUK, DÜRÜSTLÜK VE TABİİ Kİ İŞ GÜVENLİĞİ DEMEK

Son bir soru ekliyorum: STILL ARSER'li olmak... Siz gerisini tamamlayın.

STILL ARSER'li olmak... Aşk. Turuncu bir başka. Ailemden biri gibi. Personellerimiz için de böyle... Hepsi çok uzun zamandır STILL'in içerisinde.

Örneğin personelimizin bir kısmı başka bir markaya elini dahi sürmemiştii. Çünkü çocuğumuz gibi işimizi de özenle büyütmeye devam ediyoruz.

İnanın hayalimizde hiçbir zaman için buralara gelmek yoktu, sadece işimizi yapmak vardı ve yıllar sonra şunu öğrendim: İşimizi yaparsak kazanç arkadan geliyor. Sadece işimize odaklanıp işimizi yaptık. Ve büyüdük. Büyümeye devam ediyoruz.

Ben yıllarca bayi yöneticiliği yaparken bu işi öğrendiğimi sonra fark ettim. Çek nedir senet nedir bilmezken o mücadelenin içerisinde her şeyi öğreniliyor. Büyüme de böyle hızlı bir şekilde geliyor ama söylediğim çok önemli bir şey var: Dürüst olun kendinize, bana ve müşteriye. Aracı mı çarptınız, müşterinin makinesini mi yaktınız, bunlar olabilir ama sizin canınıza bir şey gelmesin. Çünkü bir makine, iki makine Trio karşılayabilir ama Ahmet'in Mehmet'in kolunu, bacağını karşılayamaz. Ben ailenize gidip anlatamam size zarar geldiğini. Bu nedenle: İş güvenliği, iş güvenliği, iş güvenliği. Canınız en değerlisi. Çünkü burada araçları ne kadar korusak da sonuçta yangın olur gider, bir şey olur gider, başa döneriz ve hiç gocunmayız. Kaldığımız yerden devam ederiz, giyer tulumu çalışırız ama personelin sağlığıyla ilgili ailelerine ne söyleyebiliriz. Yani para pul o zaman, hiçbir anlamı kalmaz.

Turuncu benim için aşk, aile, dostluk, dürüstlük ve tabii ki iş güvenliği demek.

Recep Özer:

“STILL ARSER çatısı altında aile ortamı içinde çalıştığımızı düşünüyorum.”

STILL ARSER sorumluluk alan, kendini geliştiren teknisyen arkadaşlarımıza güven duygusu içinde fırsatlar sunan bir şirket.



STILL ARSER ailesinin en kıdemli üyelerinden kıymetli Recep Özer, namıdiğer Recep ustanın 23 yıllık hikayesini, aidiyet anlayışını, mesleğine duyduğu saygı ve gelişim motivasyonunu bu özel röportajdan okuyabilir, hissedebilirsiniz. İK Direktörümüz Gamze Sarı sordu, Recep usta anlattı.

Gamze Sarı: Uzun yıllardır STILL markası altında ve STILL ARSER ailesinde bizimle berabersin. Şirketimize çok ciddi değerler kattın. O yüzden bugün seni yakından tanımak istiyoruz. Lütfen bize biraz kendinden bahseder misin?

Recep Özer: 1971 İstanbul doğumluyum. İlk ve ortaokulu İstanbul'da

okuduktan sonra meslek lisesi elektronik bölümünden mezun oldum.

Çeşitli işlerde çalıştıktan sonra askerlik hizmetimi yaptım ve forklift sektörüne 1995 yılının sonunda girdim. 2001 yılında da STILL ARSER ailesine katılarak çalışma hayatıma başladım.

Gamze Sarı: Yani tam 23 yıldır bizimle berabersin. STILL ARSER yolculuğun nasıl geçti? 2001'den bu zamana kadar neler yaşadın?

Recep Özer: 2001 yılında Dudullu Sanayi Sitesi'nde açılan ilk atölyemizde servis teknisyeni olarak müşterilerimize hizmet vermeye başladım. 2004 yılına kadar, 3 sene civarı bu görevdeydim. 2004 yılında otomotiv sektöründe faaliyet gösteren köklü bir firmanın ihalesini almamızla birlikte Gölcük'e taşındım. Burada fabrika içerisinde proje formeni olarak çalışmaya başladım. Zamanla ekibimiz büyüdü. Bu görevde 6 sene çalıştım. Daha sonra 2010 yılında tekrar İstanbul'a döndüm.



2010 yılından 2017 yılına kadar teknik destek elemanı olarak müşterilerimize ve sonradan oluşan bayi ağımıza destek verdim. Bu süreçte yoğun eğitimlerim oldu. 4 ya da 5 kez eğitim için yurt dışına çıktım. Eğitim dışında yerinde hizmet vermek için iş icabı farklı ülkelere de çıktım. Özbekistan, Azerbaycan, Cezayir, İran, Irak gibi ülkelerde, müşterimizin bulunduğu lokasyonlarda, onlara teknik hizmet olarak katkıda bulundum. 2010 yılından 2017 yılına kadar bu şekilde geçti.

Sonra 2017-2018 arasında tekrar Gölcük'e taşındım. Gölcük Dış Atölyemiz açıldıktan sonra burada atölye sorumlusu olarak diğer arkadaşlarımızla beraber bölgedeki firmalara destek ve hizmet vermeye devam ettim. Ve şu anda da aynı şekilde görevime devam ediyorum.

Gamze Sarı: Sizi en çok geliştiren, zorlayan ve üstesinden geldiğin şey neydi? Biraz bunları da paylaşabilir misin?

Recep Özer: Hem yurt dışı hem de yurt içinde gerekli teorik ve pratik eğitimleri almamızın gelişimimizde çok büyük faydası oldu. Ayrıca kendim de makine üzerinde, ekipmanlar üzerinde bu aldığım eğitimlerin ışığında çalışmamız, deneyimler yaşamamız bu süreçte, yerine göre takım arkadaşlarımızla, iş arkadaşlarımızla bilgilerimizi paylaşarak sorunlara çözüm bulmaya çalışmamızın bizleri geliştirdiğini düşünüyorum. Normalde tabii işin gereği belli zorlukları var. Normal, klasik zorluklar. Yaptığınız işin sonuca bağlanması bazen geç oluyor, bazen erken oluyor.

Kendim de mümkün olduğu kadar araştırmacı, sorgulayıcı davranarak gelişimimi daha da ilerletmeye çalıştım. Bazen acil müdahale edilmesi veya hızlı olunması gereken anlar oluyor. Örneğin müşterilerimizin kriz anında 7-24 onların sorunlarını çözmek için müdahale edebiliyor ve onlara destek veriyoruz.

“

Benim genç teknisyenlere tavsiyem; işlerini severek yapmaları, sorgulayıcı, araştırmacı, çalışkan olmaları ve işlerinde aidiyet duygusu içinde çalışmalarını.

”



sorumluluk alan, kendini geliştiren teknisyen arkadaşlarımıza güven duygusu içinde fırsatlar sunan bir şirket. Onlara kariyer basamaklarında kendilerini geliştirip sorumluluk aldıkları zaman kendilerinin de yükselme, kariyer basamaklarına çıkma şansları var.

Bunlar da STILL ARSER'in büyüklüğünü gösteren bir faktör diye düşünüyorum.

Gamze Sarı: Bizim seninle birlikte de çok mesai harcadığımız ve hayata geçirdiğimiz bir teknisyen gelişim projemiz var. Genç teknisyenlerimize liderlik, abilik yapıyorsun. Gençleri yetiştiriyor, geliştiriyor olmak ne hissettiriyor?

Recep Özer: Elbette bu beni mutlu ediyor. Onlarda bir gelişim görmek, onların yükselmesini görmek, kendilerini geliştirmesi, önceki geldikleri duruma göre sorun çözen, müşteriye gidip kendini geliştirmiş teknisyenler olmaları ve benim de bu gelişimde katkı olması mutluluk ve gurur veriyor.

İlk zamanlarda yani mesleğin ilk zamanlarında biraz zorluklar yaşadım çünkü önemli bir işletmede bir makinenin aksaması, üretimde olumsuz etkiler yapabilir. Onun için en kısa zamanda müdahale edip müşterimizin sorunlarını gidermekle yükümlüyüz. Dolayısıyla ben daha gençken belki bir baskı yaratıyordu. Ama tecrübelendikçe bunu daha iyi yönetmeye başladığımızı düşünüyorum. O zorlukları da aştık, aşıyoruz.

Genç arkadaşlara da bunları aşıyoruz diyebilirim.

Gamze Sarı: Eğitimin önemi ve tecrübe edinmek. Bütün bunları sentezlediğimizde gelişimi sürekli kılmak için ve ustalaşmak için genç teknisyen arkadaşlarımıza ne tavsiye edersin?

Recep Özer: Aldığımız eğitimleri genç teknisyen arkadaşlara aktarıyoruz. Onlar da eğitimlere zaten zaman zaman katılıyorlar. Benim genç teknisyenlere tavsiyem; işlerini severek yapmaları, sorgulayıcı, araştırmacı, çalışkan olmaları ve işlerinde aidiyet duygusu içinde çalışmaları. Bu şekilde hareket ettikleri, sabırlı oldukları sürece ileride istedikleri kariyeri, sorumlulukları alacaklarına inanıyorum.

AİDIYET BENDE BİR AİLEYİ İFADE EDİYOR. ASLINDA İŞİN ÖZÜ BUDUR

Gamze Sarı: Aidiyet deyince bunun en güzel örneği sensin. 23 yıl, çok ciddi bir mesai, sadakat ve bağlılık göstergesi. Burada hakikaten aidiyet deyince senin için ne anlam ifade ediyor bu 23 yıl?

Recep Özer: Aidiyet bende bir aileyi ifade ediyor. Aslında işin özü budur. Burada yani STILL ARSER çatısı altında bütün çalışma arkadaşlarımızla aile ortamı içinde çalıştığımızı düşünüyorum. Zorluklarda paylaşımlarımız oluyor, zorlukları hafifletiyoruz. Yerine göre beraber mutlu oluyoruz, yerine göre beraber strese giriyoruz. Aile ortamı içinde olduğumuz zaman her türlü duyguyu paylaşabiliyoruz. Bunlar beni buraya bağlı kıldı diyebilirim.

Gamze Sarı: STILL ARSER ailesinin önemli bir üyesisin. Her bir takım arkadaşımız gibi sen de bizim için çok kıymetlisin. En çok ne motive etti seni bu 23 yılda?

Recep Özer: STILL ARSER büyük ve kurumsal bir firma. Dünya çapında bir marka. Böyle büyük bir markanın parçası olmak da gurur verici ve motive edici Diğer önemli bir nokta STILL ARSER

STILL'İN EN GÜÇLÜ ÖZELLİĞİ KALİTESİDİR

Gamze Sarı: Forklift sektöründesin ve STILL markasını da 23 yıldır gayet başarılı bir şekilde, gururla temsil ediyorsun. STILL'i diğer markalardan ayıran, sence en güçlü özelliği nedir?

Recep Özer: En güçlü özelliği kalitesidir. Diğer yandan ürün çeşitliliği... Müşterilerimizin her türlü ihtiyacını karşılayacak ürün çeşitliğine sahip. Bence bunlar STILL'i üst düzey bir marka yapıyor.

Gamze Sarı: Evet, hepimizin odağında müşterilerimiz var. Senin açımdan bakıldığında, müşterinin memnuniyeti neden önemli?

Recep Özer: Müşteri memnuniyetimiz öncelikle mevcut müşterilerimizin devamlılığını sağlamak, onlarla uzun yıllar çalışmaya devam etmek, ayrıca yeni kazanacağımız, yeni oluşacak müşterilerimize de çok iyi bir referans için çok önemlidir. Çünkü müşteri memnuniyeti bizim diğer müşterilerimiz için referans olarak daha büyümemizi sağlayacaktır.

Gamze Sarı: Bu bilinçle yola çıkarak, şimdiye kadar bu 23 yılda hatırladığın, hakikaten müşteriden aldığın en kıymetli, en güzel geri bildirim neydi seni mutlu eden?

Recep Özer: Aslında belki bir tane değil, birçok anım var. En belirgin olanı kendimi geliştirip belli bir seviyeye geldikten sonra, Recep usta gelsin gibisinden talepler olması ve yöneticilerimin de, Recep usta şuraya seni istiyorlar, sen bir git bak demeleri... Bunlar bana mutluluk ve gurur veriyordu diyebilirim.

Gamze Sarı: Recep usta, son olarak biraz da eğlenceli bir soru sormak istiyorum. Turuncu dediğimde aklına ilk ne geliyor?

Recep Özer: Turuncu, bence STILL'in diğer adı, diğer yüzü yani... Mesela televizyonda bir sanayi kuruluşunun reklamı, tanıtımı yapılırken arka planda görüyorsunuz, makina geçiyor. İşte orada! Rengini görüyorsunuz. Bir arkadaşın, işte sevdiğin bir akraban geçiyormuş gibi oluyor. Bu şekilde duygular veriyorlar.

Gamze Sarı: Son olarak ne söylemek istersin bize?

Recep Özer: Öncelikle bana bu fırsatı verdiğiniz için teşekkür ediyorum. Sizin de dediğiniz gibi arkadaşlara örnek olmasını, bir rehber olmasını dilerim, faydalanmalarını umut ederim.

Gamze Sarı: Çok teşekkür ederiz. Ağzına sağlık. Birlikte nice 23 yıllar yaşamak dileğiyle diyelim.

Recep Özer: İnşallah. Teşekkürler.

“

Mesela televizyonda bir sanayi kuruluşunun reklamı, tanıtımı yapılırken arka planda görüyorsunuz, makina geçiyor. İşte orada! Rengini görüyorsunuz. Bir arkadaşın, sevdiğin bir akraban geçiyormuş gibi oluyor.

”



STILL ARSER AİLEMİZ

STILL ARSER AİLEMİZ bölümünde ailemizin yeni üyelerine hoş geldin diyor, çalışanlarımızın mutlu haberlerini paylaşıyoruz. İşte yenidoğan miniklerimizin ailelerinden duygusal paylaşımlar....

HAYRULLAH KUM
Akü Değişim Personeli

Asel Lina

05.08.2024

NURİYE KAÇMAZOĞLU
Lojistik Uzman Yardımcısı

Elif

23.07.2024

ALİ ÇORUM
Key Account Satış Sorumlusu

Berkay

26.09.2024

ERSİN BEKREK
Depo Yönetimi Memuru

Eymen

05.08.2024

Oğluma kavuştuğumda hayatımın anlamının bir anda değiştiğini hissettim. Her anında, her macerasında onunla birlikte olmak, onun mutluluğu için mücadele etmek istiyorum. Umarım hayat tüm güzellikleri sana gösterir oğlum :)

Evlat; gözlerine baktığınzda içinizi eriten şeyin adıdır.

HAMDİ ATABEY
Atölye Teknisyeni

Hamza

19.09.2024

SERBEST KÖŞE

Ben sana gitmek kelimesinin fiil olduğunu öğretmeyeceğim.
Ben senden öyle bir gideceğim ki
Her solukta bu gidişin yankısını duyacaksın.
Gitmek her kelimededen daha derin bir anlam taşıyacak
Sen, bu anlamı yalnızca yüreğinde hissedeceksin.

Ben sana gitmek kelimesinin fiil olduğunu öğretmeyeceğim.
Ben senden öyle bir gideceğim ki
Yıldızların en parlağında bile, gölgemi göreceksin.
Zamanın en sessizinde bile, yokluğumun yankısını duyacaksın.
Ben senden öyle bir gideceğim ki
Her dilde gitmenin ne olduğunu anlayacaksın!

Deniz Güneş

STILL ARSER Finansman Uzman Yardımcısı


STILL
ARSER

KURUMSAL BÜLTEN

TURUNCU
Gündem


STILL
ARSER