

# TURUNCU

## Gündem

STILL ARSER KURUMSAL BÜLTENİ / SAYI 4

4.

### STILL ARSER MÜŞTERİ GÜNLERİ 2024 ÇERKEZKÖY OPERASYON MERKEZİNDE GERÇEKLEŞTİ

STILL ARSER Müşteri Günleri, bilgi ve deneyimin paylaşılmasının yanı sıra keyifli anlarla hafızalarda yer eden bir buluşma oldu.

12.

### İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ İSMAİL ÜNDAN İLE STILL ARSER KARİYERİNİ KONUŞTUK

"Satış heyecan gerektirir."

16.

### MANLİFT KURUCUSU İSMAİL ÖZDEK İLE ÖZEL RÖPORTAJ

"A sınıfı bir bayi olarak kalite çitasını sürekli yükseltiyoruz."

**STILL**  
**ARSER**





**STILL**  
**ARSER**

# içindekiler

## 8 Etkinlik

Yeni Yıla Enerjik Bir Başlangıç!

## 10 Etkinlik

STILL ARSER,  
Robot Yatırımları Zirvesi'nde

## 2 Genel Müdürümüzden

STILL ARSER Genel Müdürü  
Turgut Kırış'tan Turuncu  
Gündem okuyucularına

## 12 Röportaj

İSMAİL ÜNDAN  
STILL ARSER İş Geliştirme Müdürü

## 4 Bizden Haberler

STILL ARSER  
Müşteri Günleri 2024

## 16 Röportaj

İSMAİL ÖZDEK  
MANLİFT Kurucusu

## 6 STILL'den Haberler

STILL, 75 Yıldır Elektrikli  
Mobiliteye Öncülük Ediyor

## 20 RCE 15-20

Nadir Kullanımda Bile  
Yüksek Performans



## Turgut Kırış

STILL ARSER GENEL MÜDÜRÜ

Değerli Çalışma Arkadaşlarım,

**2**024 yılını geride bırakırken, elde ettiğimiz başarıların ve büyüme yönünde attığımız önemli adımların gururunu hep birlikte yaşıyoruz. Hem şirketimiz hem de ekibimiz için unutulmaz ilklerle ve başarılarla dolu bir yıl geçirdik.

Bu yıl da her zaman olduğu gibi müşteri memnuniyetini ön planda tutarak tüm müşterilerimize ulaştık ve onların isteklerine kulak verdik. Müşterilerimizin çok büyük bölümünden olumlu geri bildirimler aldık. Elde ettiğimiz bu sonuç, hizmet kalitemizi sürekli yükseltme yönünde doğru yolda olduğumuzun bir göstergesidir.

2024 yılı eğitim ve insan kaynağı gelişiminde de çok önemli bir yıl oldu. Toplam 8.957 saatlik eğitim düzenledik; bu eğitimler, mavi ve

beyaz yaka ekiplerimizden bayi gelişim programlarına kadar geniş bir yelpazeyi kapsadı. Bu yıl ilk kez bayilerimizle gerçekleştirdiğimiz Değerler Çalıştayı ve geçen sene başladığımız Teknisyen Gelişim Programı şirketimiz için çok kıymetli kazanımlar sağladı. Bununla birlikte, "Young Talent" programı kapsamında yetenekli, genç arkadaşlarımızı ekibimize kattık.

Finansal başarılarımız da dikkat çekiciydi. STILL ARSER tarihinde ilk kez, yılı 100 milyon euronun üzerinde gelir ile tamamladı. Satış ve satış sonrası hizmet gelirlerinde hedeflerimizi aştık. İkinci el ve kısa dönem kiralama operasyonlarımızı ayrı bir yapı altına aldık ve bu alanda gelecekte daha büyük hedeflere odaklandık.

Ayrıca, 2024 yılında en heyecan verici projelerimizden biri olan Turuncu Gündem'i hayata geçirdik.

Bugün dördüncü sayısını okuduğunuz dergimizin sürekliliğini her sayısında gerçekleştirdiğimiz etkinlik ve yeniliklerimizle biz sağlayacağız.

2025 yılı bayilerimiz ile beraber daha büyük hedeflere ulaşma yılı olacak. Eğitim programlarımızı genişletmeyi, operasyonel süreçlerimizi daha verimli hale getirmeyi ve finansal büyümeyi sürdürülebilir kılmayı hedefliyoruz. STILL ARSER ailesi olarak yenilikçi projelerle müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam edeceğiz.

Bu başarıların ardında yatan emeğiniz ve özveriniz için her birinize tekrar teşekkür ediyorum. 2025 yılı birlikte daha büyük başarılarla imza atacağımız bir yıl olacak.

Hepinize sağlık, mutluluk ve başarı dolu yeni bir yıl diliyorum.

# editörlerden

## Sevgili Turuncu Gündem Okuyucuları,

2024 yılı, Turuncu Gündem için özel bir anlam taşıyor. Çünkü bu yıl, dergimizin "doğum yılı" olarak belleğimizde yerini aldı! Büyük bir heyecanla başladığımız bu yolculukta, şimdiden 4. sayımızı sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz. Her yeni sayımızda, STILL ARSER ailesinin büyüyen enerjisini ve başarılarını sizlere daha güçlü bir şekilde taşımaya çalışıyoruz.

Bu sayımız, sadece STILL dünyasından değil, aynı zamanda ailemizden yansıyan eşsiz güzelliklerle dolu. 2024'ün son çeyreğini kapsayan bu sayıda, STILL ARSER'in katıldığı etkinlikler, fuarlar ve başarı hikayeleri yer alıyor. Ayrıca ailemize katılan yeni üyelerle büyümenin heyecanını paylaşıırken, içimizden çıkan değerli şair ve yazarlarımızın kaleminden dökülen ilham verici yazılara da yer verdik. Her sayfa, sadece bir bilgi değil, aynı zamanda bu büyük ailenin sıcaklığını ve dinamizmini hissettiren bir iz bırakıyor.

2025 yılı yeniliklere kucak açacağımız bir yıl olacak. Ürün gamımızdan iş süreçlerimize, etkinliklerimizden iletişim kanallarımıza kadar pek çok yeni fikri ve gelişmeyi sizlerle buluşturmayı hedefliyoruz. Sürdürülebilir başarı ve müşteri memnuniyeti odağımızla, geleceğe daha güçlü bir adım atmaya hazırlanıyoruz.

Dergimizin hazırlanmasında emeği geçen herkese gönülden teşekkür ediyorum. STILL ARSER ailesinin her bireyinin katkılarıyla büyüyen bu platform, sizlerin destekleriyle daha da güçleniyor. Geri bildirimleriniz, önerileriniz ve bizlerle paylaştığınız güzel hikayeler, Turuncu Gündem'i şekillendiren en değerli unsurlar arasında.

Yeni yılın hepimize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesi dileğiyle, STILL ARSER ailesinin bir parçası olmaktan duyduğumuz gururu paylaşmak istiyorum. Bu yolda birlikte ilerlemek ve daha büyük hedeflere ulaşmak için heyecanla çalışmaya devam edeceğiz.

Sevgi ve saygılarımla,  
**Letibe Yeşim Uluç**

## 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:** Ocak 2025

**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 beyanını veren kişilere aittir.*



# 1

## STILL ARSER Müşteri Günleri 2024

20 Kasım'da Çerkezköy Operasyon Merkezimizde gerçekleşen STILL ARSER Müşteri Günleri, bilgi ve deneyimin paylaşılmasının yanı sıra keyifli anlarla hafızalarda yer eden bir buluşma oldu. STILL ARSER olarak intralojistik çözümlerimize dair yenilikleri katılımcılarımızla paylaştık ve modern altyapımızı tanıtmaya fırsatı bulduk. Forkliftlerle tasarlanan yaratıcı oyunlar, etkinliğin enerjisini yükseltti ve katılımcılarımıza süreçlerimizi daha yakından deneyimleme imkânı sundu. Bu özel gün, müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendiren ve geleceğe dair iş birliklerimizi pekiştiren önemli bir adım oldu.

# 2

## STILL ARSER Satış Sonrası Hizmetler Direktörü: Altuğ Karaman

STILL ARSER, yönetim kadrosunu güçlendirmeye devam ediyor. Otomotiv ve ağır ticari araç sektöründe 20 yıla yakın deneyime sahip olan Altuğ Karaman, Aralık 2024 itibarıyla STILL ARSER'in Satış Sonrası Hizmetler Direktörü olarak göreve başladı. Altuğ Karaman, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu ve aynı üniversitede Executive MBA programını tamamladı. 20 yıla yakın otomotiv ve ağır ticari araç sektöründeki değerli tecrübesi ile satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetini artıran birçok projeye liderlik etti. Servis ve bakım anlaşmaları geliştirmenin yanı sıra bayi ağlarını dönüştürerek operasyonel verimliliği artırdı ve dijital dönüşüm projeleriyle süreç yönetimini optimize etti. STILL ARSER'deki yeni görevinde, satış sonrası hizmetlerde müşteri memnuniyetini artırmayı ve şirketin operasyonel süreçlerini geliştirmeyi hedefleyen Karaman, deneyimi ve uzmanlığıyla ekibe değer katmaya hazırlanıyor.



# 3

## STILL ARSER'in Bayi Ağı Büyümeye Devam Ediyor

STILL ARSER, genişleyen bayi ağıyla hizmetlerini Türkiye'nin dört bir yanına ulaştırmaya devam ediyor. Yeni bayilerimizden Atakan Hidrolik, Adana, Mersin ve Karaman illerinde faaliyet gösterecek; Detay İstif ise İzmir, Manisa, Aydın, Uşak ve Afyon illerinde müşterilerimize ulaşarak hizmet kalitemizi güçlendirecek. STILL ARSER olarak, bayilerimizle birlikte intralojistik çözümlerimizi daha geniş bir coğrafyada sunmanın gururunu yaşıyoruz.

# 4

## STILL ARSER Blog Sayfası Yayında!

STILL ARSER olarak, internet sitemizde düzenli olarak güncellenecek blog sayfamızı hayata geçirdik. Blogumuzda, iç lojistik, otomasyon, depo yönetimi, verimlilik ve mobilite gibi sektörümüzün en önemli konularında faydalı ve ilham verici içerikler sunmayı amaçlıyoruz. STILL ARSER Blog, intralojistik dünyasındaki yenilikleri takip etmek ve iş süreçlerini geliştirmek isteyenler için bir bilgi kaynağı olmaya hazır!

# 1

## STILL, 75 Yıldır Elektrikli Mobiliteye Öncülük Ediyor

STILL, 1949 yılında kurucusu Hans Still'in EGS 1000 modelini tanıttığı günden bu yana elektrikli mobilite alanında öncü bir rol üstleniyor. Elektrikli forklift, fosil yakıtlara bağımlılığı yok ederek dönemin ihtiyaçlarına tam anlamıyla karşılık veren bir çözüm olarak geliştirilmiştir. Ve ilk elektrikli forkliftin geliştirilmesi aynı zamanda endüstriyel taşıma araçlarının geleceğini şekillendiren bir kilometre taşıdır.



STILL'in tarihinde kilometre taşları da şöyle: STILL 1960'ların ortalarında R 9 modelini tanıttı ve 1977'de, elektrikli forkliftlerin "VW Golf'ü" olarak adlandırılan R 50 serisini piyasaya sürdü. Bu araçlar, elektrikli mobilite alanında önemli bir yenilik olarak kabul edildi ve STILL'in sektördeki liderliğini pekiştirdi. 2019 yılında STILL, RX 60-25/35 modelini piyasaya sürdü ve bu modelle birlikte elektrikli forkliftlerin performansının, dizel araçları geride bırakmasını sağladı. Bu yenilikçi model, STILL'in enerji verimliliğini ve çevre dostu teknolojisini daha da ileriye taşıdı, aynı zamanda operasyonel süreçlerdeki verimliliği artırarak müşterilerine sürdürülebilir çözümler sundu.

Bugün STILL, Classic Line ve Excellence Line olmak üzere iki ana ürün serisi ile her büyüklükteki işletmeye hitap etmektedir. STILL, küçük ve orta ölçekli işletmelerden büyük ölçekli operasyonlara kadar geniş bir müşteri yelpazesi için elektrikli forkliftler sunmaktadır. STILL'in ürün serisi, her müşterinin özel ihtiyaçlarına uygun çözümler sağlayarak esneklik ve verimlilik sunmaktadır.

STILL'in 75 yıllık başarı hikâyesi, şirketin esneklik, müşteri odaklılık ve sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda her müşteri için özel çözümler geliştirme misyonunu yansıtmaktadır. Bu süre zarfında STILL, elektrikli mobiliteye olan bağlılığını her geçen yıl daha da güçlendirerek, endüstriyel taşıma sektöründe devrim niteliğinde çözümler sunmaya devam etmektedir.



# 2

## STILL, Sürdürülebilirlikte Son Verilerini Yayınladı

STILL, 2023 yılı için sürdürülebilirlik performansını ölçen güncellenmiş verileri yayınladı. Bu rapor, şirketin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma yolunda kaydettiği ilerlemeyi ve anahtar performans göstergelerini kapsamlı bir şekilde sunuyor. STILL, 2021'den itibaren sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda belirlediği temel verileri düzenli olarak güncelleyerek, şeffaflık ve hesap verebilirlik sağlıyor.

STILL ayrıca, sürdürülebilirlik hedeflerini daha da somutlaştırmak için yeni bir girişim başlattı. Şirket, her EcoVadis puan kartı yayımlandığında, biyolojik çeşitliliği artırmaya ve küresel karbon emisyonlarını azaltmaya katkıda bulunmak amacıyla bir ağaç dikmeyi taahhüt etti. Bu girişim, STILL'in çevreye duyarlı yaklaşımını ve doğayı koruma misyonunu vurgulayan bir adım olarak dikkat çekiyor. Bu yıl yapılan yeni düzenlemeler ve uygulamalarla STILL, çevre dostu çözümlerini daha da genişletmeyi ve sürdürülebilirlik konusunda sektördeki liderliğini pekiştirmeyi hedefliyor. EcoVadis'ten alınan platin statüsü, şirketin sosyal ve çevresel sorumlulukları yerine getirme noktasındaki kararlılığını bir kez daha kanıtladı.



# 3

## STILL Müşteri Günleri 2024: Hamburg'da Bir Başarı Hikayesi

STILL'in intralojistikteki öncülüğünü bir kez daha gözler önüne seren STILL Müşteri Günleri 2024, Hamburg'daki STILL Arena'da büyük bir coşkuyla gerçekleştirildi. Yüzlerce konunun katılımıyla düzenlenen etkinlik, yenilikçi ürün ve çözümlerin tanıtıldığı unutulmaz bir platform oldu.

Etkinliğin en dikkat çekici bölümü, yeni ürünlerin ve ileri otomasyon çözümlerinin sunumu oldu. Ziyaretçiler, akıllı otomasyon ve artan verimlilik gibi geleceğin lojistik dünyasını şekillendirecek konularda detaylı bilgi edinme fırsatı yakaladı. STILL'in yenilikçi yaklaşımı, katılımcılar arasında büyük ilgi uyandırdı.

Deneyim ve hızlı bilgi paylaşımı alanları ile zenginleştirilen etkinlik, farklı tema adalarında ziyaretçilere STILL portföyünü yakından tanıma ve STILL ekibi ile birebir fikir alışverişini yapma imkanı sundu.



# ELECTRIFYING!



hız, ergonomi, güvenlik.  
**STILL RX ailesi.**

**STILL**  
**ARSER**



İzmir



Sancaktepe



Çerkezköy



Sancaktepe



Çerkezköy



Gölcük

## Yeni Yıla Enerjik Bir Başlangıç!

Yeni yıl, yeni umutlar ve yeni hedeflerle dolu... STILL ARSER olarak, tüm lokasyonlarımızda gerçekleştirdiğimiz yılbaşı partileriyle bu heyecanı hep birlikte yaşadık. Renkli dekorasyonlar, keyifli sohbetler ve birlikte atılan kahkahalar, aile olmanın ne kadar özel olduğunu bir kez daha hissettirdi.

Yılbaşı partilerimiz, sadece bir kutlama değil; aynı zamanda birlikteliğimizi pekiştiren, yeni başlangıçlara enerji katan bir buluşmaydı. STILL ARSER ailesi, 2025'e güçlü bir takım ruhu ve yüksek motivasyonla hazır!

1



## Turuncu Festival 4. Kez Düzenlendi

# 2

Turuncu Festival'in 4'üncüsü, STILL ARSER ailesi için bir kez daha unutulmaz bir gün olarak tarihe geçti. Festivalin enerjisi, ekiplerimizi sadece eğlendirmekle kalmadı, aynı zamanda birlikte olmanın ve bir arada başarının tadını çıkarma fırsatı sundu.

Renkli tema adaları, eğlenceli yarışmalar ve festival boyunca süren coşku, ekip ruhunu en yüksek seviyeye taşıdı. STILL ARSER olarak, bu tür etkinliklerin hem bireysel motivasyon hem de takım sinerjisi açısından ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Turuncu Festival'in neşesi ve enerjisi, şimdiden bir sonraki buluşmamızı sabırsızlıkla beklememize neden oluyor!



## Geleceğin Liderleri Programı

Nisan ayında başladığımız Geleceğin Liderleri gelişim programımızı, 6 Aralık'ta birbirinden etkileyici kapanış sunumlarıyla tamamladık. Toplamda 6 modülden oluşan bu program, çalışma arkadaşlarımızın liderlik yolculuklarını desteklemek, esneklik kazandırmak ve yönetici bakış açısını benimsemelerini sağlamak amacıyla tasarlandı.

STILL ARSER yönetim ekibinin de katılımıyla gerçekleşen kapanış sunumlarında, katılımcılar program süresince edindikleri kazanımları ve gelecekte odaklanacakları bireysel gelişim hedeflerini paylaşma fırsatı buldular. Gösterdikleri özveri, motivasyon ve katkılar için tüm katılımcılarımıza teşekkür ederiz.

# 3

## Bayi Satış Gelişim Programı Lansmanı

STILL ARSER olarak bayi satış ekiplerimizle, 2025 yılında hayata geçecek Bayi Satış Gelişim Programı'nın lansmanını gerçekleştirmek üzere bir araya geldik. Takım Sinerjisi ve Ortak Değerler Çalıştay'ında düzenlediğimiz etkinlikte, ekipler arası iş birliğimizi güçlendirirken, ortak değerlerimiz, vizyon ve stratejilerimiz üzerine keyifli ve verimli sohbetler gerçekleştirdik. Takım etkinlikleriyle zenginleştirilen bu lansman, gelecekteki başarılarımız için güçlü bir temel oluşturdu. Bayi satış ekiplerimizin programa gösterdiği ilgi ve katkıları için teşekkür ederiz. Birlikte yeni hedeflere doğru emin adımlarla ilerliyoruz!

# 4





## STILL ARSER, Robot Yatırımları Zirvesi'nde Yenilikçi Çözümleriyle Öne Çıktı

STILL ARSER, Robot Yatırımları Zirvesi'nde intralojistik sektörüne yönelik yenilikçi çözümlerini sergilediği, ziyaretçiler tarafından yoğun ilgi gören standıyla dikkat çekti ve sektördeki lider konumunu bir kez daha pekiştirdi.



### “Smart from the Start” ile Akıllı ve Esnek Çözümler

STILL ARSER, fuar boyunca tanıttığı çözümlerle, intralojistik sektöründe otomasyona kolay ve hızlı geçiş sağlayan yenilikçi yaklaşımlarını ön plana çıkardı. “Smart from the start” vizyonu, işletmelerin otomasyon geçişini kolaylaştıran, esnek ve ölçeklenebilir bir stratejiyi temsil ediyor. Bu yaklaşım, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaçlarına yanıt verebilen modüler yapıyla dikkat çekiyor.



“Smart from the start”, işletmelere herhangi bir karmaşaya yol açmadan, adım adım ve kademeli bir otomasyon geçişi imkânı sunuyor. İlk aşamada tekil süreçler için akıllı çözümler sunulabilirken, ihtiyaçların büyümesi ve karmaşık hale gelmesiyle birlikte daha fazla ve entegre sürecin bir sistem olarak otomasyonuna doğru genişletilebiliyor. Bu, hem mevcut sistemlerin uyarlanabilirliğini artırıyor hem de otomasyonun her ölçekte uygulanabilir olmasını sağlıyor.

Bu stratejinin en iyi örneklerinden biri olan EXV iGo otonom transpalet, lojistik süreçlerde hızlı devreye alınabilme özelliği ve modüler yapısıyla büyük ilgi görmeye devam ediyor. 2024 IFOY Ödülleri'nde “Mobil Robot” kategorisinde birincilik kazanan EXV iGo, müşterilerin ihtiyaçlarına göre genişletilebiliyor ve süreçlerin her aşamasında etkin bir şekilde kullanılabiliyor.

STILL ARSER, bu vizyonuyla otomasyon deneyimi olmayan işletmelere bile akıllı lojistik çözümler sunarak, süreçlerin dijitalleşmesini ve verimliliğin artmasını sağlıyor.

### Fabrika ve Depolar için İleri Teknoloji Çözümler

STILL ARSER, fabrikaların ve depoların toplam verimlilik hedeflerine ulaşmalarını desteklemek için AGV, AMR ve dijital süreç yönetimi teknolojileri sunuyor. Depo ve üretim tesislerinde malzeme taşıma süreçlerini otomatikleştiren bu ileri teknolojiler, malzeme akışını optimize ederek süreçlerin hızlanmasını, hata oranlarının azalmasını ve

manuel iş gücüne duyulan ihtiyacın azalmasını sağlıyor. Her çözüm, işletmenin kendine has ihtiyaçlarına göre özelleştirilerek maksimum verimlilik hedefleniyor.

STILL ARSER'in sunduğu sistemlerin veri toplama ve analitik yetenekleri sayesinde, lojistik süreçler sürekli olarak optimize ediliyor ve maliyetler daha etkin bir şekilde yönetiliyor. STILL ARSER'in bu alandaki uzmanlığı, işletmelere uzun vadeli sürdürülebilirlik ve maksimum verimlilik sağlama konusunda güçlü bir destek sunuyor.

### İntralojistikte Geleceğe Yön Veren Çözümler

Robot Yatırımları Zirvesi'nde STILL ARSER, yalnızca bugünün operasyonel ihtiyaçlarına sunduğu çözümleri tanıtmakla kalmadı; aynı zamanda müşterilerinin 2025 yılına yönelik büyüme stratejilerine katkıda bulunacak bir vizyon da sergiledi. STILL ARSER, otomasyonun yaygınlaştırılmasında öncü bir rol üstlenerek, müşterilerinin operasyonel süreçlerini optimize ederken maliyetlerini düşürmelerine ve rekabet güçlerini artırmalarına destek olmayı sürdürüyor.

AGV ve AMR sektöründeki etkin konumu ve tecrübesiyle STILL ARSER, her müşterinin ihtiyaçlarına en uygun çözümü sunarak, yatırımlarından maksimum fayda sağlamalarına olanak tanıyor. Şirket, sürdürülebilirlik, otomasyon ve dijitalleşme odaklı çözümleriyle intralojistik sektörünün dönüşümüne liderlik etmeye devam ediyor.

# Satış Heyecan Gerektirir

İSMAİL ÜNDAN

STILL ARSER İŞ GELİŞTİRME MÜDÜRÜ

**“Satış heyecan gerektirir. Eğer bir tercih yapmaları gerekiyorsa mutlaka bu heyecanı yaşayan kişilerle ve ekiplerle çalışsınlar. Umarım bu konuda benim kadar şanslıdırlar ve rol model liderlerle çalışırlar.”**

**STILL ARSER'e ne zaman başladınız?  
Biraz kendinizden bahseder misiniz?  
İş geliştirme alanında kariyer  
yolculuğunuz nasıl başladı ve bu alana  
nasıl yöneldiniz?**

STILL ARSER ailesine Aralık 2015'te Satış Destek Mühendisi olarak katıldım. Çok değerli ve tecrübeli bir satış ekibinin parçası oldum. Bu değerli ekip ile çalışmak ve arka tarafta bu işin mutfağında görev almak benim için büyük bir şanstı. Haziran 2017'de mevcut görevime ek olarak Bayi Geliştirme Sorumlusu pozisyonuna atandım. Türkiye'deki en büyük bayi ağına sahip şirketimiz sayesinde bu alanda da önemli tecrübeler edindim ve çok değerli kişiler tanıdım. Mart 2018'de Key Account Satış Yöneticisi pozisyonuna atanarak aktif olarak ilk kez sahada, sıcak satışta yer aldım. Bu pozisyona geliş sürecim, kazandığımız ilk ihaleler ve müşteriler dün gibi aklımdadır. Benim için en değerli olan ise bu işler sonucunda portföyümüze kazandırdığımız müşteriler ve kişiler ile hala iletişimde olmamızdır.





Bu pozisyonda görev aldığım 5 yıl boyunca hem mevcutta çalıştığımız projeleri tekrar kazanarak büyütme hem de lokal ve global birçok yeni müşteriye şirketimize kazandırma fırsatı buldum. Haziran 2022'de İş Geliştirme Müdürü pozisyonuna atanarak şirketimizin perakende sektöründeki konumunu güçlendirme görevini üstlendim.

Bu sektörde nispeten daha az müşteri ile çalışıyor olmamız açıkçası işimizin çok kolay olmadığını gösteriyordu. Bu anlamda üst yönetim ile birlikte doğru stratejik adımların planlanması ve atılması oldukça önemliydi. Sektörde bir ilke imza atarak sadece perakende projeler için tecrübeli teknisyenlerimizden oluşturduğumuz servis ekibimizle konfor alanımızdan çıkarak önemli bir rol üstlendik. Perakende sektöründeki problemleri doğru analiz ederek ve müşteri odaklı yaklaşımlarla servis alanında hızlı ve kaliteli hizmet ile kısa sürede fark yarattık.

Departmanımız 2.yılında, 2024'te 15 yeni müşteri ve 1700 adet yeni sipariş ile bu başarının tesadüf olmadığını kanıtlamış oldu. Bizlere inanan ve güvenen üst yönetimimize ve bu başarıda emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımıza minnettarız.

## DOĞRU ÜRÜNÜ FAYDA ODAKLI SUNMAK ÇOK KIYMETLİ

### Müşteri ihtiyaçlarını anlamak ve pazarda rekabetçi kalmak için ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Ekibimin sahada olması ve müşteri ile sıcak temas etmesi müşteri taleplerinin doğru yorumlanması adına en kıymetli çalışmadır. Müşteri talepleri noktasında ekip olarak güven ve fayda vazgeçilmez ilkelerimizdendir. Öncelikle doğru ürünü bulmak ve bunu satış kaygısı yaşamadan fayda odaklı yaklaşarak müşteriye sunmak çok kıymetli. Bu samimiyet oluştuğunda satış çok hızlı gerçekleşiyor.

“

Sektörde bir ilke imza atarak sadece perakende projeler için tecrübeli teknisyenlerimizden oluşturduğumuz servis ekibimizle konfor alanımızdan çıkarak önemli bir rol üstlendik.

”



Perakende sektörü rekabet noktasında da tedarikçileri zorlayan bir sektördür. Özellikle pazarın büyük bir kısmını kapsayan zincir marketler çok düşük kar marjları ile satış yapıyorlar. Bu anlamda müşterilerimizin hassasiyeti olan maliyet ve stok yönetimi en önemli konularımız arasında yer alıyor. Yeni kurulan bir departman olarak özellikle pandemi döneminde bu konularda ciddi anlamda zorluklar yaşadık. Doğru planlama ve stratejilerle bu zorlu dönemi de minimum seviyede etkilenerek atlattık.

STILL'in 100 yılı aşkın marka bilinirliği, güçlü referansları, ürün avantajları, düşük enerji tüketimleri ve yeni teknolojilere öncülük etmesi de rekabet noktasında STILL markasının en güçlü yanlarıdır. Sektörde bir ilk olarak İş Geliştirme Departmanı ile sadece perakende sektörüne servis hizmeti veren tecrübeli teknisyenlerden oluşan bir ekibin var olması da tercih edilmemizde önemli bir faktördür.

### **Hedeflerinize ulaşmanızda hangi kriterler sizin için belirleyici?**

Öncelikle şirket olarak aynı ortak hedefe yürüdüğümüzü bilmek ve ortak çalıştığımız departmanlardan da gerekli desteği almak en belirleyici kriterdir. Bu duygu tüm zorluklara rağmen asla pes etmemenizi ve çözüm odaklı olmanızı sağlıyor.

### **"ZORLUKLARIN ORTASINDA FIRSAT YATAR"**

### **Son dönemde rising star olarak çok güzel haberlerinizi alıyoruz ve gurur duyuyoruz. Bu başarıyı nasıl elde ediyorsunuz? Sizi kendine örnek alacak olan yeni başlayan satış profesyonellerine neler tavsiye edersiniz?**

Satış heyecanı gerektirir. Eğer bir tercih yapmaları gerekiyorsa mutlaka bu heyecanı yaşayan kişilerle ve ekiplerle çalışsınlar. Umarım bu konuda benim kadar şanslıdırlar ve rol model liderlerle çalışsınlar.

“

STILL'in 100 yılı aşkın marka bilinirliği, güçlü referansları, ürün avantajları, düşük enerji tüketimleri ve yeni teknolojilere öncülük etmesi de rekabet noktasında STILL markasının en güçlü yanlarıdır.

”





Albert Einstein'in "Zorlukların ortasında fırsat yatar" sözünü hatırlatarak iş hayatındaki problemlere çözüm getirerek karşılaştıkları engelleri avantaja çevirmelerini tavsiye ederim.

unutmayarak olumlu durumlarda olduğu gibi olumsuzluklarda da müşteri odaklı alternatif çözümlerle müşterimize yanında olduğumuzu hissettirmemiz gerektiğini düşünüyorum.

“

Konfor alanından çıkarak konulara şirket çıkarları gereği geniş bakabilmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda hepimiz yeniliklere ve değişimlere hazır olmalıyız.

”

**Bizim için müşterilerimizin memnuniyeti her zaman ilk sırada yer alıyor. Bu memnuniyetin sürekliliğini sağlamak için neler yapıyorsunuz?**

Müşteri memnuniyetinin sürekliliğini sağlamak için satış ve servisi bir bütün olarak görmemiz gerekir. Bu anlamda servis tarafındaki müşteri hassasiyetini de iyi analiz etmemiz önemlidir. Dinamik bir yapı içerisinde olduğumuzu

**HEPİMİZ YENİLİK VE DEĞİŞİMLERE HAZIR OLMALIYIZ**

**Son olarak eklemek istediğiniz var mıdır?**

Konfor alanından çıkarak konulara şirket çıkarları gereği geniş bakabilmenin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda hepimiz yeniliklere ve değişimlere hazır olmalıyız.



# A Sınıfı Bir Bayi Olarak Kalite Çıtasını Sürekli Yükseltiyoruz

İSMAİL ÖZDEK  
MANLİFT KURUCUSU

“İş birliğimizin en güçlü yanı, pazarda oluşturduğumuz marka değerini STILL ailesinden aldığımız çözüm odaklı destekle harmanlamamızdır. Bu sinerji sadece rakiplerimizin önüne geçmemizi değil, aynı zamanda müşterilerimize daha güçlü ve güvenilir çözümler sunmamızı sağlıyor. A sınıfı bir bayi olarak hem ürünlerimizin hem de hizmetlerimizin kalite çıtasını sürekli yükseltiyoruz.”

## Firmanızın kuruluş hikayesini ve gelişim sürecini kısaca anlatabilir misiniz? Bayiliğinizin bizimle iş birliği süreci nasıl başladı?

Firmamız, 2018 yılının ağustos ayında Manisa'da, Ege Bölgesi'ne lojistik ve intralojistik alanında yenilikçi hizmet ve destek sağlamak amacıyla kuruldu. Bu yolculuk, sektörde yılların birikimiyle şekillenen bilgi ve tecrübelerimizi, modern ihtiyaçlarla harmanladığımız bir başarı hikayesine dönüştü.

STILL ARSER ile geçmişte farklı bir bölgede sürdürdüğümüz başarılı iş birliği, bize eşsiz bir rehber oldu. Bu değerli deneyim, Ege Bölgesi'nde kısa sürede satış ve satış sonrası faaliyetlerde büyük başarılar elde etmemizi sağladı. Şimdi ise bu güçlü temelin üzerinde daha yüksek hedeflere doğru ilerlemeye kararlıyız.



**Manisa ve çevresindeki sektör dinamiklerini nasıl değerlendiriyorsunuz? Rekabet ortamında firmanızı farklı kılan özellikler nelerdir? Bölgedeki müşteri beklentileri ve ihtiyaçları hakkında neler söyleyebilirsiniz?**

Manisa, hızla gelişen sanayi ve üretim faaliyetleriyle dinamizmin merkezlerinden biri haline geldi. Bu hareketli ve rekabetçi ortamda, firmamızı farkını deneyim, müşteri anlayışı ve yüksek kaliteli hizmetlerle ortaya koydu.

Rekabetin yoğun olduğu bu bölgede, sadece satış yapmakla kalmayıp, müşterilerimize güven aşılayan bir çözüm ortağı olarak konumlandık. İletişime geçebildiğimiz her projeyi başarıyla sonuçlandırarak, bu zorlu pazarın üstesinden geldik. Bugün ise genişleyen Ege Bölgesi'nde, aynı güvene dayalı ve çözüm odaklı yaklaşımımızla sektördeki öncü konumumuzu sürdürüyoruz.

“

RCE 15-20 araçları, özellikle perakendeciler, toptancılar, yapı marketler ve atölyeler için adeta bir “sessiz kahraman” olacak nitelikte.

”

**RCE 15-20 SEKTÖRDEKİ ÖNEMLİ BİR İHTİYACI KARŞILAYACAK**

**Hangi ürün ve hizmet gruplarına odaklanıyorsunuz? Müşterilerinize sunduğunuz satış sonrası hizmetler nelerdir? Ürün gamımıza yeni eklenen RCE 15-20 ile ilgili ilk izlenimleriniz nasıl oldu?**

Firmamız, lojistik sektörünün tüm ihtiyaçlarına yanıt verebilmek için kapsamlı bir hizmet anlayışı benimsemiştir. Satış, kiralama ve satış sonrası hizmet alanlarında

müşterilerimize eksiksiz bir çözüm sunuyoruz.

RCE 15-20 araçları, özellikle perakendeciler, toptancılar, yapı marketler ve atölyeler için adeta bir “sessiz kahraman” olacak nitelikte. Sağlam tasarımı, etkileyici manevra kabiliyeti ve verimliliğiyle öne çıkan bu araçların, sektördeki önemli bir ihtiyacı karşılayacağına inanıyoruz. Ara şarj özelliği ve fiyat avantajı, bu yenilikçi araçları bir adım öne çıkarıyor.



## FİRMAMIZIN EN ÖNEMLİ FARKLARINDAN BİRİ, KADIN İSTİHDAMINA VERDİĞİMİZ DEĞER

### Sizi diğer bayilerden ayıran en belirgin özellikler nelerdir?

Firmamızın en önemli farklarından biri, kadın istihdamına verdiğimiz değer. Neredeyse her departmanda bir kadın çalışmamız bulunuyor ve bu yaklaşım, iş kültürümüze eşsiz bir dinamizm katıyor. Eşitlikçi ve kapsayıcı yapımızla hem iş performansında hem de ekip ruhunda güçlü bir uyum sağlıyoruz.

Ayrıca, iş yerimizde yıllardır bizimle yaşayan köpek dostlarımız, çalışanlarımız arasında sıcak bir bağ kurmamıza yardımcı oluyor. Hayvan sevgisi hem sosyal sorumluluk anlayışımızı güçlendiriyor hem de iş yerimize keyifli bir atmosfer katıyor.



“

A sınıfı bir bayi olarak hem ürünlerimizin hem de hizmetlerimizin kalite çitasını sürekli yükseltiyoruz.

”

### Bayi ölçme değerlendirmelerinde ulaştığınız seviye hakkında bilgi verir misiniz?

Bayi ölçme ve değerlendirme kriterlerinde A sınıfı bir bayi olmanın gururunu yaşıyoruz. Bu seviyeye ulaşmak, yalnızca kalite standartlarımızı karşılamak değil, aynı zamanda bu standartları sürekli yukarı taşımak için gösterdiğimiz disiplinli çalışma ve kararlılığın bir yansımasıdır.

Başarıyla sürdürülen bu süreç, sadece bir hedefin gerçekleştirilmesi değil, aynı zamanda iş yapış biçimimize olan bağlılığımızın ve sektördeki öncü rolümüzü pekiştirme irademizin bir kanıtıdır. Her detayda mükemmeliyeti arayan yaklaşımımızla, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın beklentilerini aşmayı ilke edindik.

A sınıfı bir bayi olarak hem ürünlerimizin hem de hizmetlerimizin kalite çitasını sürekli yükseltiyoruz. İş birliğimizin her aşamasında inovasyonu, müşteri memnuniyetini ve sürdürülebilirliği odağımıza alarak bu başarıyı bir adım öteye taşımayı hedefliyoruz. Bu güçlü temeller sayesinde, sektörde yalnızca fark yaratmakla kalmıyor, aynı zamanda ilham veren örnek bir iş ortağı, bayi olmayı sürdürüyoruz.

Kaliteye olan bağlılığımız hem çalışanlarımızın hem de müşterilerimizin güvenini ve sadakatini kazanmanın temel taşıdır. A sınıfı olmanın sorumluluğunu, sürekli gelişim anlayışıyla daha büyük başarılarla dönüştürmeye kararlıyız.



Bu hedeflerimiz doğrultusunda hem bölgemizdeki etkimizi genişletmeye hem de sektöre katkı sağlamaya kararlıyız.

### **Firmanızda çalışanlarınızla nasıl bir ekip ruhu oluşturuyorsunuz?**

Firmamızda çalışanlarımız arasında bir aile kültürü yaratmayı önemsiyoruz. Açık iletişim kanalları, yeni fikirlere değer verme anlayışı ve her bireyin kendini ifade edebildiği bir ortam oluşturarak ekip ruhumuzu güçlendiriyoruz.

Kadın istihdamına verdiğimiz önem, ekibimizi daha kapsayıcı ve zengin bir yapıya kavuşturuyor. Ayrıca, yıllardır bizimle yaşayan köpek dostlarımız da bu kültürün bir parçası. Hayvan sevgisiyle harmanlanmış, samimi ve güçlü bir ekip ruhu oluşturduk. Çalışanlarımız arasında dayanışma, güven ve uyumun bu kadar güçlü olması, başarılarımızın temelini oluşturuyor.

### **Eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?**

Her sayısını merakla takip ettiğimiz Turuncu Gündem'e emeği geçen herkese teşekkür ederiz.

### **İş birliğimizin sizce en güçlü yanı nedir?**

İş birliğimizin en güçlü yanı, pazarda oluşturduğumuz marka değerini STILL ailesinden aldığımız çözüm odaklı destekle harmanlamamızdır. Bu sinerji sadece rakiplerimizin önüne geçmemizi değil, aynı zamanda müşterilerimize daha güçlü ve güvenilir çözümler sunmamızı sağlıyor.

### **DAHA FAZLA PROJEYE STILL FORKLİFT KAZANDIRMAYI HEDEFLİYORUZ**

### **Gelecekte birlikte hangi alanlarda daha fazla büyümeyi hedefliyorsunuz?**

Yakın gelecekte genişleyen bölgemizde kiralama hizmetlerini artırmayı, daha kapsamlı bir satış sonrası ağı kurmayı ve daha fazla projeye STILL Forklift kazandırmayı hedefliyoruz.

“

Açık iletişim kanalları, yeni fikirlere değer verme anlayışı ve her bireyin kendini ifade edebildiği bir ortam oluşturarak ekip ruhumuzu güçlendiriyoruz.

”





**STILL ARSER'den  
İhtiyacınıza Uygun Güç:  
RCE 15-20 ile  
Nadir Kullanımda Bile  
Yüksek Performans ve Güvenlik**

**Günümüzde artık daha fazla şirket, temel işlemlere odaklanan kompakt forkliftleri tercih ediyor. STILL ARSER, yeni elektrikli forklift serisi STILL RCE 15-20 ile nadir kullanımda bile yüksek kalite, güvenlik ve iyi hizmet ihtiyacına mükemmel bir çözüm sunuyor.**





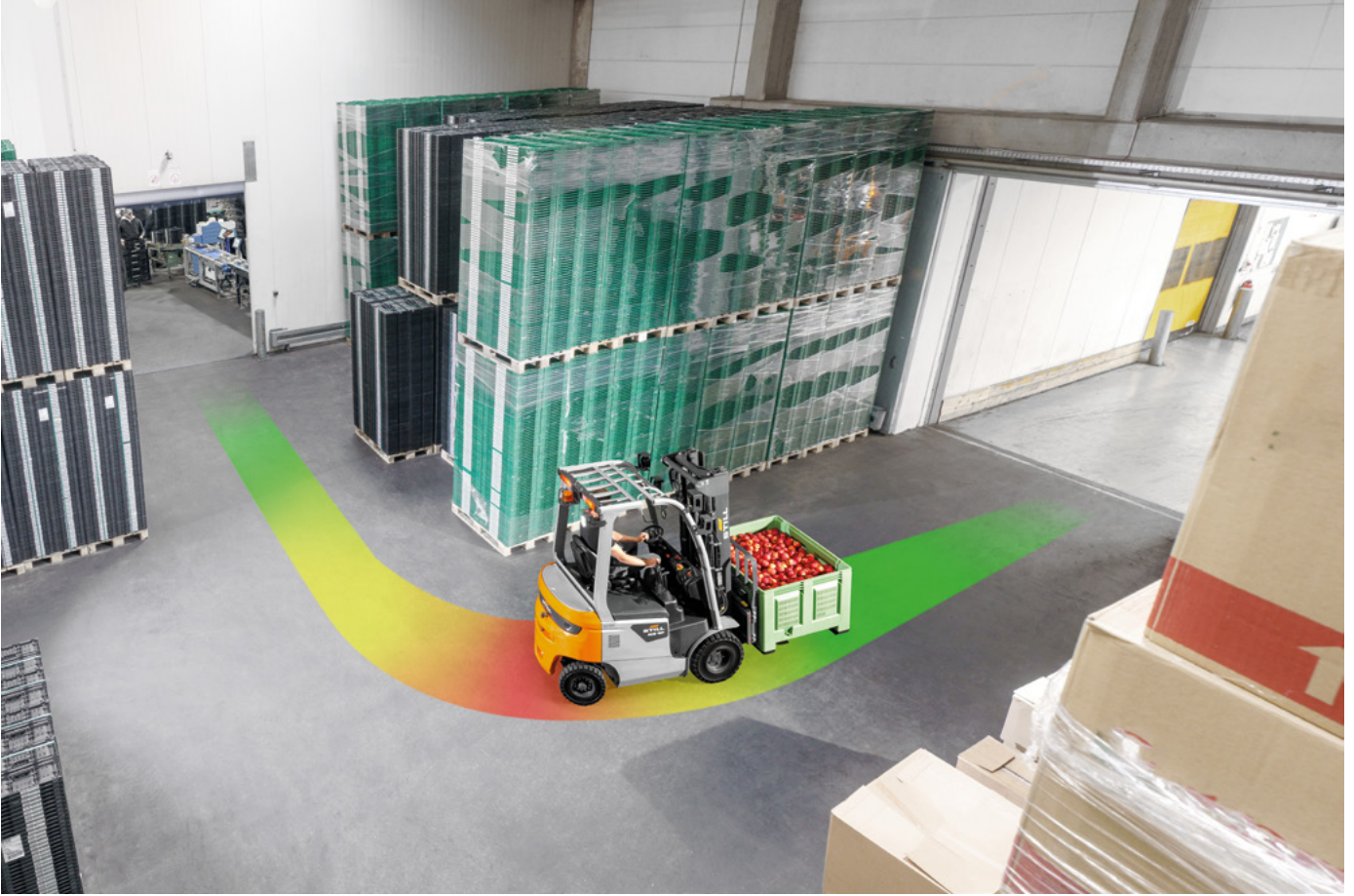
Özellikle yapı marketler, atölyeler ve ticari alanlarda yüksek manevra kabiliyeti sayesinde zamandan ve enerjiden tasarruf sağlıyor. Standart bileşenleri ve hızlı teslimat seçenekleriyle işletmelerin operasyonel süreçlerini kesintisiz hale getiriyor.

Classic Line serisinin en yeni üyesi olan bu forkliftler, 1,5 ton, 1,6 ton ve 2,0 ton taşıma kapasiteleriyle, işletmelerin farklı ihtiyaçlarına uyum sağlıyor. RCE 25-35'in küçük kardeşi olarak tasarlanan bu forklift serisi, özellikle dar çalışma alanlarında maksimum verimlilik sunmak için geliştirildi. Kullanım kolaylığı ve hızlı tepki veren kontrol mekanizması sayesinde deneyimi az olan operatörler bile etkili bir şekilde forklift kullanılabilir.

İç lojistikte yenilikçi çözümleriyle öne çıkan STILL ARSER, ihtiyaç kadar güç sunarak verimliliği yükselten STILL RCE 15-20 Kompakt Elektrikli Forklift Serisi ile sektöre yeni bir soluk getiriyor. Temel işlevlere odaklanan kompakt elektrikli forklift serisi RCE 15-20, dar alanlarda üstün performans sergileyen kompakt tasarımıyla dikkat çekiyor. 112 cm genişliğe sahip gövdesi, forkliftin en dar geçitlerden bile rahatlıkla geçmesini sağlıyor. Üç ve dört tekerlekli modelleri, farklı işletme türlerinde esnek kullanım imkânı sunuyor.

### Lityum - iyon Aküler ile Güçlü ve Verimli Çalışma

Lityum - iyon akü teknolojisi ile donatılan RCE 15-20, hızlı şarj özelliği sayesinde kesintisiz operasyon imkânı sunuyor. 6,5 metre kaldırma yüksekliği ve 15 km/s maksimum hız kapasitesi, işletmelerin verimliliğini artırıyor. Geleneksel kurşun asit akülere göre %30 daha verimli çalışan lityum iyon aküler, enerji tüketimini azaltarak işletme maliyetlerini düşürüyor.



RCE 15-20 serisi, sessiz çalışma özelliği ile gürültü kirliliğini azaltırken çalışanların daha verimli ve odaklanmış bir şekilde çalışmasına olanak tanıyor. Uzun ömürlü ve dayanıklı bileşenleri sayesinde bakım sürelerini ve maliyetlerini azaltan bu seri, sürdürülebilir işletme modellerine katkı sağlıyor. Ayrıca, vardiya aralarında hızlı şarj edilebilmesi sayesinde kesintisiz çalışma süreleri sunarak operasyonel verimliliği artırıyor.

### **Operatör Konforu ve Güvenliğinde Yüksek Standartlar**

Operatörlerin konforu ve güvenliği, RCE 15-20 serisinin öncelikleri arasında yer alıyor. 4,3 inç renkli ekran ve kullanıcı dostu kontrol panelleri, forklift kullanımını kolay ve sezgisel hale getiriyor. Ergonomik kabin tasarımı, operatörlerin uzun vardiyalarda bile konforlu çalışmalarını sağlıyor.

Çok kollu hidrolik kontrol sistemi, hassas yük taşıma ve güvenli çalışma süreçleri sunarak hata riskini minimuma indiriyor. Geniş görüş açısı sağlayan cam tasarımı, operatörlerin çalışma sırasında çevresini net bir şekilde görmesini sağlıyor.

### **Hızlı Teslimat ve Esnek Çözümler**

STILL ARSER, müşteri odaklı yaklaşımıyla önceden yapılandırılmış ekipman paketleri sunarak teslimat sürelerini önemli ölçüde kısaltıyor. İşletmeler, ihtiyaçlarına uygun modeli hızla temin ederek operasyonel süreçlerini kesintisiz sürdürebiliyor.

Ayrıca, geniş seçenek yelpazesi sayesinde müşteriler, iş süreçlerine en uygun forklift modelini belirleyerek verimliliklerini en üst seviyeye çıkarabiliyor. Bu esnek yapı, farklı ihtiyaçlara özel çözümler sunarak işletmelerin operasyonel başarısını destekliyor.

STILL RCE 15-20 Kompakt Elektrikli Forklift Serisi, güçlü performansı, yenilikçi teknolojisi ve çevre dostu özellikleriyle işletmelere değer katıyor.

# RCE 15-20



**Tam ihtiyacınız kadar güç.**



**Her taşıma için hazır.  
Kompakt forklift RCE 15-20  
Cazip fiyat avantajları  
Hızlı teslimat özelliğiyle...**

[www.still-arser.com.tr](http://www.still-arser.com.tr)

**STILL  
ARSER**

# Bizi takip edin.



YouTube  
/@still-arser



Instagram  
/still.arser



LinkedIn  
/still-arser

**STILL  
ARSER**

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

**İBRAHİM BAKAR**  
*Atölye Teknisyeni*  
*Güler Umay*  
30.11.2024

“Her anne babanın tatması gereken bir duygu.”

**SERBEST**  
**KÖŞE**

**SESSİZ FERYAT**

Bakışlarında hüznün dudaklarında sessiz bir feryat.  
Sonsuzluğun kıyısında bekleyen bir umut.  
Zamanın derinliklerinde kaybolmuş bir ışık.  
Ve gecenin sessizliğinde gönlümde yankılanan,  
Bir iz kalmalı dünyada, ayak bastığın her yerde.

Bir adın kalmalı geriye, her zaman ve her yerde.  
Yüreğimin derinliklerinde sonsuz bir özlem.  
İyi hissettiren bir yalandı sanki varlığın,  
Ben seni uyandırmaya çalışırken sen beni öldürmeye,  
Kuponla aşk topladım, çekilişin sonucunu bildikleri halde.

**Deniz Güneş**

*STILL ARSER Finansman Uzman Yardımcısı*

## SERBEST KÖŞE

### Merhaba,

Uzun zamandır böyle bir vesile için kalem tutmamış veya daha güncel tabiriyle klavye başına geçmemiştim. Bu durum beni heyecanlı ve keyifli hissettiriyor. Beni azıcık da olsa tanıyanlar için şaşırtıcı olmasa gerek; giriş, gelişme, sonuç gibi kurallara uymayarak ve bu keyifli hissiyat için teşekkür ederek başlamak istemem. Aslında ne yazacağımı düşünürken sayısız konu geçti aklımdan. **Kitap önerileri dinlerken, bir kitabın adından etkilenip merak ettim zati muhteremi... "Statü Endişesi" ilginç geldi... Statü nedir? 'Hadi statüye ulaştık, bir de endişesi mi varmış' diyerek üzerine biraz düşündüm. Dilim döndüğünce paylaşmak isterim.**

Statü bir kimsenin bir toplumda ya da topluluk içindeki durumu, yeri, kazandığı saygınlık, makam olarak tanımlanmakta. Zamana, topluma, değişen kültürlere göre bireyin toplumdaki statü belirleyicileri de değişmekte. Örneğin Orta çağda bir insanın değeri aslında onun toplumsal pozisyonundan bağımsız olarak tanrı ile olan ilişkisi belirlemektedir. Eğer Tanrının gözünde değerliyseniz bu durum toplumun gözündeki yerinizden daha önemli bir durum olmaktadır. Toplum içinde statü farkları olsa da yoksul biri de Tanrı katında değerli olacağını bilirmiş kısaca. Ancak aydınlanma çağı, modernleşme ve özellikle 20. yüzyılda sekülerleşme ile başlayan bu dönüşüm tanrının yerine toplumun geçmesine, bireyin değeri başkalarının gözündeki yeri ile ölçülmeye başlanmasına sebep olmuş haliyle. Bir insanın değerini onun ekonomik başarıları, mesleki statüsü, toplumsal görünürlüğü belirler hale gelmiş durumda. Tanrının perspektifinden bütünüyle eşit bireyler olarak doğduğumuz ve sonrasında ona karşı görevlerimizle yaptığımız sandığımız bir sistemden artık ekonomik başarılarımıza ve mesleki statülerimize indirmediğimiz bir topluma geçiş yapmış olduk. **Yaşadığımız toplumda kendimizi tanıtırken veya başka insanları tanımaya çalışırken ilk sorduğumuz üç sorudan biri ne iş yaptığımız. Bu soruya verdiğimiz yanıt insanların bizi kendi aralarına ne oranda kabul edeceğini belirlemeye başladı.**

Günümüze geldiğimizde bireylerin yaratıcılıkları, zekâsı, akıl sağlığı ve cesareti gibi özellikleri bir araya geldiğinde toplum başarının kaçınılmaz olduğunu düşünüyor. Herkesin başarıya ulaşabileceğinin altını çizen kişisel gelişim kitapları okuyor, geçmişte başarılı olmuş insanların başarı hikayelerini dinliyoruz. Başarı toplumsal bir gösteri haline gelmiş bir durumda iken ve özellikle sosyal medya kullanımı herkesin birbirinin hayatından kolayca haberdar olabileme imkanını rahatça sunarken, sosyal medyanın tüm başarıların sergilendiği bir vitrin olarak kullanılması başarı tanımını kendini gerçekleştirme olarak gören bireylerin bu gösteri kavramını tam olarak okuyamamasına sebep oluyor. Kişi yaratıcı, cesaretli, zeki, iyi niyetli ve insani erdemlere sahip olmuş olsa da toplumun başarılı insan statüsüne sahip meziyetler ile donanmış olsa bile toplum içinde tatmin edici bir statüye sahip değilse kendini yetersiz hissediyor.



Bireyde bir nevi depresyon kaynağı haline gelen bu durum "Yapabilirim ama yapamadım" fikrinin yaratmış olduğu bir depresyona sebebiyet veriyor. İstemedi ya da farkında bile olmadan bir başarı yarışının içine çekiliyor. **Dolayısıyla sürekli yaptığımız işin anlamını ve değerini sorgulamak durumunda kalıyoruz. Modern travma olarak adlandırabileceğimiz bu durum nur topu gibi statü endişesi, performans anksiyetesi, görünür olma çabasının vermiş olduğu duygular ile kimi zaman egosal problemleri, kibir hali veya tam tersi, yetersizlik düşüncesi ile kişinin iç huzurunu bozmaya yetip artıyor.**

Anlaşılabileceği üzere konu derin ve ucundan kıyısından da olsa eğer bir toplum içinde yaşıyor ve bu konuda hassas bir düşünce yapısına sahip isek bir şekilde bu statü endişesi denen durumdan istesek de istemesek de etkileniyoruz. Merakımı uyandıran bu kitabın sadece odaklanmış olduğu konudan biraz bahsettim. Kitapta yazar bu durumun kaynaklarını, çözüm yollarını detaylı bir şekilde uzun uzun anlatmış. Küçük bir ipucu vermek gerekirse, üzgünüm ki bu endişeyi tamamen bitiren bir çözüm yok. Hatta dozu ayarlanabilir ise başarıya bile dönüştürüleceği zamanlar olduğunu düşünüyorum kendimce... Lakin dediğim gibi dozu ayarlanabilir ise... Stoacı felsefeye yakın olduğum için yazımı kitapta da alıntı yapılmış, Kendime Düşünceler kitabını okurken de motto edindiğim bir Marcus Aurelius sözü ile bitirmek isterim: "Karakter ve başarılarıyla ilgili etrafta söylenenlerin, benlik imgesine sirayet etmesine izin vermeden önce mutlaka sağduyunun süzgecinden geçirilmesi gerekir. **Dürüstlüğünüz ve nezaketiniz kesinlikle başkalarının tanıklığına gerek duymamalıdır. Her övülenin ille de daha iyi olduğunu kim söylemiş? Zümrüt övülmediği zaman değer mi kaybeder sanki? Peki ya altın, fildişi, bir çiçek ya da bitki?"**

Şimdi derin bir nefes alıp bu söz üzerine biraz düşünmek hepimize iyi gelir zannımca...

Sevgi ve saygılarımla,  
Zeynep Tuncer  
Manlift Satış Yöneticisi

  
**STILL**  
**ARSER**

KURUMSAL BÜLTEN

**TURUNCU**  
*Gündem*

  
**STILL**  
**ARSER**