

TUSAŞ, Airbus ve Boeing'i de uçuruyor

Kısaca TUSAŞ diye bilinen Türk Uçak Sanayii Anonim Ortaklığı, 28 Haziran 1973 tarihinde Türkiye'nin savunma sanayiinde dışa bağımlılığını azaltmak için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bünyesinde kurulmuş bir şirketti.

Türk Hava Kuvvetleri'nde savaş uçağı olarak F-16 uçaklarının kullanılması kararıyla birlikte; bu uçakların üretimi, uçak sistemlerinin entegrasyonu ve uçuş testlerini yaparak Türk Hava Kuvvetleri'nin hizmetine sunmak üzere TUSAŞ, 1984 yılında TUSAŞ Havaçılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TAI), Türk-ABD ortak yatırım şirketi olarak 25 yıllık bir süre için kuruldu. 25 yıl dolmadan 2005 yılında TAI'deki yabancı hisseler Türk hissedarlar tarafından satın alınarak, TAI ve TUSAŞ, Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ) çatısı altında birleştirildi.

Havaçılık ve uzay sanayinde küresel ilk yüz oyuncu arasında yer alan Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii şirketinde Havaçılık Yapısalan Grubu, Uçak Grubu, Helikopter Grubu, İnsansız Hava Aracı (İHA) Sistemleri Grubu, Uzay Sistemleri Grubu, Milli Muharip Uçak Grubu ve Mühendislik Grubu adı altında stratejik iş merkezi olarak örgütlendi.

TUSAŞ, Ankara'da 4 milyon metrekare açık, 640 bin metrekare kapalı alanda sabit ve döner kanatlı hava platformlarından insansız hava araçları ve uzay sistemlerine kadar entegre havaçılık ve uzay sanayi sistemlerinin tasarımı, geliştirme, modernizasyon, üretim ve entegrasyon süreçlerinde hizmet veren modern tesislere sahiptir.

Boeing ile Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii A.Ş. (TUSAŞ), Boeing 737'lerin motor kapağı üretim ve tedarik için yapılan anlaşma gereği, 2025 yılından itibaren üretilen tüm Boeing 737 uçaklarında kullanılan motor kapaklarının yarısını TUSAŞ üretmekle ve Boeing'e vermektedir.

B737 motor kapaklarının üretiminin yanı sıra TUSAŞ, Boeing 787 Dreamliner tipi uçaklara irtifa dümeni, kargo paneli, kuyruk yatay hücum kenarı ile 737 irtifa dümenini üretiyor. Yılıardan bu yana halen uçmakta olan Boeing uçakları için binlerce parça ve komponent teslimatını TUSAŞ'ın son teknolojiye sahip modern tesislerinde gerçekleştiriyor.

TUSAŞ, Boeing'in yanı sıra Airbus'a da yedek parça ve gövde bileşenleri üreten birinci sınıf, küresel bir Tier-1 (Birinci Kademe) tedarikçi ola-



Musa ALIOĞLU

rak, nihai ürünü üreten ana üreticiye (OEM. "Original Equipment Manufacturer" -Orijinal Ekipman Üreticisi) parça, montaj veya sistemleri doğru şekilde sağlamak en üst düzey tedarikçidir. Bu üreticiler TUSAŞ GİBİ aracıları ortadan kaldıran ana markanın birinci derece iş ortağıdır.

Türk Havaçılık ve Uzay Sanayii, ticari uçaklar için şu parçaları üretmekte.

- Airbus için: A350F kargo uçağının tüm metalik parçaları, A321 uçağının gövde panelleri ve kontrol

yüzeyleri.

- Boeing için: Boeing 737 uçaklarının motor kapakları, 787 Dreamliner için kargo kapıları, 737 MAX 10 programı için kritik gövde bileşenleri ve binlerce alt montaj parçası.

- Genel Yapısal Parçalar: Kompozit paneller, uçak gövde iskeletleri ve hareketli parçalar.

TUSAŞ'ın nasıl bir şirket olduğunu ve başarısının altında yatan gerçeği tam görebilmek için web sitesinde ilan ettiği iki konuya dikkate sunuyorum:

Tedarikçilere karşı sorumluluklar

Tedarik zinciri yönetimini şeffaf, izlenebilir ve kurumsal prosedürlere dayalı bir sistemle yürütür. TUSAŞ, tedarikçi ve iş ortaklarından tüm faaliyetlerinde iş etiğine uygun davranmalarını, yürürlükteki mevzuata ve TUSAŞ standartlarına tam uyum sağlamalarını bekler. İş ilişkileri adalet, saygı, profesyonellik ve karşılıklı güven temelinde yürütülür.

Rakiplerimize karşı sorumluluklar

TUSAŞ, rekabet hukukuna ve ilgili düzenlemelere tam uyum sağlamayı temel bir ilke olarak benimser; yabancı hükümetlerle, devlet kurumlarıyla ve uluslararası kamu otoriteleriyle yürütülen faaliyetlerini adil rekabet kuralları çerçevesinde yürütür, rakiplerine karşı haksız avantaj sağlayacak hiçbir uygulamaya başvuramaz.

TUSAŞ, sanayi casusluğu, gizli bilgi elde etme amacı taşıyan yöntemler veya iş ahlakıyla bağdaşmayan diğer davranışlardan kesinlikle kaçınır. Rekabet sadece yasal, meşru ve etik zeminde yürütülür, bütün ticari faaliyetlerde şeffaflık, dürüstlük ve profesyonellik esas alınır."

Yanım asırlık bir geçmişe sahip TUSAŞ savunma sanayi ve havaçılık alanında Türkiye'nin yüz akı şirketlerden biridir. Kuranlara ve yaşatanlara saygı ve minnet duygularımızı iletiyoruz.

Mutlu yılların Türkiye'm.
musaalioglu@gmail.com

Mehmet T. Nane, ikinci kez IATA'da Dünya havacılığında Türkler de var!

Uluslararası anlamda dünyadaki en önemli kuruluş, 193 ülkenin üye olduğu Birleşmiş Milletler (Union Nations-UN) Teşkilatı'dır. BM'nin kurucularından olan Türkiye, geçmişte 1951-1952, 1954-1955, 1961 ve 2009-2010 yıllarında BM Güvenlik Konseyi (BMGK) geçici üyesi olarak çok etkili bir rol üstlenmiş. Türkiye, 2037-2038 dönemi için de BMGK geçici üyeliğine şimdiden adaylık başvurusunu yaptı.

Birleşmiş Milletler tarihinde ilk kez bir Türk vatandaşı 2020-21 döneminde BM Genel Kurul Başkanlığı üstlenmiş ve Büyükelçi Volkan Bozkır, 75'inci Genel Kurul'un Başkanlığını yapmıştır.

Birleşmiş Milletler dışında bağlı olan Turizm, Ticaret, Sivil Havaçılık, Deniz teşkilatı ve Eurocontrol teşkilatlarının yönetimlerinde Türk vatandaşlarının her hangi bir görev alıp alamadığına, yanı sıra gayri resmi kuruluşlar olan Uluslararası Hava Taşıyıcıları Birliği (IATA), Dünya Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu (UFTAA), Uluslararası Havalimanları Konseyi ACI gibi kuruluşlarda ne kadar söz ve yetki sahibiyiz buna bakmakta yarar var.

Uluslararası Sivil Havaçılık Teşkilatı (ICAO) nezdinde halen Büyükelçi Şebnem Cenk daimi temsilci olarak görevdedir. Bu kuruluştaki geçmişte Genel Sekreterlik makamı için eski daimi temsilci Büyükelçi Suat Hayri Aka aday olduysa da ne yazık ki aldığı oy yetersiz kaldı ve başarılı olamadı.

UFTAA'da Türkiye'yi TÜRSAB adına turizmci Çetin Gürcün temsil ediyor.

ACI yönetiminde geçmişte TAV'dan M. Sani Şener, IGA'dan Hüseyin Kadri Samsunlu ve DHMI adına Hüseyin Keskin seçilerek görev yaptılar.

Temel Kotil, 2013 yılında kısa adı AEA (Association of European Airlines) olan Avrupa Havaçılık Birliği'nde başkan olarak görev yapmıştı. Çelebi Hava Servisi EMEA Ülkeleri Yer İşletme ve Kargo Başkanı Atilla Korkmazoğlu da Airports Services Association (ASA) Havaalanları Hizmet Derneği Başkanlığı yapmıştır.

ACI yönetiminde halen IGA Genel Müdürü Selahattin Bilgin, TAV CEO'su Serkan Kaptan ve DHMI Genel Müdürü Enes Çakmak göreve gelmiştir.

Dünya havacılığında çok önemli yeri olan Uluslararası Hava Taşıyıcıları Birliği (IATA) yönetiminde geçmişte THY'den Temel Kotil ve Ahmet Bolat

görev yaptı. THY, İlker Aycı yönetimi döneminde IATA'da temsil edilmedi.

Özel sektördeki havayollarının tümü IATA üyesi olduğu halde, nedense bu kuruluşun dışarıda yapılan toplantı ve genel kurullarına THY ve Pegasus yöneticileri hariç hiçbir ilgi duymaz katılmazdı. Katılmaları çok iyi olurdu.

Sektöre perakende sektöründen gelen Pegasus'un önceki Genel Müdürü M. Tefvik Nane geçmişte IATA Denetim Kurulu Üyesi iken, şirketinde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olduktan sonra Haziran 2022'de IATA 80'inci Genel Kurulu'nda Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçildi. Geçmişte de Performans ve Üyelik Komiteleri'nde de görev yapan Nane, 2019'dan bu yana IATA'da kesintisiz görev yaparak ayrı bir rekora da imza atmıştır.

Bir Türk olarak IATA'da görev yapan Nane'nin 120 ülkede, 370 resmi ve özel üye şirkete sahip havacılığın yüzde 90'ını temsil eden önemli bir kurumun yönetim kurulu başkanı olması, önce kendisinin sonra da ülkemizin büyük bir başarısıydı. IATA yönetiminde ara vaktiniz görev yapan Mehmet Tefvik Nane son yapılan IATA Genel Kurulu'nda Türk Hava Yolları'nın Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Başkanı Prof. Dr. Murat Şeker gibi başarılı bir yöneticiyle yönetim kurulu üyesi ve Başkan Yardımcısı olarak seçilme başarısını tekrar gösterdi.

Bu iki değerli yöneticinin IATA'da üst düzeyde görev alması, THY ve özel havayolu şirketlerimiz küresel havacılıkta öncü rol oynamaya devam etme kararlılığını göstermesi açısından da önemli bir gelişme olarak milletçe hepimizi gururlandırıyor.

Ve çok değerlidir ki, Mehmet Tefvik Nane'nin gelecek dönemde Haziran 2027'de bir yıl süreyle ikinci kez başkanlık görevine seçileceğinin de açıklanması gerçekten çok önemli. IATA tarihinde ilk kez Başkan seçilen tek Türk olan Mehmet T. Nane, yine göreve ikinci kez gelecek ilk ve tek Türk yönetici olarak tarihe de geçti.

Bu görevi sırasında adının geçtiği anda Türk ve Türkiye kavramlarıyla birlikte anılması ülkemizin tanıtımına büyük katkı sağlayacaktır. Bu nedenle tekrar öneriyorum ki, devlet Nane'ye büyükelçilik unvanı vermelidir.

Mehmet T. Nane'nin ve Murat Şeker'in IATA gibi çok önemli uluslararası bir kuruluşun yönetimine seçilmesinden ötürü kutluyorum.

TRUMP EN AZ 30 KEZ "ANLAŞMA" DEDI PETROL PİYASALARI SERT DALGALANDI

(Trump'ın açıklamaları) Petrol ve doğal gaz üreticilerinin yükselecek gelir elde etmeye devam etmesine imkan sağladı. Sonuç olarak enerji talebi önemli ölçüde korunurken, ABD'li üreticiler yüksek fiyat ortamından faydalanmayı sürdürdü.

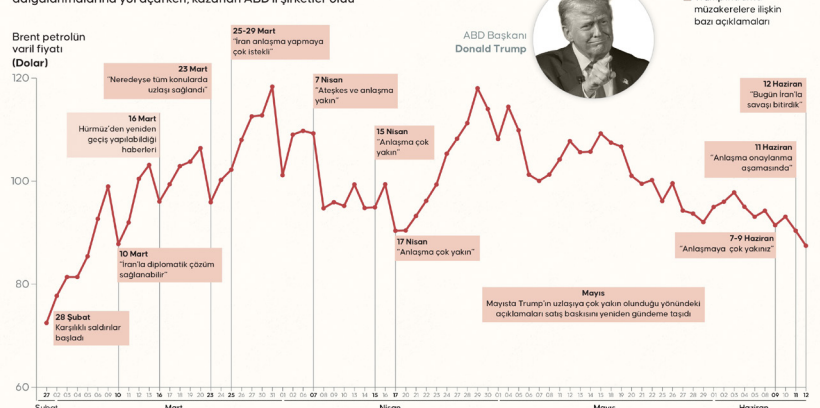
ABD Başkanı Donald Trump'ın, İran'la anlaşmanın yakın olduğunu defalarca dile getirmesine rağmen diplomatik sürecin somut sonuç vermemesi, petrol piyasalarında sert fiyat dalgalanmalarına yol açarken, kazanan ABD'li şirketler oldu. ABD ile İsrail'in İran'a yönelik ortak saldırılarıyla başlayan çatışmalar ve Hürmüz Boğazı kaynaklı arz kesintisi endişeleri petrol fiyatlarını son yılların en yüksek seviyelerine çıkardı.

Bu kapsamda 28 Şubat'ta başlayan çatışma sürecinden bu yana Trump'ın İran'a ilişkin açıklamaları ve Hürmüz Boğazı'na yönelik gelişmelerin etkisiyle Brent petrolünün varil fiyatı yaklaşık 100 dolar seviyesinde dengelendi. Bu süreçte, Trump'ın sık sık tekrarladığı anlaşma ve ateşkes mesajları, diplomatik amaç taşımasının yanı sıra enerji piyasalarındaki beklentileri yönlendiren önemli unsurlardan biri olarak öne çıktı. AA muhabirinin, uluslararası haber kaynaklarından derlediği bilgilere göre, Trump marttan bu yana en az 30 kez İran'la anlaşma, ateşkes veya diplomatik çözümün yakın olduğuna ilişkin açıklamalarda bulundu. Ancak taraflar arasında kalıcı bir uzlaşma sağlanamaması, petrol piyasalarında yüksek oynaklığın sürmesine neden oldu. "Anlaşma yakın", "görmüşler verimli ilerliyor" ve "ateşkes mümkün" yönündeki açıklamalar zaman zaman petrol fiyatları üzerinde aşığı yönlü baskı oluştururken, diplomatik sürecin somut anlaşmayla sonuçlanmaması ve jeopolitik risklerin tamamen ortadan kalkmaması, fiyatların savaş öncesi seviyelere gerilemesini engelledi.

Böylece piyasada ne tam bir kriz ne de tam bir normalleşme yaşandı. Bu durum, petrol ve doğal gaz üreticilerinin yüksek gelir elde etmeye devam etmesine imkan sağlarken, enerji fiyatlarının ekonomik faaliyet üzerinde yitici baskı oluşturacak seviyelere yükselmesini de sınırladı. Sonuç olarak enerji talebi

Trump en az 30 kez "anlaşma" dedi, petrol piyasaları sert dalgalandı

ABD Başkanı Donald Trump'ın İran'la anlaşmanın yakın olduğunu defalarca dile getirmesine rağmen diplomatik sürecin somut sonuç vermemesi, petrol piyasalarında sert fiyat dalgalanmalarına yol açarken, kazanan ABD'li şirketler oldu.



önemli ölçüde korunurken, ABD'li üreticiler de yüksek fiyat ortamından faydalanmayı sürdürdü.

KÜRESEL PETROL İHRACATINDA LİDERLİK ABD'YE GEÇTİ

Ortaya çıkan bu tablo, petrol ve doğal gaz üretimindeki güçlü büyüme sayesinde net enerji ihracatçısı konumuna yükselen ABD'nin enerji sektörünün süreceğin ekonomik açıdan görece avantajlı çıkmasına katkı sağladı. Gemi takip şirketi Vortexa'nın verilerine göre, ABD'nin ham petrol ve petrol ürünü ihracatı mayısta günlük yaklaşık 10,5 milyon varile ulaşarak üst üste üçüncü ayda da dünyada ilk sırada yer aldı. Uluslararası medya kuruluşlarının hesaplamalarına göre, aynı dönemde Rusya'nın petrol ihracatı günlük yaklaşık 7 milyon varil, Suudi Arabistan'ın ihracatı ise 5,9 milyon varil seviyesinde gerçekleşti. Karşılaştırıldığında, geçen yıl Suudi Arabistan'ın günlük petrol ihracatı yaklaşık 8,1 milyon varil, ABD'nin 6,6 milyon varil ve Rusya'nın 5,8 milyon varil düzeyindeydi. Bununla birlikte, yüksek fiyat ortamı ABD kaya petrolü sektöründeki faaliyetleri desteklerken, ABD merkezli enerji araştırma şirketi Primary Vision'ın verileri de petrol sahalarındaki operasyonların hızlandığını gösterdi.

Buna göre, savaşın başlamasından bu yana ABD kaya petrolü sektöründeki faaliyetler belirgin şekilde hızlandı. Şirketin Frac Spread Count ve Frac Job Count göstergeleri güçlü artış kaydederken, basınçlı pompalama kapasitesi 2022'den bu yana en sıkışık seviyeye ulaştı. Kapasite kullanım oranındaki yükseliş de sektördeki büyümenin de-

vam ettiğine işaret ediyor.

Rusya'nın en büyük petrol şirketi Rosneft'in Üst Yöneticisi Igor Seçin, daha önce yaptığı açıklamada, Orta Doğu'daki gerilim ve yükselen petrol fiyatlarının en büyük kazananının ABD enerji sektörü olduğunu savunmuş, yüksek fiyat ortamının ABD'li enerji şirketlerine önemli gelir avantajı sağladığını belirtmişti. Seçin, mevcut fiyat seviyelerinin korunması halinde ABD petrol ve doğal gaz sektörünün bu yıl elde edeceği ilave gelirin onlarca milyar dolar ulaşabileceği değerlendirilmesinde bulunmuştu.

TRUMP'IN "ANLAŞMA YAKIN" VAATLERİ PETROL PİYASASINI YÖNLENDİRDİ

Trump'ın İran'la müzakerelere ilişkin iyimser açıklamaları, petrol piyasasında son ayların en sert fiyat hareketlerini tetikledi. Brent petrol, Trump'ın Orta Doğu'daki gerilimin azalabileceğine ve İran'la diplomatik çözüm sağlanabileceğine yönelik açıklamalarının ardından 10 Mart'ta yüzde 11,3 düşüşle 87,80 dolara gerilerken, 16 Mart'ta da Hürmüz Boğazı'ndan bazı tankerlerin yeniden geçiş yapabildiğine ilişkin haberlerin etkisiyle yüzde 6,9 değer kaybederek 96,04 dolara indi. Trump'ın 23 Mart'ta tarafların anlaşmaya ilişkin "neredeyse tüm konularda uzlaşma sağladığını" açıklamasının ardından Brent petrol aynı gün yüzde 9,8 düşüşle 95,92 dolardan kapandı. Trump ertesi gün İran'ın anlaşma yapmaya "çok istekli" olduğunu öne sürerken, 25-29 Mart'ta da Tahrir'in anlaşma için yoğun çaba gösterdiğini ve hatı "yalvardığını" iddia etti. Ancak anlaşmaya yönelik iyimser mesajlara rağmen

kalıcı uzlaşma sağlanamaması nedeniyle Brent petrol, jeopolitik risklerin etkisiyle martı 118,35 dolardan kapattı. Nisan'da da benzer bir tablo görüldü. Trump'ın ateşkes ve anlaşmaya yakın olduğuna yönelik açıklamalarının etkisiyle Brent petrol 7 Nisan'da yüzde 0,5, 8 Nisan'da ise yüzde 13,3 geriledi. Trump'ın 15 ve 17 Nisan'da anlaşmanın çok yakın olduğunu, İran'ın talepleri kabul ettiği ve bir iki gün içinde uzlaşma sağlanabileceği yönündeki açıklamaları da piyasalardaki risk primini azalttı. Bu açıklamaların etkisiyle Brent petrol 17 Nisan'da yüzde 9,1 düşüşle 90,38 dolardan günü kapatarak, 10 Mart'tan bu yana en düşük kapanışı kaydetti.

Buna karşın diplomatik sürecin sonuç vermemesi nedeniyle risk primi tamamen ortadan kalkmadı. Nisan sonunda Brent petrol gün içinde 126 dolara üstünü test ederek son 4 yılın en yüksek seviyesini gördü ve ayı 114,01 dolardan tamamladı. Mayıs'ta Trump'ın tarafların uzlaşmaya çok yakın olduğu yönündeki açıklamaları satış baskısını yeniden gündeme taşıdı. Brent petrolün varil fiyatı ay boyunca kademeli olarak gerileyerek 108 dolar seviyelerinden 92 dolara bandına indi. Ancak anlaşmanın somutlaşmaması ve jeopolitik gerilimin sürmesi, piyasalardaki oynaklığın yüksek kalmasına yol açtı. Haziranda piyasalarda yeniden temkinli görünüm öne çıktı. Brent petrol, 1 Haziran'da yüzde 3,2 yükselerek 94,98 dolara, 3 Haziran'da ise 97,81 dolara kadar çıktı. Ancak Trump'ın İran'la anlaşmanın yakın olduğuna yönelik yeni açıklamaları satış baskısını yeniden beraberinde getirdi. ABD Başkanı Trump'ın 7-9 Haziran'da yaptığı "anlaşmaya çok yakınız" yönündeki açıklamalarının ardından Brent petrol 9 Haziran'da yüzde 3 düşüşle 91,45 dolara geriledi. Trump'ın 11 Haziran'da anlaşmanın "onaylanma" aşamasına geldiğini ve planlanan saldırıların iptal ettiğini açıklamalarıyla düşüş hızlanırken, gözler yeniden diplomatik sürece çevrildi.

Donald Trump, 12 Haziran'da yaptığı açıklamada, İran'ın nükleer silaha sahibi olmama konusunda mutabık kaldığını belirterek, "Bugün İran'la savaş bitirdik." ifadesini kullandı.

Bu gelişmelerin etkisiyle Brent petrol 11 Haziran'da yüzde 2,9 kayıpla 90,38 dolardan kapanarak 20 Nisan'dan bu yana en düşük seviyesini gördü.

Getir Dünya Kupası'nda 'TARAFTARIN TARAFTARI' OLUYOR

Türkiye A Milli Futbol Takımı'nın 2026 FIFA Dünya Kupası'nda mücadele edecek olması milyonlarca futbolseveri aynı heyecanda buluştururken, Getir de hazırladığı yeni reklam kampanyasını ve taraftar deneyimini zenginleştirerek uygulamalarını duyurdu. "Taraftarın Taraftarı" yaklaşımıyla kurgulanan kampanya kapsamında marka, turnuva boyunca ekranlarda, radyolarda ve uygulamalarında futbolseverlerle buluşacak.

Türkiye A Milli Futbol Takımı'nın 2026 FIFA Dünya Kupası'nda mücadele edecek olması milyonlarca futbolseveri aynı heyecanda buluştururken, Getir de hazırladığı yeni reklam kampanyasını ve taraftar deneyimini zenginleştirerek uygulamalarını duyurdu. Futbol'da "12. adam" olarak anılan taraftarlardan ilham alan ve "Taraftarın Taraftarı" yaklaşımıyla kurgulanan kampanya kapsamında marka, taraftarların heyecanını paylaşan, ihtiyaçlarını düşünün ve maç deneyimini zenginleştiren "13. Adam" rolünü üstleniyor. Reklam filminden uygulama içi deneyimlere, özel kampanyalardan ödüllü etkileşimlere kadar uzanan hazırlıklar kapsamında Getir, turnuva boyunca ekranlarda, radyolarda ve uygulamasında futbolseverlerin karşısına çıkacak.

Turnuva kapsamında dikkat çeken uygulamalardan biri de maçlar sırasında her iki devrede verilecek iki dakikalık su molaları olacak. FIFA'nın bu yıl ilk kez reklam yayımlanacağı bu özel alanlarda reklamveren olarak yer alan markalardan Getir, yeni reklam filmi ve "Cevapla Kazan!" kurgusuyla futbolseverlerle buluşacak. Kullanıcılar yayın sırasında ekranda yer alan QR kodunu okutarak soruları yanıtlayabilecek; doğru cevap verenler ise indirim ve çeşitli hediyeler kazanma fırsatı yakalayacak. Getir, Dünya Kupası boyunca oynanacak 104 maçın tamamında televizyon ve radyo yayımlarında taraftarların heyecanına ortak olacak. Kampanyanın ruhuna uyacak şekilde hazırlanan taraftar marşı da reklam filminin dikkat çeken unsurlarından biri olarak öne çıkıyor. Reklam filmine eşlik eden marş, turnuva heyecanını ve taraftar coşkusunu ekranlara taşıyor.

GETİR, MAÇ SABAHLARINDA KUPA HEYECANINI PAYLAŞIYOR

Milli Takım'ın D Grubu'ndaki maçlarının Türkiye saatiyle sabah saatlerinde oynanacak olması nedeniyle Getir, taraftarların maç öncesi ihtiyaç duydukları ürünlere kolayca ulaşabilmeleri için operasyonlarını Türkiye maçlarının öncesinde ve maç saatinde açık olacak şekilde planlayacak. Milli Takım maç günlerine özel olarak sunulan kahvaltılık ürün kampanyalarının yanı sıra, belirli siparişlerle simit hediyesi ve indirim kuponları da futbolseverlerle buluşacak.

Getir'in Dünya Kupası hazırlıkları yalnızca maç sahalıyla sınırlı kalmıyor. Turnuva boyunca uygulama içerisindeki futbolseverlerin deneyimini zenginleştirecek içerikler, öneriler ve sürprizler de kullanıcılarla buluşuyor. Uygulamadaki "Tarifler" bölümünde turnuvaya katılan ülkelere özgü lezzetler yer alırken, Dünya Kupası'nın ev sahibi ülkeleri ABD, Kanada ve Meksika mutfağlarının özel öneriler de kullanıcılarla paylaşılacak. Turnuva süresince Getir uygulamasında futbolun heyecanından ilham alan seçimler de taraftarların maç günlerine eşlik edecek.