filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

EYLÜL-EKİM 2013
SAYI: 70

member of Leaseurope

Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü 2013'ün ilk yarısında yüzde 24 büyüdü

"Kiralama sektörüne uygun finansman desteği sunuyoruz"

Ahmet Süleyman KARAKAYA
Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.
Ticari Bankacılıktan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı

"Sektörün gelişimi daha ekonomik ve daha güvenli kiralamayı sağlıyor"

İlhan YILMAZ
Trio Car Rental Genel Müdürü

"Markamız kiralama sektöründe ciddi bir potansiyele sahip"

Merih TÜZÜN
Peugeot Türkiye Satış Direktörü

"Filo yönetiminde farkındalık giderek artıyor"

F. Türkay OKTAY
LeasePlan Genel Müdürü

15 YILDIR BİRLİKTE YOL ALIYORUZ

15 yıl önce yola ilk çıktığımızda tek hedefimiz, müşterilerimizin katettikleri her kilometrede güvenle yol almalarını sağlamaktı. Bugün; 20.000 araçlık filomuz, ülke genelinde yaygın 1100 servis noktamız ve hepsinden önemlisi bize güven duyan 3000'in üzerindeki kurumsal müşterimiz ile Türkiye'nin tamamı yerli sermayeli en büyük filo kiralama markasıyız.

Geriye dönüp baktığımızda sizlerle birlikte büyüdüğümüz 15 yılın değerini daha iyi anlıyoruz.

Aslına bakarsanız bizim hikayemiz eşsizmiş...

#essizhikaye

drd Filo Kiralama

www.drd.com.tr

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

İmtiyaz Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği İktisadi İşletmesi adına
İlkay ERSOY

Sorumlu Müdür
İlhan YILMAZ

Yayın Kurulu
İlkay ERSOY
Önder ERDEM
Dominique CARDINEAU
Gürkan GENÇLER
İlhan YILMAZ
İnan EKİCİ
Luc SORIAU
Nora KARAKAŞ
Murad GEYİMCİ

Yönetim Yeri
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği
Barbaros Bulvarı Bahar Sok.
Baras Han No: 4 D: 16
Balmumcu - Beşiktaş / İstanbul
Tel: 0 (212) 266 51 73
Faks: 0 (212) 266 42 05
www.tokkder.org - info@tokkder.org

Reklam Rezervasyon
Tel: 0 (212) 266 51 73
Faks: 0 (212) 266 42 05
info@tokkder.org

Yapım
Mavi Tanıtım ve İletişim
Rasimpaşa Mah. Ayrılıkçeşme Sok.
No: 122 Yeldeğirmeni 34500
Kadıköy-İstanbul
Tel: 0216 418 59 31 pbx
Faks: 0216 348 95 22
www.mavitanitim.com.tr

Baskı:
Özgün Ofset Tic. Ltd. Şti.
Yeşilce Mah. Aytekin Sok. No: 21
Otosanayi 4. Levent-İstanbul
Tel: 0 212 280 00 09

Yayın Türü:
Yerel Süreli Yayın,
İki Ayda Bir Yayınlanır.

Tolga ÖZGÜL
TOKKDER
Genel Koordinatörü

TOKKDER, Dünya'daki ve Avrupa'daki gelişmeleri takip ediyor

Dünyadaki, özellikle Avrupa'daki günlük kiralama ve operasyonel kiralama alanında yaşanan gelişmeleri TOKKDER olarak yakından takip ediyoruz. Özellikle, TOKKDER'in de üyesi olduğu, Avrupa'da günlük kiralama ve operasyonel kiralama endüstrilerini temsil eden, Avrupa Birliği'nin bu alandaki kararlarına etki eden bir federasyon olan Leaseurope vasıtasıyla gelişmelerden haberdar oluyor, hem de Leaseurope çatısı altında gerçekleştirilen çalışmalarda aktif olarak yer alarak katkı sağlıyoruz.

Geçtiğimiz günlerde yapmış olduğumuz girişim neticesinde, Leaseurope bünyesinde çalışmalarını sürdüren operasyonel kiralama ve günlük kiralama ile ilgili çalışma gruplarında (Car Leasing Working Group ve Car Rental Working Group) TOKKDER de temsil edilecek. Bu çalışma gruplarının faaliyetleri sayesinde operasyonel kiralama ve günlük kiralama sektörünün Avrupa'da sürdürülebilir bir şekilde gelişmesi için gerekli olan politikalar belirleniyor, ayrıca paylaşılan farklı bakış açıları sayesinde kiralama sektörünün sorunlarına etkin ve yaratıcı çözümler üretiliyor. Bu iki çalışma grubunda TOKKDER'in elde edeceği bilgi ve deneyimler üyelerimize, müşterilerine ve sektörlerin diğer paydaşlarına fayda ve farklı bir bakış açısı sağlayacaktır.

Söz Leaseurope ve çalışmalarından açılmışken, Leaseurope tarafından 10-11 Ekim 2013 tarihinde Roma'da düzenlenen senelik kongreye katıldım. Burada edindiğim izlenimleri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Avrupa'da operasyonel kiralama sektörü de otomotiv sektörü gibi doyum noktasına ulaşmış durumda ve arzu edilen seviyede büyüme kaydedemiyor. Bu nedenle sektörün sürdürülebilir bir şekilde büyümesini sağlamak amacı ile Leaseurope politikalar geliştirerek planlananları gerçekleştirmek ihtiyaç duyulan lobi ve tanıtım faaliyetlerini sürdürüyor.

Sürdürülebilir büyümeyi sağlamak adına öncelik verilen konuların başında operasyonel kiralama yönteminin küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından tercih edilir bir araç filosu tedarik yöntemi olarak kabul edilmesi için yapılan çalışmalar geliyor. Bir yandan küçük ve orta ölçekli işletmelere operasyonel kiralamanın ne olduğu ve sağladığı faydalar anlatılmaya çalışılırken, diğer bir yandan da bu alanda yapılacak çalışmaların sektörün paydaşlarına ve Avrupa ekonomisine sağlayacağı katkı anlatılıyor.

Bir diğer çalışma ise inovasyon konusunda. Gelişim için inovasyonun önemi vurgulanıyor. Müşteri beklentileri doğrultusunda, hatta müşteri beklentilerinin ötesinde, yaratıcı ve yenilikçi bir düşünce ile tasarlanmış hizmetlerin sunulmasının operasyonel kiralama ve günlük kiralamaya olan talebi arttıracağı fikrinden yola çıkarak sektörün genç beyinleri çalışmalar yapıyor.

Bu arada özellikle belirtmem gerekir ki, Türkiye'nin son yıllarda sergilediği gelişimden toplantı kulislerinde övgüyle söz edilirken ülkemizin operasyonel kiralama ve günlük kiralama endüstrilerinin Avrupa'daki doygunluğun aksine büyük bir gelişim potansiyeline sahip olduğu sektörün önde gelen yöneticileri tarafından özellikle dile getirildi.

Dünyadaki ve Avrupa'daki gelişmeler ve de yenilik anlamında yapılan çalışmalar hakkında zaman içinde bilgi vermeye devam edeceğiz.

Sağlıcakla kalın...

>> İÇİNDEKİLER

ÜYELERDEN

8 Avis Türkiye, 110 ülke arasından "Yılın Lisansiyesi" ödülünün sahibi oldu

Budget'a Pazarlamada Mükemmellik Ödülü

TOKKDER MESAJI

10 Kiralama ve Finansal Dünya
İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

RÖPORTAJ

14 Kiralama sektörüne uygun finansman desteği sunuyoruz
Ahmet Süleyman KARAKAYA
Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

TOKKDER'DEN HABERLER

Oto kiralamacılar eğitimle zor müşterilerin üstesinden gelecekler 6

RÖPORTAJ

16 Markamız kiralama sektöründe ciddi bir potansiyele sahip
Merih TÜZÜN
Peugeot Türkiye Satış Direktörü

DOSYA

24 İkinci El Araçlar

GÜNLÜK KİRALAMA

Sektörün gelişimi daha ekonomik ve daha güvenli kiralamayı sağlıyor 32
İlhan YILMAZ
Trio Car Rental Genel Müdürü

MÜŞTERİLERİMİZ

Çözüm odaklı hizmet alıyoruz 36
Abdüllatif ÖZKAYNAK
Türkiye Finans Katılım Bankası Finans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

MAKALE

Türk Ticaret Kanunu değişiklikleri ve ticari hayata etkileri 44

www.vw.com.tr

Prestijin bir formülü yok. Ama bir otomobili var.

Volkswagen'in tercihi Castrol

Jetta. Herkes bu prestije sahip olmak ister.

Jetta, yalnızca keskin ve sportif hatlarıyla değil, konfora ve güvenliğe yönelik standart donanımlarıyla da görenleri kendisine hayran bırakıyor. Geniş diz mesafesine, zengin aksesuar paketlerine ve 510 litrelik bagaj kapasitesine sahip Jetta, düşük yakıt tüketimi ve yüksek performans sağlayan motor seçenekleriyle Volkswagen Yetkili Satıcılarında sizi bekliyor.

Jetta'nın yeni reklam filmini izlemek için QR kodunu okutun.

facebook.com/vwturkiye

Das Auto.

Trafik Hayattır | Doğuş Otomotiv | Volkswagen Finans | DANIŞMA HATTI: 444 89 24

Jetta'nın resmi spesifik CO_2 salınımı (99/94/EG) 119 - 144 g/km arasında, resmi yakıt tüketimleri (99/94/EG) lt/100 km: Şehir içi 5,6 - 8,2, şehir dışı 3,9 - 5,1 ve ortalama 4,5 - 6,2 arasındadır.

Oto kiralamacılar eğitimle zor müşterilerin üstesinden gelecekler

>> Sektörün hızlı büyümesi ile hizmet kalitesinin de çıtasını yükseltme hedefi belirleyen TOKKDER, PDR Group işbirliği ile düzenlediği eğitimlerle nitelikli insan kaynağı yaratmayı hedefliyor.

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER) sektörün büyüme potansiyeli doğrultusunda Avrupa Birliği standartlarında hizmet verilmesi için eğitimler düzenliyor. Sektörün hızlı büyümesi ile hizmet kalitesinin de çıtasını yükseltme hedefi belirleyen TOKKDER, PDR Group işbirliği ile düzenlediği eğitimlerle nitelikli insan kaynağı yaratmayı hedefliyor.

TOKKDER, Mayıs ayında başlayan bu eğitimler ile çalışanların sergileyeceği özgüven ve sadakatten yöneticilerin yetkinliklerini geliştirmeye; satış ekibinin pazarlama yeteneklerini artırmaktan müşteriyi tanıma stratejilerine kadar birçok alanda katkı sağlıyor. Eğitimler şu başlıklar altında gerçekleşiyor; Müşteri Odaklı Satış Stratejileri, Stres Yönetimi&Zor İnsanlarla Başa Çıkma Sanatı, Toplantı ve Zaman Yönetimi, Kendini ve Başkasını Tanımak & Kişisel Kalite ve Kişisel Garanti, Kilit Müşteri Yönetimi, Etkileme ve İkna & Satışta İlişki Yönetimi, Satışta Kazandıran Sunum Teknikleri, Satış Teknikleri ve Takım Performansını Arttırma – Takımdaşlık.

TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL Kişisel Gelişim Eğitimleri kapsamında, Mayıs ayından bu yana Akmerkez – Stylus Toplantı Merkezi'nde 104 kişinin katılımı ile 8 eğitim gerçekleştirildiğini belirtti. ÖZGÜL

eğitimlere ilişkin olarak ayrıca "Yıl sonuna kadar 4 eğitim daha gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Sektöre kalifiye eleman kazandırabilmek için düzenlediğimiz bu eğitimlere ilişkin katalog ve takvimleri tüm üyelerimiz ile gerek e-posta yolu ile gerekse web sitemiz üzerinden paylaştık. Üyelerimizin de bu çağrıya duyarlı olup hedeflerimize ortak olarak eğitimlere tüm ekipleri ile katılımlarını bekliyoruz" dedi.

1963
Amsterdam'da kuruldu.

1971
Filo kiralama açık hesaplama sistemiyle daha kolay hale geldi.

2007
LeasePlan Türkiye kuruldu.

2013
Dünya devi LeasePlan 50. yılını kutluyor.

50 YILDIR İŞİMİZE AŞKLA BAĞLIYIZ

1.3 milyon araç, 6000'den fazla çalışan, dünyanın en büyük filo kiralama markası... LeasePlan'le 50 yıldır araç ve filo kiralamak çok kolay.

www.leaseplan.com.tr

50 1963 2013

LeasePlan

It's easier to leaseplan

Avis Türkiye, 110 ülke arasından “Yılın Lisansiyesi" ödülünün sahibi oldu

Avis Türkiye, Ekim ayında Milano’da düzenlenen Avis EMEA (Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya) toplantısında, en büyük ödül olan “Yılın Lisansiyesi” ödülüne 3. kez layık görüldü. “Yılın Lisansiyesi” ödülü Avis Türkiye’ye; 2 yılda 2 kat büyümeyi sağlayan 2*2 projesinde gösterilen hızlı büyüme performansı, son 7 yıldır 110 EMEA ülkesi arasında müşteri memnuniyetinde elde edilen 1.’lik, geliştirilen yeni işbirlikleri ve yaratıcı pazarlama uygulamalarında sağladığı başarının değerlendirilmesi sonucunda verildi.

Her yıl düzenlenen Avis EMEA toplantılarında bir araya gelen katılımcı ülkelerin yöneticileri, çeşitli oturumlarda geçmiş yılın değerlendirmesini yapıyor ve bir sonraki yıla dair öngörülerini paylaşıyor.

Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, yenilikçi ve fark yaratan projeleri ile bu yıl da her yıl olduğu gibi EMEA bölgesi ülkeleri arasında öne çıktıklarına dikkat çekti.

Avis Türkiye olarak tüm faaliyetlerini uluslararası standartlarda, kurumsal yönetim ve müşteri odaklı yaklaşım içinde yürüttüklerinin altını çizen EKİCİ, “Yurt genelindeki yaygın ofis ağımız, her yıl yenilenen ve farklı beklenti ve ihtiyaçlara göre şekillenen araç filomuz ile müşterilerimizin her türlü talebine uygun çözümler üretiyoruz. Türkiye’de ve dünyada önemli markalarla yaptığımız işbirlikleri ve yaratıcı pazarlama uygulamalarımızın böyle takdir görüyor olması bizi mutlu ediyor. EMEA toplantılarında aldığımız birçok ödül de gösterdiğimiz üstün performansın kanıtı. Avis Türkiye ekibimizle yeni başarılar elde etmeyi sürdüreceğiz” diye konuştu.

1974 yılından beri Türkiye’de faaliyet gösteren Avis Türkiye “Yılın Lisansiyesi” ödülüne daha önce 1988 ve 2008 yıllarında layık görülmüştü. Avis Türkiye, EMEA toplantılarında müşteri memnuniyeti sıralamasında da son 7 yıldır“Avrupa Birincisi” seçiliyor.

Budget'a Pazarlamada Mükemmellik Ödülü

Budget, Eylül ayında İspanya’da düzenlenen Budget EMEA (Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya) toplantısında ilk kez “Pazarlamada Mükemmellik” ödülüne layık görüldü. Budget Türkiye ödüle, son 12 ay içerisinde havayollarıyla geliştirdiği ortaklıklar, çapraz kanal pazarlama faaliyetleri, müşteri odaklı hizmet yaklaşımı ve Türkiye araç kiralama pazarında ürettiği büyük gelir artışı sayesinde ulaştı.

Budget Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, yenilikçi ve fark yaratan projeleri ile EMEA bölgesi ülkeleri arasında öne çıktıklarına dikkat çekerek “Sadece son altı yıl içinde önemli bir pazar payı elde ederek Türkiye’nin üst sıralardaki oyuncularından biri olduk. Yurt genelindeki yaygın ofis ağımız, müşteri memnuniyeti odaklı hizmetlerimiz, gerçekleştirdiğimiz stratejik ortaklıklar, hedef odaklı iletişim çalışmaları, dijital pazarlama yatırımları, her yıl yenilenen ve farklı beklenti ve ihtiyaçlara göre şekillenen araç filomuz ile müşterilerimizin her türlü talebine uygun çözümler üretiyoruz. EMEA toplantısında aldığımız bu ödül de gösterdiğimiz üstün performansın kanıtı. Budget Türkiye ekibimizle yeni başarılar elde etmeyi sürdüreceğiz” şeklinde konuştu.

Her yıl düzenlenen Budget EMEA toplantılarında bir araya gelen katılımcı ülkelerin yöneticileri, çeşitli oturumlarda geçmiş yılın değerlendirmesini yapıyor ve bir sonraki yıla dair öngörülerini paylaşıyor. Her yıl toplantı sonrasında başarı gösteren ülkeler farklı kategorilerde ödüllendiriliyor.

Bize Bırakın!

Şeffaf ve güvenilir açık artırmanın adresi **MANHEIM**'da
her markadan sayısız ikinci el araç, her hafta binlerce alıcıyla buluşuyor.

Siz de düzenli olarak gerçekleştirilen açık artırmalarda stoklarınızı hızla elden çıkartın,
KÂRLILIĞINIZI ARTIRIN!

Manheim Kurumsal Satış Departmanı
dkavustu@borusan.com
0 216 560 15 77
www.manheimturkiye.com

Manheim

BORUSAN Manheim ORTAKLIĞIDIR

Kiralama ve Finansal Dünya

>> Bütçe gibi hayati önemdeki bir konunun birkaç sayfada ele alınması elbette mümkün değil. Bu noktada bütçenin genel ilkeleri ve nasıl hazırlanması gerektiği gibi detaylara değinmek yerine kiralama sektöründe bütçe oluşturmanın temel ipuçlarından bahsetmek uygun olacaktır.

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Yılsonuna yaklaşırken genellikle şirketleri son birkaç ayda yeni işler bağlamak, sonuçlanan olumlu proje sayısını artırmak ve bir şekilde yılı "iyi bir şekilde sonlandırmak" ön plandadır. Genellikle gelecek yeni yılın neler getirebileceğinin analizi ve geçmiş yılların değerlendirilmesi ile oluşturulması gereken yeni yıl bütçesi ülkemizde ya hiç akla gelmemekte ya da çok üstün körü ele alınmaktadır. Gelecek yılın aylar veya çeyrekler itibariyle şirket için nasıl geçmesi gerektiği, bunun için farklı birim ve pozisyonlara düşen görevlerin ölçülebilir rakamlarla oluşturulduğu bir bütçe ile yılı yönetmek rasyonel bir yol iken; diğer taraftan yılın sonunda nasıl bir tablo ile karşılaşılacağı hakkında net bir fikir sahibi olmaksızın sonuçları beklemek gibi bir yol izlemek te elbette mümkündür. Bu noktada herkes genelde ilk alternatifi seçecektir ama sorun şu ki bunun nasıl yapılacağı konusunda sıklıkla hatalı planlama ve değerlendirmeler söz konusu olabilmektedir.

Yeni yıla gireceğimiz şu dönemlerde, tam da zamanı diyerek bütçeli çalışma üzerine birkaç satır yazmanın çok faydalı olacağını düşünüyorum. Sevdiğim ve çok saygı duyduğum bir dostum bana "bütçeli çalışma konusunda fikrinin benle sohbetlerden sonra netleştiğini ve çok kapsamlı olmasa dahi bir bütçe çalışmasıyla yeni yıla hazırlandıklarını" söylediğinde çok mutlu olmuştum. Belki bu yazıyla birkaç şirket yönetici veya hissedarının daha kanına girebilirsek ne mutlu bizlere.

Bütçeli çalışmanın faydaları sonsuz olmakla birlikte birçok şirketin bu altyapı olmaksızın çalışıyor olmalarının da bazı sebepleri var. Bunlardan en önemlilerini;

- Faydalarından bihaber olmak,
- Nasıl hazırlanacağını bilmemek,
- Geçmiş dönemlere ilişkin data eksikliği,
- Bütçe disiplinini öncelikle hissedarların kabul edememesi,
- Bütçe sonuçlarını takip edememek,

şeklinde sıralayabiliriz.

Bütçe gibi hayati önemdeki bir konunun birkaç sayfada ele alınması elbette mümkün değil. Bu noktada bütçenin genel ilkeleri ve nasıl hazırlanması gerektiği gibi detaylara değinmek yerine kiralama sektöründe bütçe oluşturmanın temel ipuçlarından bahsetmek uygun olacaktır.

Öncelikle bütçe oluşturmak üzere yapılan çalışmalar zevklidir. Çıkan sonucu incelemek ve daha sonra uygulamak daha da

zevklidir. Hele bir de öngördüğünüz bütçe gerçekleşirse değmeyin keyfinize. Neden bütçe çalışması yapmak zevklidir? Bir kere yaptığınız işi yeniden keşfedersiniz. Doğru uygulamalarınızın asli nedenlerini daha iyi anlar, yanlış uygulamalarınızın yersiz olduğunu kavrarsınız. En önemlisi yaptığınız işin kitabını yazarsınız. Bir çoğumuzun bu denli başarıyla faaliyet gösterdiğimiz işimiz sorulduğunda dişe dokunur bir iki kelime edemeyişimizin sebebini hiç düşündünüz mü?

Sağlıklı bütçe yapmanın başlangıcı, doğru "performans göstergeleri" tespit etmenizdir. Basitçe "hedefleriniz". Öncelikle en üst pozisyonda sizin ana hedefiniz nedir? Genellikle şirketler için iki evrensel hedef vardır: Büyüme ve kar. Bununla birlikte günümüz modern iş hayatında büyüme ve kar kavramlarının tek başlarına bir anlam ifade etmemeye başladığını da belirtmeliyiz. Günümüzde;

Liderler için Koluman'dan profesyonel çözümler...

Kiralık araç sektörünün profesyonelleri için en uygun koşullar ve seçenekler Koluman Otomotiv'de.
Mercedes-Benz otomobil serileriyle filonuzu güçlendirin, kazancınıza kalite katın.

www.koluman.com.tr

Mercedes-Benz

Koluman Motorlu Araçlar Tic. ve San. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş.
Göztepe: Bağdat Caddesi No: 243/A, Göztepe İstanbul Telefon 0216 363 00 22 Faks 0216 363 52 10
Sancaktepe: Fatih Mahallesi, Yakacık Cad. No: 33 Sancaktepe İstanbul Telefon 0216 311 80 50 Faks 0216 311 82 29

- Sürdürülebilir büyüme ve kar,
- Aslında hepsini de içine alan "ekonomik katma değer yaratan şirket" ,
- Şirketin piyasa değerinin artırılması,

gibi kavramlar dünyamıza girmeye başladı. Şirketin en üst kademede temel hedefi, yukarıda farklı ölçeklerde tanımlanan "şirketin varlık sebebinin gerçekleşmesi" dir. Bu ana hedef spesifik, ismi konulmuş somut ve ölçülebilir bir hale dönüşürken; "piyasa payı ve karlılık", "toplam ciro ve kar", "aktif toplamı ve özsermaye karlılığı" gibi ikililerle ifade edilebileceği daha karmaşık formüller içeren ölçümler de söz konusu olabilir. Benim tavsiyem başlangıç için "ne kadar basit, o kadar uygulanabilir" şeklinde olacaktır. Bütçe sistematiği ve kültürü şirkete oturdukça daha kapsamlı ve detaylandırılmış hedef ve ölçüm yöntemlerine geçilebilir. Hatta istenirse çok daha spesifik hale getirilerek büyüklük olarak mesela toplam araç sayısı, toplam kiradaki araç sayısı veya ilgili senede kiralanacak araç sayısı tespit edilebileceği gibi kar olarak araç başı mutlak değer bir kar rakamı, aracın alım bedelinin belli bir yüzdesi, harcanan özkaynakların belli bir oranı (iç getiri oranı) gibi rakamlar da tespit edilebilir.

Bu iki temel unsur (büyüklük ve kar) tepe yönetiminin temel ve basit performans göstergeleridir. Daha alt kademelere inmeden bu aşamada birkaç ipucu verilebilir.

Araç adedi mi yoksa araç yatırım tutarı mı?

Sektörde genellikle araç adedi ya da kiralanan araç adedi (toplam veya ilgili sene yapılan iş) üzerinden gidilir. Ancak çok ciddi bir finans fonksiyonu taşıyan operasyonel kiralama sektörü için toplam yatırım tutarı ve/veya aktif toplamı da çok büyük anlam ifade eder. Sektör açısında adetler halen en önemli piyasa payı göstergesi olmakla birlikte, "yapılacak yatırım tutarı" ve "toplam aktif tutarı" da büyüklük hedeflemesinde belli bir oranda dikkate alınmalıdır.

Ortalama rakamlar mı yıl sonu rakamlar mı?

Günlük kiralamada ise araç sayısının yılsonu seviyesi anlam ifade etmezken, çeyrek dönemler veya aylar itibariyle ortalama araç sayısı anlamlı olmaktadır. Ancak nasıl ki operasyonel kiralamada kira getiren araçlar sayılıyorsa, günlük kiralamada da "doluluk oranı" büyük önem arz eder.

Kar? yüz TL mi yoksa yüzde yirmibeş mi?

Kar veya karlılık unsuruna geldiğimizde ise tanımlama vermekte fayda var. "Kar" mutlak değerdir ve bir rakam olup sonu para birimi ile biter, tek başına genellikle anlam ifade etmez. "Karlılık" ise bir yüzdedir ve belli bir rakamın üzerinden ne oranda kar ettiğinizin ölçüsüdür. En önemli karlılık göstergesi özkaynak karlılığıdır. 100 TL kar etmiş olmanız veya %25 satış karı elde etmiş olmanız çoğu zaman hiçbir anlam ifade etmeyecektir. Oysa cebinizdeki paraya %30 kazandırıyor olmanız bir anda anlamlı, karşılaştırılabilir ve doğru bir ölçüm sunabilir size.

Peki bir şekilde şirketin ana hedef(ler)ini belirledik. O halde daha alt kademelerin ve farklı departmanların hedefleri nasıl belirlenecek?

İşinizde karın unsurlarını gelir ve gider kalemleri oluşturur. Öncelikle ilk adımı kontrol edebileceğiniz/yönetebileceğiniz kalemler ile kontrolünüz dışındakileri ayırarak başlayın. MTV oranında bir etkiniz olabilir mi? KDV yahut trafik sigortalarının tutarlarında? Bu ve benzeri "katlanmak zorunda olacağınız kontrol dışı kalemleri" bir kenara ayırın. Kenara ayırın derken unutun demiyorum, en azından nakit akımını, bilanço ve gelir tablosunu oluştururken zaten ihtiyacınız olacak bu rakamlara. Kenara ayırmanızın sebebi, bu tür kalemleri hiçbir kademede veya departmanda hedef olarak vermeyecek olmanızdır.

Geriye yönetebileceğiniz kalemler kaldı. Bu kalemlerden tam olarak kim(ler) veya hangi departman sorumlu?

Bu sorunun cevabı çok hayatidir. Hem doğru kişilere doğru hedefleri vermenizde yardımcı olacak ama belki de daha önemlisi şirketinizde yetki karmaşası olan ve/veya gri alanların tespitini yapmış olacaksınız. Bu bile başlı başına bütçe çalışmasının en büyük faydalarından birini sağlamış olacak şirketinize. Eğer birden çok kişi/departman sorumlu ise, nedenini sorgulayın, belki de geçerli bir sebebi vardır. Eğer anlamlı bir nedeni var ise, ona göre hedefi ve sorumluluğu doğru parçalayın, aksi durumda gerçek sorumlusunu tespit edip hedefi verin.

Peki kime, neye göre hedefi tanımlayacaksınız? Genellikle gelir kalemleri satışın sırtında iken, gider kalemleri operasyon, satın alma ve finans birimlerinin üzerindedir. Ama her konuda olduğu gibi bütçelemede de genel kuralların çok ciddi istisnaları olacağını unutmayın.

Bu aşamada maliyetlerden sorumlu departmanlara dengesiz maliyet kısıcı hedeflerin

tanımlanmasının, hizmet kalitesini ciddi şekilde düşüreceğini asla aklınızdan çıkarmayın. Matematikte "kısıt altında optimizasyon" diye bir kavram vardır, gerçek hayatı anlatan bir kavramdır. Bu anlamda maliyetleri minimize etmek diye bir kavram yoktur, ancak müşterilere öngörülen kalitede hizmet vermek kaydıyla maliyetleri minimize etmek vardır. En yüksek karlılıkla araç kiralamak değil, öngörülen hedeflere varmak kaydıyla en yüksek karlılık vardır. Dolayısıyla uzun dönemde birbirini dengeleyici şekilde bu kısıtları içerecek bir yapıda hedefleme yapılmalıdır. "Müşteri şikayetleri artmadan ve servis sunum hızı azalmadan maliyetleri XYZ seviyesinde tutmak" yahut "bu yıl 1000 aracı, hedeflenen müşteri kitlesine şu karlılıkla kiralamak" doğru yapılandırılmış bütçe cümleleridir.

Rakamsal hedef nasıl belirlenmelidir?

Bu çok önemli. Afaki verilen bir hedef, sadece tutulmaması daha bu aşamada garantilenmiş bir hedef demektir. "Ne kadar yüksek hedef verirsem o kadar çok çalışırlar" cümlesi asla doğru bir yaklaşım değildir; o sebeple ayakları yere basan, ulaşılabilir ama zorlayıcı hedefler verilmelidir. En önemli rehberiniz ise, geçmiş yıllara ait sizin ve piyasanın verileridir. Hem statik olarak piyasa payınız, hem de dinamik olarak yıllar içinde sizin ve piyasa rakamlarının gelişimini değerlendirmek oldukça önemlidir. Birçok değerlendirme yöntemine detaylarıyla bu sayfalarda girmek amacı aşacağından bu seviyede kesmek en doğrusu.

>> Bütçeli çalışılan birkaç yılın sonunda şirketi eskiden nasıl yönettiğinizi düşündüğünüzde hayrete düşeceksiniz. Bütçe sistemi, hayatı zorlaştırmaya dayalı değil; aksine kolaylaştıran ve belirsizlikleri ortadan kaldıran bir yapıdır.

Yine önemli bir diğer husus ise, hiçbir departmanın bir cümlede sayabileceğinden çok sayıda hedefi olmaması gerektiğidir. Mümkünse 3-4 başlıkla sınırlı kalmalıdır departman hedefleri.

Hedeflerin yeni yıla girmeden makul bir süre öncesinden açıklanması, sizin kendinize ve çalışanlarınıza bir borcunuz olduğu gibi verimlilik açısından da gereklidir.

Mümkün mertebe her kademeye yönelik kendi konusuna göre saçaklanan dağıtılmış hedefler silsilesi oluşturulmalıdır. Herkes kendi küçük payını gerçekleştirdiğinde koca bir ortak hedefe ulaşılmış olacaktır.

Belki en başta söylenmesi gereken husus, ana hedef salt satış hedefi değildir, satış hedefi toplam bütçenin belki de çok küçük bir kısmıdır.

Sadece sonuç hedefler değil, süreç hedefler de verilmelidir. Rakamsal olarak nihai hedefler verilirken yanında örneğin müşteri ziyaret hedefi, tedarikçi ziyaret hedefi, çözümlenmiş müşteri şikayet hedefi gibi sonuca gitmenin yollarını da gösteren süreç hedeflerin tespiti her zaman gündeminizde olmalıdır.

Son olarak tüm hedeflerin gerektirdiği kaynakları da iyi hesaplamalısınız. Genelde "bu sene kiralanacak olan 5000 adet araca" odaklanılırken "bu 5000 adet aracın getireceği işletme sermayesi ihtiyacı veya belki de nakit açığı" genelde gözden kaçmaktadır. Kaynakları sadece parasal kaynaklar olarak ta değerlendirmemelisiniz. Eğitimler, işe alınması gereken personel sayısı, belki kiralanması gereken ilave ofisler veya diğer yatırımlar gibi alt faktörler de mutlaka dikkate alınmalıdır.

Tüm hedeflere ulaşıldığı takdirde gerçekleşecek olan bilanço, gelir tablosu, nakit akım tablosu mutlaka hazırlanmalı ve mümkünse aylık, olamıyorsa üçer aylık periyotlarla hem bütçe gerçekleşme sonuçları hem de nihai mali tablolar ile sapmaların sebepleri çok detaylı ve ciddiyetle değerlendirilmelidir.

Bütçeli çalışılan birkaç yılın sonunda şirketi eskiden nasıl yönettiğinizi düşündüğünüzde hayrete düşeceksiniz. Bütçe sistemi, hayatı zorlaştırmaya dayalı değil; aksine kolaylaştıran ve belirsizlikleri ortadan kaldıran bir yapıdır.

Bugüne kadar hiç detaylı ve sistemli bir bütçe çalışması yapmadınız mı? Gelin 2014 yılı için kendinize ve şirketinize bu noktada mihenk taşı niteliğinde bir hediye verin. 2014 yılı bütçesi hazırlayın, bu hedefleri şirketiniz genelinde her kademeye uygun şekilde yayın ve bu konuda mutlaka uzman bir ekip oluşturun. ●

Başarı ve istikrarla dolu bir 2014 dileğiyle..

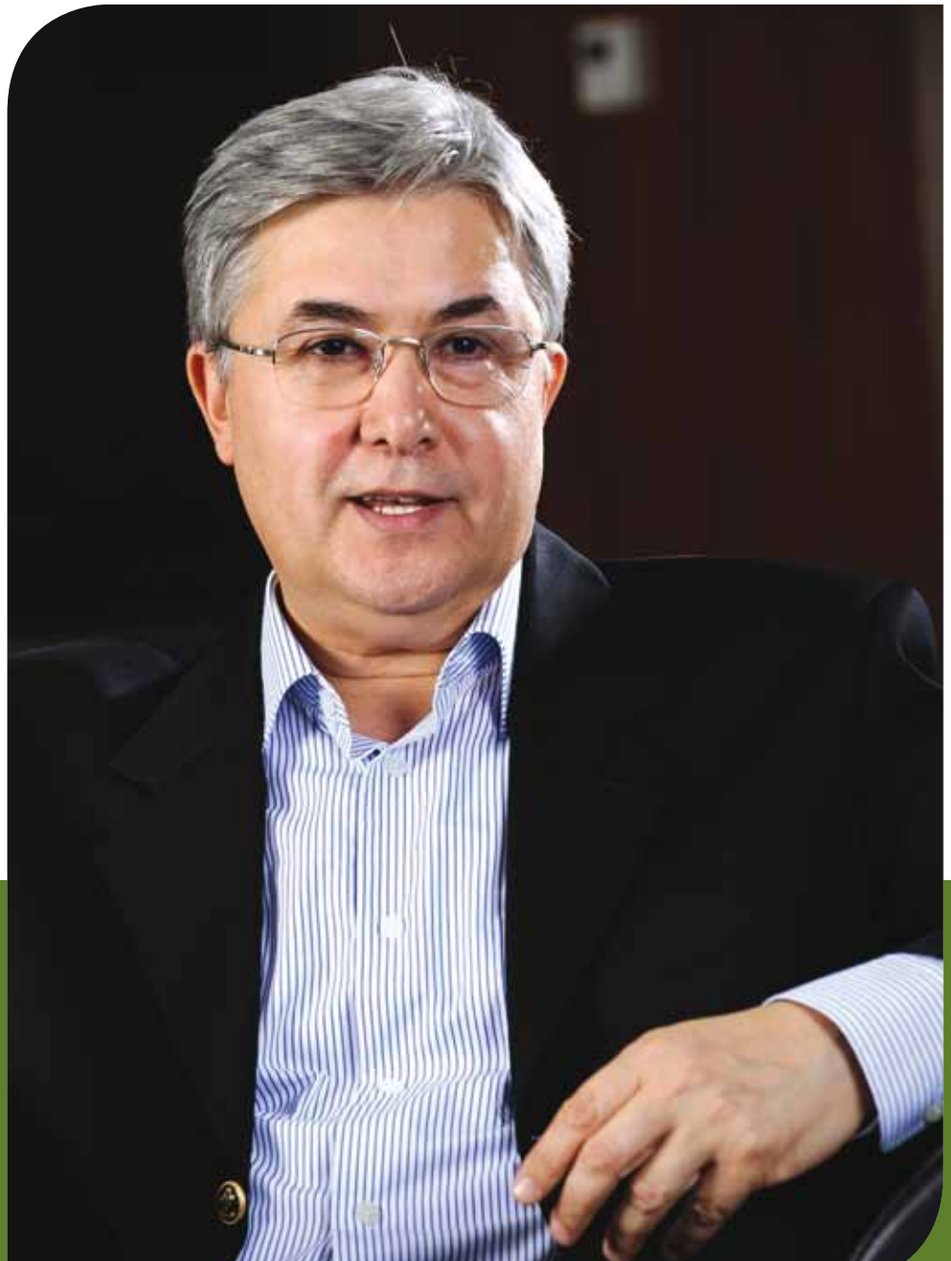
Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Süleyman KARAKAYA:

Kiralama sektörüne uygun finansman desteği sunuyoruz

Operasyonel Kiralama ve günlük kiralama şirketlerine nasıl yaklaşıyorsunuz? Operasyonel Kiralama ve günlük kiralama şirketlerine sunduğunuz finansman paketleri hakkında bilgi verir misiniz?

Operasyonel kiralama ve günlük araç kiralama sektörleri, Türkiye'de değişen ekonomik koşullara paralel olarak, yaklaşık son 10 yıldır talebi artarak devam eden ve özellikle Katılım Bankacılığı sektörünün, finansman noktasında ilgi duyduğu sektörlerdendir. Son 10 yıldır kurumsal firmaların temel faaliyetlerinde odaklanma ihtiyacının artması ve finansman maliyetlerinin Türkiye koşullarında kabul edilebilir sınırlara gelmesi bu sektörlere olan talebin hızlı artışında önemli rol oynamıştır. Katılım Bankacılığı sektörünün, finansman modelinin reel bir ticari işleme dayalı olma zorunluluğu bu sektörlere olan ilgisinin önemli nedenlerindendir.

Kuveyt Türk Katılım Bankası olarak, operasyonel kiralama ve günlük araç kiralama şirketlerinin taleplerine uygun döviz cinsi, vade ve esnek ödeme yapısında finansman



desteği sunmaktayız. Örnek vermek gerekirse, sektörün %85'lik kısmı 30 ay ve üzeri vadelerde araç kiralamaktadır. Dolayısı ile kiralama şirketlerinin finansman geri ödeme planları da bu vade yapısına uygun olmalıdır. Ayrıca Kuveyt Türk Katılım Bankası kiralama şirketlerinin bu ihtiyacına cevap veren uzun vadeli finansman desteği de sunmaktadır.

Sektör satışlarının yüzde 80'i Euro döviz cinsinden gerçekleşmektedir. Kuveyt Türk Katılım Bankası sunduğu Dövize Endeksli Finansman ile kiralama şirketlerinin ihtiyacına cevap vermektedir. Kiralama şirketlerinin ihtiyacı olan bir diğer husus ise esnek ödeme yapısıdır. Kiralama şirketleri araçları, araçların kira süresi bittiği zaman 2. El olarak araçlarını satmakta ve elde ettikleri nakitle de kredilerini kapatmaktadırlar. Kuveyt Türk, balon ödemeli vade yapısı ile sektörün bu ihtiyacına cevap verecek çözümler üretmektedir.

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarına finansman sağlarken nelere dikkat ediyorsunuz? Firmaların sağlaması gereken standartlar nelerdir?

Operasyonel kiralama şirketleri ile günlük kiralama yapan şirketlerinin kredi değerlendirmesi açısından önemli farkları bulunmaktadır. En temel ayırıcı özellikleri ise operasyonel kiralamada proje bazlı, nakit akışına bağlı bir kredilendirme yapılırken, günlük araç kiralama şirketlerine belli bir nakit akışı belli olmadan faaliyet yapısına göz önünde bulundurularak bir kredilendirme yapılmaktadır.

Operasyonel kiralama firmalarına finansman sağlarken, bu sektöre ve benzer sektörlerdeki tecrübesi ve konumu, sözleşme yapacağı kurumsal firmaların kendi sektörlerindeki konumu ve yapısı, kiralama alacakları ve ikinci el araç satışı sonrası oluşacak nakit açığını finanse edebilecek öz kaynak yeterliliği, kiralama fiyatının sektör ortalamalarına göre durumu, mevcut filonun ikinci el piyasasındaki değeri ve satılabilirliği gibi ayrıntılar bizim için önem arz ediyor.

Günlük kiralama yapan şirketlerde ise özellikle sektör tecrübesi, öz kaynak yapısı, borçlanma eğilimi ve şirketin satış performansı gibi kriterler önemli rol almaktadır.

Operasyonel Kiralama ve Günlük Kiralama ülkemizde gelişme potansiyeli yüksek sektörler olarak görülüyor. Sizin bu konudaki görüşünüz nedir? Bu gelişime uygun çalışmalarınız nelerdir?

İki sektörün de son yıllarda üstel bir şekilde büyüdüğü gözlemlenmektedir. Bundan sonraki süreçte büyüme hızının yavaşlayarak devam edeceği kanaatindeyiz. Operasyonel kiralama sektörü, günlük kiralamaya göre daha hızlı büyüdü ve şu anda sektör karlılıkları normal seviyelere geldi. Ancak bu hizmeti talep eden firma sayısının önümüzdeki yıllarda artacağı ve buna bağlı bir gelişim göstereceğini düşünmekteyiz. Günlük kiralama sektöründe ise bu hizmeti şu anda kullanmayan gerçek ve tüzel kişilerin de katılımıyla önümüzdeki yıllarda ciddi bir büyümenin olacağını öngörmekteyiz. Ancak bu sektörde firma girişlerinin daha kolay olması ve bunun sonucu olarak düşük sermayeli firmaların ortaya çıkması orta ve uzun vadede sektörün riskini arttırmaktadır.

Sektörün büyümesini tetikleyecek bir diğer husus ise kamu sektörünün araç satın almak yerine operasyonel kiralamaya dönmesidir. Kamu sektörünün Türkiye'de en büyük alıcı konumunda olduğu düşünülürse, araçları satın almadan operasyonel kiralamayla tedarik etmeye başlaması sektöre ciddi şekilde hız kazandıracaktır. ●

>> 1953 yılında İstanbul doğumlu A. Süleyman KARAKAYA, 1979 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İşletme ve Maliye Bölümü'nden mezun oldu. Bankacılık kariyerine Garanti Bankası'nda Müfettiş olarak başlayan KARAKAYA, 1981- 2003 yılları arasında aynı bankanın Denetim Kurulu, Risk Yönetim Departmanı ve Krediler Departman'ında görev aldı. Ahmet Süleyman KARAKAYA, 2003'ten itibaren Kuveyt Türk'te Kurumsal ve Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak hizmet vermiştir. Kuveyt Türk bünyesinde gerçekleşen yeniden yapılanma kapsamında Eylül 2012'de Kurumsal Bankacılık sektörünün Kurumsal ve Uluslararası Bankacılık çatısı altına alınması ardından KARAKAYA, Ticari Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Peugeot Türkiye Satış Direktörü Merih TÜZÜN:

Markamız kiralama sektöründe ciddi bir potansiyele sahip

Türkiye'de ciddi bir ekiple çalıştıklarını söyleyen **Peugeot Türkiye Satış Direktörü Merih TÜZÜN**, "Hem işin müşteri ayağını hem operasyonel kiralama firmaları ile ilişkileri, hem de ikinci el değerini yönetebilecek bir yapıya sahibiz. Bu anlamda daha alacağımız yol var ama niyetimiz eksiksiz bir hizmet sunabilmek" diye konuştu.

Markanız açısından 2013 yılını nasıl değerlendiriyorsunuz? Önümüzdeki yıl için planlarınızdan söz edebilir misiniz?

Otomotiv pazarı açısından 2013 yılı değişik bir yıl oldu. Bu yılın ilk ve ikinci yarısını birbirinden ayırarak bir değerlendirme yapmanın faydalı olacağını düşünüyorum. Bu yılın ilk yarısında, geçen yıl ile karşılaştırdığımızda her ay bir önceki yılın aynı ayına göre ciddi ölçüde gelişen, artış gösteren bir pazar gelişimi gördük. Sonra yılın ikinci yarısında kurlarda dalgalanma ve artışlar başladı. Dolayısıyla yılın ikinci yarısında kurlardaki artışlar kaçınılmaz olarak fiyatlara da yansıdı. Özellikle pazar Eylül ayından başlayarak bir önceki yılın aynı ayına göre ilk kez küçük bir daralma yaşadı. Ekim ayında pazar tatil günlerinden de etkilendi. Bu açıdan Ekim ayı pazarının da geçen seneye göre düşük kalacağını öngörebiliriz. Dolayısıyla yılın ilk ve ikinci yarısı arasında ciddi farklar oluştu. Ama sektör, stoklarını ve pozisyonunu hep yıl sonuna göre ayarladığı için bu yılın toplam pazar rakamlarının 820-830 bin aralığında gerçekleşeceğini söyleyebilirim. Geçen yıl ise pazarı 780 bin adetler seviyesinde kapatmıştık. Bu yüzden bu yıl pazarın yüzde 5-6 aralığında büyüyeceğini tahmin ediyorum.

Bu yıl pazarda gözlemlenen başka bir durum daha oluştu. Hafif ticari araçlar üzerindeki vergi uygulamalarından kaynaklı olarak bu yıl satışların binek araçlara doğru kaydığını görüyoruz. Pazarın yüzde 75-80 aralığında binek araca, yüzde 20-25 aralığında ise hafif ticari araçlara doğru yöneldiği durum ortaya çıkıyor. Bu durumu 'iyi mi?' yoksa 'kötü mü?' olarak yorumlamanın şu aşamada çok mümkün olmadığını düşünüyorum. Fakat bu eğilimin 2014'de de devam edeceğini öngörebilirim.

Peugeot Türkiye olarak pazara sunduğumuz 301'in etkisi ile binek araç pazarındaki ağırlığımız arttı. Bir açıdan hafif ticari araç pazarında iyi performans çıkaran bir marka olarak bilinmemize rağmen 301'i ürün gamımıza eklememize paralel olarak binek araç pazarında da olumlu sonuçlar almaya başladık. Bunun yanı sıra 301 filo satışlarımıza bir ivme kazandırdı. Bu ürünümüz kendi segmentinde filo talepleri açısından iyi bir alternatif oluşturdu.

Bu yılın sonuna doğru 2008'i ürün gamımıza ekledik. 2008, Avrupa'da da çok talep gören bir araç olarak yerini koruyor. Türkiye'de ise 2008'den yeterince adet yapamadığımızı düşünüyorum. Şu an ulaştığımız adetlerin en az iki katını rahatlıkla yapabilecek bir talep oluşmuştu. Bunu tedarik kısıtları nedeniyle yeterince karşılayamadık. Bu yıl içerisinde yine efsane ürünümüz 205 GTi'yla yarattığımız etkiyi 208 GTi'yla tekrar canlandırmak istedik. Peugeot 208 tasarımıyla otomobil severlerin beğenisini kazanmıştı. Bunun akabinde GTi ile 208'e dinamizm katan tasarımı da ekleyerek pazara sundu. 208 GTi sportif segmente konfor, çok yönlü kullanım ve iç mekan genişliği gibi nitelikler getirdi. Dolayısıyla ürün yelpazemizde fonksiyonel araçlarımızın yanı sıra keyifli, sportif araçlarımız da bulunuyor.

Yine, 508'le iyi bir performans çıkarttığımızı düşünüyorum. 3008, 5008 özel ürünler gibi görünmekle birlikte çok sadık bir alıcı kitlesi oluşmuş durumda. Eylül ayında pazara sunulan 208, düşük yakıt tüketimi ve düşük emisyon oranları ile dikkat çeken 1.0 lt VTi motor seçeneğinden sonra, Kasım ayında da 1.2 lt VTi motor seçeneği ve ETG (Efficient Tronic Gearbox) şanzıman seçeneği

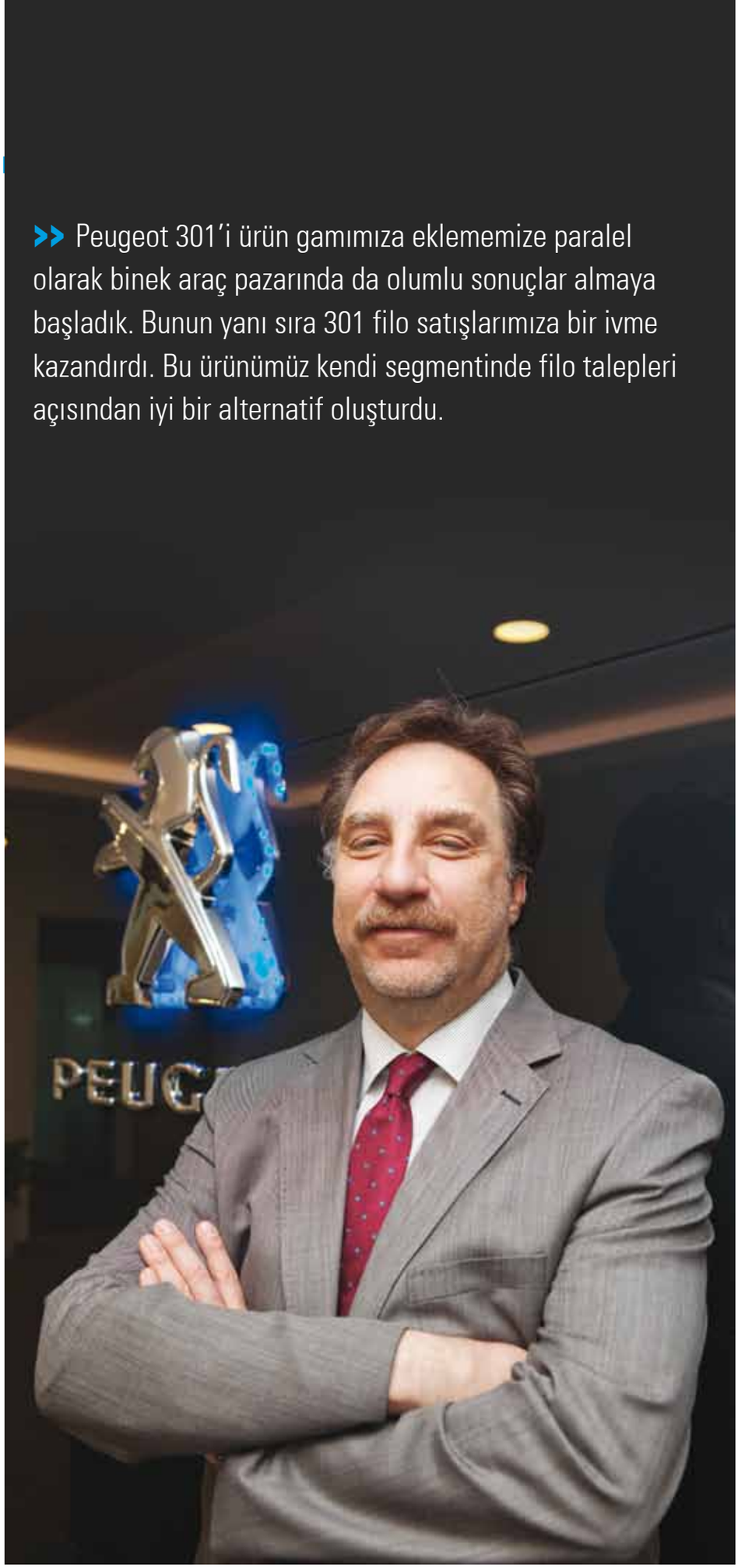
ile pazara sunuluyor. Bu ürün ile geçen yıla göre daha iyi bir noktada yılı bitirebiliriz.

Markamız hafif ticari araç pazarındaki gerilemenin olumsuz etkisini binek araç pazarındaki artışıyla tefali ederek daha iyi adetleri hak ediyor diye düşünüyorum. Hem ürün gamı, hem de Türkiye'deki yapılanması ve teşkilatlanmasıyla markamız öne çıkıyor. Türkiye çapında elli tane yetkili satıcımız ve servisimiz ile müşterilerimize kesintisiz hizmet sunuyoruz. Dolayısıyla Türkiye'nin hemen hemen belli başlı bütün şehirlerinde hem satış hem servis hem yedek parça anlamında bütün hizmetleri verebilecek durumdayız. Durum böyle iken yüzde 4'lük pazar payı, açıkcası beni çok tatmin etmiyor. Önümüzdeki yıllar için daha iyisini umuyorum. Özellikle 2014'den başlayarak hedeflerimizi adım adım yükselteceğiz. Önümüzdeki yıl bir nebzede olsa bu yılın üstüne çıkabilecek bir bakış açımız var.

Operasyonel Kiralama firmalarına Peugeot olarak yaklaşımınız ne şekildedir? Sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz? Peugeot olarak operasyonel kiralama şirketlerinin beklentilerini karşılayabiliyor musunuz?

Peugeot bir dünya markası. PSA Grubu adı altında iki markasıyla dünya otomotiv sektörünün içinde yer alıyor. Peugeot ise bu iki markanın isim olarak en önce konumlanmasıyla dikkat çekiyor. Dolayısıyla genel bir bakış açısıyla son derece olumlu bir seyir izliyor. Bugün operasyonel kiralama sektörü dediğimizde özellikle olgun pazarlar dikkate alınıyor. Bu olgun pazarların önemli bir bölümü operasyonel kiralama sektörü üzerinden oluşuyor. Bu açıdan değerlendirdiğimizde, Türkiye'de operasyonel kiralamanın olması gereken noktaya henüz gelmediğini düşünüyorum. Pazar daha da büyüyecek. TOKKDER'in verilerine göre kiralama

>> Peugeot 301'i ürün gamımıza eklememize paralel olarak binek araç pazarında da olumlu sonuçlar almaya başladık. Bunun yanı sıra 301 filo satışlarımıza bir ivme kazandırdı. Bu ürünümüz kendi segmentinde filo talepleri açısından iyi bir alternatif oluşturdu.



sektörünün 170-180 bin aralığında bir araç büyüklüğü var. Geçen yıla göre otomotiv pazarı yüzde 10 büyürken, operasyonel kiralama sektörü yüzde 3-5 aralığında bir artış gerçekleşmiş durumda. Pazarın biraz gerisinde olmasına rağmen ciddi bir potansiyel gösteriyor. Yine keza 2014'de bu büyüme devam edecektir.

Otomotiv sektörü, kiralama sektörünün büyüme eğilimini görerek buna göre konumlanıyor. Peugeot olarak, kiralama sektörünün gelişimi içinde bana göre daha iyi performans gösterebilecek potansiyele sahibiz. Bu açıdan sektörünüze ilişkin stratejiler ve politikalar geliştirmeye çalışıyoruz. TOKKDER verilerine göre marka olarak bizim, şu anki operasyonel kiralama sektörü içindeki payımızın yüzde 1,5-2 aralığında olduğunu düşünüyorum. Bu açıdan alınacak daha uzun bir yolumuz var. Marka olarak kendi içimizde de eksiklerimizi değerlendirerek, beklentileri karşılamak anlamında ciddi bir çaba içerisindeyiz.

Peugeot'un kiralama sektörüne ilişkin küresel bakış açısını paylaşmakta yarar görüyorum. Yılda iki kez Peugeot'un ülke organizasyonlarının katılımıyla uluslararası filo

Peugeot Türkiye Satış Direktörü Merih TÜZÜN, TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL'ün sonularını yanıtladı.

>> Türkiye çapında elli tane yetkili satıcımız ve servisimiz ile müşterilerimize kesintisiz hizmet sunuyoruz. Dolayısıyla Türkiye'nin hemen hemen belli başlı bütün şehirlerinde hem satış hem servis hem yedek parça anlamında bütün hizmetleri verebilecek durumdayız.

değerlendirme toplantıları gerçekleştiriliyor. Bu yıl bu toplantıya ben de katılma şansına eriştim. Bu toplantılar esnasında farklı ülkelerdeki müşteri beklentileri ve talepleri konusunda bilgiler edindim. Sonuç olarak buradan edindiğim tecrübeleri Türkiye'de uygulayabilecek bir çabanın içerisindeyiz. Türkiye'de kiralama sektörünün gelişimi için büyük bir umut var. Türkiye'de ciddi bir ekiple çalışıyoruz. Hem işin müşteri ayağını hem operasyonel kiralama firmalarıyla lişkileri, hem de ikinci el değerini yönetebilecek bir yapıya sahibiz. Bu anlamda alacağımız daha yol var ama niyetimiz eksiksiz bir hizmet sunabilmek. Satış sonrası ayağını unutmuyoruz. B segmentinde Peugeot 301'i pazara sunmamız bizi oldukça rahatlattı. Önümüzdeki yıl yeni 308, filo kiralama sektörü için cazip bir ürün olacak.

Günlük Kiralama firmalarına yaklaşımınız ne şekildedir? Günlük Kiralama şirketlerinin beklentilerini karşılayabilmek için neler yapıyorsunuz?

Günlük kiralama sektöründe de daha iyisini yapabilecek bir ürün gamına ve teşkilata sahibiz. Ben günlük kiralama sektörünü ikiye ayırarak değerlendirmek istiyorum. Birincisi sürekliliği bütün yıla yayılan başta İstanbul gibi büyük şehirlerdeki ihtiyaç. İkincisi ise

turizm bölgelerindeki mevsimsel ihtiyaçlardır. Günlük kiralamanın bütün yıla yayıldığı büyük iller ciddi bir potansiyel barındırıyor. Bu şehirlere özgü, daha doğrusu devamlılık gösteren sezonluk bir ilişkinin olmadığı bir biçim söz konusu. Bu yüzden günlük kiralama da İstanbul'dan başlayan süreklilik arzeden bir gelişimi içinde taşıyor. Türkiye'nin turizm bölgelerindeki günlük kiralama ihtiyacı da pazarın gelişimine katkı sağlıyor. Bu bölgelerde adet olarak belki az olabilir ama, araçların belli aralıklarla yenilenmesi durumu ortaya çıkıyor.

Günlük kiralamanın Türkiye'de 20-25 bin adetler arasında bir gelişim gösterdiğini tahmin ediyoruz. Bu açıdan günlük kiralama sektörü ile olan ilişkimizi geliştiriyoruz ve sektörde faaliyet gösteren firmalara uygun satış önerileri geliştirmeyi önümüzdeki yıl planlıyoruz. Kısa süreli de olsa araç-

Filonuzu Avis'le kurun, kararınız doğru olsun.

Filo kiralamada gücünüze güç katan işbirliği

Türkiye ve Dünya'da araç kiralamanın öncü markası Avis, filo kiralamada da farkını kurduğu kusursuz hizmet organizasyonu ile ortaya koyuyor. İstanbul ve Ankara'da bölge ofisleri üzerinden yürütülen operasyonda şirketinizin ihtiyacı olan tüm marka ve modellerdeki araçlar için çok uygun koşullarda güvenilir filo yönetimi hizmeti sunuluyor. Sektörde bir ilk olan 7/24 tam destek hattı ile tüm sorunlarınıza anında çözüm üretiliyor. Ayrıcalıklı ve sürekli hizmet için Avis Filo hizmetinizde.

Avis farkını yaratan hizmetler

- Yetkili servislerde periyodik bakım ve onarım işlemleri
- Bakım ve onarım işlemlerinde orijinal yedek parça
- Araç hasar ve kaza yönetimi
- Araç Hasar Güvencesi ve Hırsızlık Güvencesi
- Motorlu Taşıt Vergileri (MTV-Bandrol)
- Zorunlu Trafik Sigortası
- 64 ofis ile hızlı ve en yay gın ikame araç tedarik süreci
- 50.000 km'de Lastik Değişimi
- Beyanla hasar onarımı
- Kış Lastiği Hizmeti
- 7/24 Tam Destek Hattı Hizmeti:
  - 310 Yetkili Servis
  - 161 Mini Onarım Hizmet Noktası
  - 214 Anlaşmalı Cam Servisi
  - 863 Çekici / Kurtarıcı
  - 18 Bölgede 13 Eksper

Araç Teslimatı

Avis'ten kiraladığınız her araç, sıfır km, teknik yönden üreticinin üretim standartlarına uygun durumda, eksiksiz, hasarsız, her türlü kontrolleri ve tüm sigortaları yapılmış, trafik mevzuatı uyarınca gereken standart teçhizatı mevcut olarak, kullanıma hazır vaziyette size teslim edilir.

Bakım

Avis'ten kiraladığınız araçların tüm bakımları yetkili servisler tarafından yapılır. 7/24 destek hattımızdan periyodik bakım işlemleriniz başlatabilir ve merkezimizin sizi yönlendirdiği en yakın yetkili servise giderek bakımınızı kolayca yaptırabilirsiniz.

Arıza ve Hasar

Aracınızın arıza yapması veya kaza sonucu hasar göresi sonucunda 7/24 destek hattımız arayarak yardım talep edebilirsiniz. Aracın çekilmesi gerekiyorsa merkezimiz size hemen bir çekici gönderir ve aracınız en yakın yetkili servise ulaştırılmasını sağlar.

İkame Araç

Avis işinizin aksamamasının önemini bilir. Aracınızın arıza veya hasar halinde 1 iş gününden fazla süreyle serviste kalması gerekiyorsa hemen 7/24 Destek Hattımızı arayarak ikame araç hizmetinden yararlanabilirsiniz. İkame aracınız size en yakın Avis ofisinde hazırlanarak 24 saat içerisinde kullanımınıza sunulur.

Standart ve Kış Lastiği Hizmeti

Kiraladığınız aracınızın üzerindeki standart lastiklerin üretici firma tarafından ön görülen kilometrelerde yenilenmesini talep edebilirsiniz. Ayrıca kış aylarında kış lastiği taleplerinizi de Avis karşılamaktadır. Her iki durumda da Avis sizi en yakın bayiye yönlendirerek ücretsiz balans ayarı ile birlikte lastikleriniz değişimini gerçekleştirir.

Görüş ve Öneriler

Avis Filo hizmetlerini mükemmelleştirmek ve sizin ihtiyaçlarınıza özel hizmetler sunmak için her zaman yanınızda. 7/24 Destek Hattımızı arayarak aracınızı daha konforlu kullanımı için öğrenmek istediğiniz her türlü sorularınızı danışmanlarımızla paylaşabilirsiniz. Aracınızın kullanımında ihtiyaç duyduğunuz taleplerinizi, destek hattımıza bildirdiğinizde talebiniz en kısa sürede yerine getirilir.

Avis Filo işinizde ilerlemenizi sağlayacak çözümlerle hizmetinizde.

Bu bir ilandır.

filo@avis.com.tr www.avisfilo.com

avisturkiye avisturkiye

Koç

AVIS

We try harder.

ların sirkülasyonu daha hızlı oluyor. Bunun bir taraftan faydasını görüyoruz. Öte yandan da ikinci el de değerinin nasıl oluştuğunu da önemsemek için bizim açımızdan takip edilmesini gerektiren bir süreç yönetimi var. Bunların hepsinin bilincinde ve farkında olarak 2014'te kısa süreli kiralamayı veya günlük kiralamayı daha iyi yönetip, daha iyi performans çıkartabilmeyi umuyoruz.

Otomobillerin ikinci el satış fiyatları operasyonel kiralama şirketleri için büyük önem taşıyor? Markanızın ikinci el araç politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz? Markanızın ikinci el araç pazarını güçlü kılmak için uyguladığınız politikalar nelerdir?

İkinci el otomotiv pazarında da bir süredir özel bir yapılanmaya giderek Peugeot ikinci el programını teşkilatımızda yaygınlaştırmaya çalışıyoruz. Şu anda 60 yetkili satıcımızdan 17-18'i bu programa dahil olmuş durumdadır. İkinci el araç pazarında öncelikle kendi markamızın araçlarını değerlendirmek, hem de bir taraftan bu ticaretin gelişmesini desteklemeyi hedefliyoruz. Öte yandan markamızın ikinci el değer oluşumuna katkıda bulunacak politikalar ortaya koyuyoruz. Bu politikaların içerisinde araçların ekspertizlerini, aracın bakım ve kontrollerini uygun ve olması gerektiğini gibi yapmak var. Bu araçların eksikleri varsa onları onarıyor, müşteriyi bilgilendiriyor ve satışını tamamlıyoruz. Herşeyden önce ana ilkemiz; markanın değerini ikinci el araç satışında tam oluşturup müşteriye teslim etmektir.

Filo ve günlük kiralamada araçların geri dönüşlerini dikkate alarak, önemli parametrenin ikinci el değeri olduğunun bilinciyle hareket ediyoruz. Ayrıca 'Artı Garanti' uygulamalarımız da var. Müşteriye uzatılmış garanti sağlıyoruz. Doğru alanlarda, araçları doğru sergileyerek öncelikle kendi markamız başta olmak üzere araçları müşterilerimizle buluşturuyoruz. İkinci el operasyonun yönetilmesinin öneminin farkındayız. Yakında yenilenecek olan web sitemizle de bu sirkülasyonu arttırmak ve destek-

SATIŞ SONRASI HİZMETLER

Herşeyden önce satış sonrasında yaygın bir teşkilata sahibiz. Dolayısıyla Türkiye'nin neresine giderseniz onarım ve bakım ihtiyacınız varsa bunu ehil ellerde yapabileceğiniz bir hizmet alt yapımız var. Onun ötesinde bakım kontratlarını yaygınlaştırmaya çalışıyoruz, henüz bu anlamda istediğimiz noktaya gelebilmiş değiliz. Alt yapımız umuyorum önümüzdeki yıl tamamlanmış olacak. Dolayısıyla uzatılmış garantiyle birlikte bakım kontratlarını da devreye alacağız. Öte yandan operasyonel kiralama firmalarının Türkiye'nin her yerinde alabilecekleri ve merkezileştirecekleri bir servis alt yapısı üzerinde çalışıyoruz. Dolayısıyla eksikler olmakla birlikte bunlar 2014'de büyük ölçüde tamamlanmış olacak.

>> Otomotiv sektörü, kiralama sektörünün büyüme eğilimini görerek buna göre konumlanıyor. Peugeot olarak, kiralama sektörünün gelişimi içinde bana göre daha iyi performans gösterebilecek potansiyele sahibiz. Bu açıdan sektörünüze ilişkin stratejiler ve politikalar geliştirmeye çalışıyoruz.

lemek amacındayız. Dolayısıyla ikinci el değeri yüksek bir markanın yeni otomobil satışının da daha yüksek olacağının bilincindeyiz. Elbette, müşterilerin kendilerini daha güvende ve rahat hissedeceklerini de biliyoruz. Bu doğrultuda çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Birincisi nihai müşterinin markamızı tercih edebilmesi için, o yakın ilişkiyi sürdürüp nihai müşteriyi tanımak amacındayız. Kullanıcıyı tanımak ve kullanıcının beklentilerini, isteklerini veya varsa sıkıntılarını bir an önce duyup onlara yanıt verebilmek önemli bulduğumuz bir nokta. Bu anlamda da herhangi bir operasyonel kiralama şirketinin herhangi bir projesini mümkün olduğunca erken bizimle paylaşmasını bekliyoruz. Bu durum bizim otomobil tedariğini erken gerçek-

leştirmemizi sağlayacaktır. Böylelikle teslimat sürelerinin önceliklerine riayet edilmiş olunur. Gecikmenin yaşanmaması için bilgi paylaşımını önemsiyorum. Onun ötesinde müşteriyi tanımak, müşterinin ihtiyaçlarını erken öğrenmek buna uygun gerek fiyat anlamında gerekse ürün anlamında şartları oluşturabilmek önemlidir. Operasyonel kiralama şirketi sonuçta; bir anlamda servis sağlayıcı konumundadır. Nihai açıdan müşterinin tepkilerini onların aracılığıyla alabiliriz. Bu açıdan paylaşım önemsediğim bir noktadır. Bunun dışında araçların ikinci el değerinin oluşumuna operasyonel kiralama şirketlerinin büyük bir etkisi var. Bu anlamda da daha şeffaf ve açık bir paylaşım her iki tarafın da faydasına olacaktır. Diğer önemli bir konu da satış sonrası hizmetlerin gerçekleştirilmesidir. Bu hizmetlerin markamız standartlarına ve kriterlerine uygun bir şekilde yapılmasını bekliyoruz. Bazen maliyet gerekçeleriyle farklı tercihler söz konusu olabiliyor ve gündeme gelebiliyor. Bunları ne kadar kısıtlı tutarsak aracın onarım ve bakım işlemlerini bizim standartlarımız ve kriterlerimize uygun şekilde yapmış oluruz. Hem de aracın ikinci el değerini daha iyi korumuş oluruz.

>> İkinci el otomotiv pazarında da bir süredir özel bir yapılanmaya giderek Peugeot ikinci el programını teşkilatımızda yaygınlaştırmaya çalışıyoruz. Şu anda 60 yetkili satıcımızdan 17-18'i bu programa dahil olmuş durumdadır.

Otomotiv pazarının ve ticaretinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Tüketici açısından otomobil, ulaşım ihtiyacı olduğu sürece gündemde kalacaktır. Dolayısıyla araç sahipliği oranına bakarak belki Batı Avrupa'nın pazarının doyduğunu söyleyebiliriz. Buralarda neredeyse iki kişiye bir otomobil düşüyor. Bu pazarlarda yenilikler ve araç pazarlamasında ise çekici öneriler ortaya çıkacaktır. Bunu başarabilenler bu pazarları iyi yöneteceklerdir. Otomotiv pazarında kiralama sektörünün sunduğu alternatif giderek gelişiyor. Bugün, İngiltere pazarının yüzde 75-80'ini kiralama sektörü oluşturuyor. Bizim ülkemizde otomotiv ticareti ve kiralama sektörü giderek gelişecektir. Yeter ki bu gelişime paralel olarak şehirlerdeki altyapılar hazırlansın.

Bizim gibi pazarlarda otomobil sahipliğine tüketici açısından ciddi bir talep var. Otomobil sadece bir ulaşım aracı olarak değil, itibar ve prestij aracı olarak görünüyor. Türkiye ekonomisinin büyümesi, kişi başına düşen milli gelirin artmasıyla paralel olarak gelişecek refah düzeyi otomobil sahipliğinin de artmasına yol açacaktır. Trafikte kullanılan eski araçların yeni model ve üst seviye algı yaratan markalarla değişimi de beraberinde gelecektir.

Pazarın büyümesi ve gelişmesinin yanı sıra, otomotiv sektöründe ciddi bir karsızlık sorunu yaşanıyor. Otomobil ticaretinde üretici, distribütör ve yetkili satıcı üzerinde büyük bir baskı oluşmuş durumda. Ölçek ekonomisinin getirdiği doğal sonuç olarak, verimlilik öne çıkıyor. Küresel markalar birleşerek nasıl üst gruplar oluşturuyorsa, hatta Avrupa'da yetkili satıcı şebekeleri bir araya gelerek birleşiyorsa, kaçınılmaz olarak bu durum bizim ülkemize de yansıyacaktır. Yetkili satıcılarda birleşmeler, tek markalı yapıyla bir çok bölgede hizmet vermek anlayışı gelişecek ya da çok markalılık giderek sektörde gelişecektir. Bir taraftan pazarın gelişimi öte yandan karsızlık baskısı oluşmuş durumda. Vergiler de sektörün gelişimini engellemektedir. Vergilerde yapılacak iyileştirmeler, pazarın rahatlıkla 1 milyon adetlere ulaşmasını sağlayabilir.

Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü 2013'ün ilk yarısında % 24 büyüdü

TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının sonucunda yayınlanan "Operasyonel Kiralama Sektör Raporu", sektörün 2013 yılının 2. çeyreğinde de hız kesmeden büyümeye devam ettiğini bir kez daha ortaya koydu.

Yılın ilk 6 ayında Türkiye ekonomisi yüzde 3,7 büyürken sektör, % 24'lük bir büyüme oranı yakalayarak, ekonomiye pozitif katkı verdi.

2013 yılının ilk yarı sonuçlarının açıklandığı rapora göre, Türkiye operasyonel kiralama sektörü adetsel büyüklüğünün 2013 yılının ilk 6 ayında 185.000 adete ulaştı. Bu da yaklaşık 149.000 aracın kiralandığı 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 24 gibi önemli bir oranda artış yaşandığını gösterdi.

Söz konusu büyümenin, yılın ikinci yarısında da devam edeceği, operasyonel kiralama sektörünün 2013 yılını yüzde 15'in üzerinde bir büyüme performansını yakalayarak, yaklaşık 200 bin adetlik bir hacimle kapayacağı öngörülmektedir.

Sektör, 2013 yılının ilk çeyreğinde yaklaşık 15.000 adet ve 2. Çeyrekte de yine yaklaşık ilave 22.650 adet yeni araç satın alımı yaparak hem araç parkını genişletmiş hem de, gençleştirmiştir. Bu noktada araç kiralama şirketlerinin 2013 yılının ilk 6 ayında yapmış oldukları araç yatırımı da yaklaşık 1.8 milyar TL seviyesine ulaşmıştır. Türkiye'de bu dönemde satılan yeni otomobillerin yaklaşık yüzde 12,9'unu satın alan, operasyonel kiralama sektörünün ülke ekonomisi ve beraberinde otomotiv sektörü için ne denli önemli olduğunun bir kez daha altı çizilmektedir.

TOKKDER üyelerini ve kamuoyunu sektör eğilimleri konusunda bilgilendiren "Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" sektörün güncel durumunu analiz ederken, büyüme potansiyelini de ortaya koyarak sektör müşterilerinin yanı sıra; otomotiv ve finans sektörü için de önemli bir referans kaynağı olarak değer taşımaktadır.

TOKKDER, ilkini Mayıs 2013'te yayınladığı ve 3'er aylık dönemleri içerecek şekilde paylaşmaya devam edeceği periyodik raporlarla, sektörün gelişimine katkıda bulunmayı hedeflemektedir.

SEKTÖR TAHMİNİ RAKAMLARI	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3Ç	2012 4 Ç	2013 1 Ç	2013 2Ç
TOPLAM	117.517	142.036	170.031	142.002	148.658	156.899	170.031	175.529	184.869
KİRADA	107.332	128.002	160.215	132.813	139.695	147.585	160.215	166.488	174.633
KİRA DIŞI	9.928	13.623	9.213	8.709	8.442	8.825	9.213	7.898	9.151
FİLO YÖNETİMİ	257	411	603	480	521	489	603	1.142	1.085
ALINAN	53.541	59.986	67.728	10.185	19.231	18.347	19.966	14.929	22.650
SATILAN	41.330	39.767	42.990	9.583	12.395	10.968	10.043	11.726	13.311
MÜŞTERİ SAYISI	9.675	11.990	17.285	12.756	13.843	15.072	17.285	20.831	22.703
MÜŞTERİ BAŞI ARAÇ	11,1	10,7	9,3	10,4	10,1	9,8	9,3	8,0	7,7
ARAÇ YATIRIMLARI	1.802.210.937	2.389.771.909	3.048.811.776	455.845.548	856.342.319	768.586.121	968.037.789	730.185.549	1.097.788.867
SATIN ALINMIŞ ARAÇLAR İÇİN ÖDENMİŞ ÖTV	290.235.000	433.926.000	680.384.000	93.864.118	188.731.128	157.915.770	236.425.314	188.787.456	286.862.349
SATIN ALINMIŞ ARAÇLAR İÇİN ÖDENMİŞ KDV	233.814.000	327.849.000	469.563.000	70.591.492	134.499.895	104.668.797	157.425.998	110.068.782	169.765.103
MEVCUT TÜM ARAÇLAR İÇİN ÖDENMİŞ MTV	69.508.000	90.829.000	135.531.000	32.791.488	41.707.606	35.673.460	24.673.540	48.902.901	25.920.669

MARKA DAĞILIMI	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3Ç	2012 4 Ç	2013 1 Ç	2013 2Ç
AUDI	% 1,9	% 2,2	% 2,6	% 2,3	% 2,6	% 2,5	% 2,6	% 2,8	% 3,0
BMW	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,8	% 0,9	% 0,9	% 0,9
CHEVROLET	% 0,1	% 0,1	% 0,4	% 0,1	% 0,1	% 0,2	% 0,4	% 0,4	% 0,4
CITROEN	% 2,2	% 3,4	% 4,6	% 3,6	% 3,7	% 4,3	% 4,6	% 5,0	% 5,1
FIAT	% 24,0	% 20,4	% 17,4	% 19,8	% 18,9	% 17,9	% 17,4	% 16,7	% 15,6
FORD	% 22,5	% 18,8	% 17,5	% 18,6	% 18,5	% 18,3	% 17,5	% 17,6	% 17,2
HONDA	% 0,5	% 0,4	% 0,3	% 0,4	% 0,4	% 0,3	% 0,3	% 0,2	% 0,2
HYUNDAI	% 3,7	% 3,8	% 2,8	% 3,7	% 3,7	% 3,3	% 2,8	% 2,8	% 2,4
MERCEDES	% 0,7	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 1,0
OPEL	% 2,5	% 2,3	% 3,1	% 2,3	%2,2	% 2,6	% 3,1	% 3,8	% 4,4
PEUGEOT	% 0,4	% 0,8	% 1,3	% 0,9	% 1,1	% 1,2	% 1,3	%1,6	% 1,9
RENAULT	% 18,4	% 24,0	% 23,7	% 24,3	% 24,4	% 23,7	% 23,7	% 24,8	% 25,1
TOYOTA	% 4,3	% 3,3	% 2,2	% 2,9	% 2,9	% 2,5	% 2,2	% 2,1	% 1,9
VOLVO	% 0,6	% 0,7	% 0,9	% 0,7	% 0,8	% 0,9	% 0,9	% 1,0	% 1,1
VW	% 16,0	% 16,7	% 19,8	% 17,1	% 17,3	% 19,9	% 19,8	% 17,7	% 18,0
DİĞER	% 1,2	% 1,4	% 1,7	% 1,5	% 1,6	% 1,6	% 1,7	% 1,6	% 1,7
TOPLAM SAYI	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

SEGMENT DAĞILIMI	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3Ç	2012 4 Ç	2013 1 Ç	2013 2Ç
B	% 29,0	% 29,5	% 30,5	% 29,4	% 29,4	% 29,9	% 30,5	% 30,3	% 32,7
C	% 54,9	% 53,7	% 53,0	% 53,4	% 52,8	% 52,4	% 53,0	% 52,1	% 49,9
D	% 10,8	% 10,8	% 12,0	% 11,1	% 11,4	% 11,4	% 12,0	% 12,1	% 12,3
E-F (SUV)	% 2,2	% 2,7	% 2,1	% 2,8	% 2,9	% 3,1	% 2,1	% 2,8	% 2,2
LCV	% 3,1	% 3,3	% 2,5	% 3,3	% 3,2	% 3,2	% 2,5	% 2,7	% 2,9
BİLİNMEYEN	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0
TOPLAM SAYI	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

ŞANZIMAN BAZLI	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3Ç	2012 4 Ç	2013 1 Ç	2013 2Ç
MANUEL	% 81,3	% 79,4	% 78,1	% 79,3	% 79,3	% 79,6	% 78,1	% 71,8	% 72,1
OTOMATİK	% 18,7	% 20,6	% 21,9	% 20,7	% 21,3	% 20,4	% 21,9	% 28,2	% 27,9
TOPLAM SAYI	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

SÖZLEŞME VADE DAĞILIMI	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3Ç	2012 4 Ç	2013 1 Ç	2013 2Ç
< 18 AY	% 6,2	% 4,0	% 4,7	% 5,1	% 5,4	% 4,7	% 4,7	% 5,5	% 5,5
18 - 30 AY	% 5,5	% 6,8	% 9,8	% 7,6	% 8,3	% 7,8	% 9,8	% 11,2	% 12,5
30 - 42 AY	% 66,5	% 68,7	% 65,4	% 67,7	% 66,8	% 59,0	% 65,4	% 64,8	% 59,0
> 43 AY	% 21,8	% 20,6	% 20,1	% 19,7	% 19,6	% 28,5	% 20,1	% 18,6	% 22,9
TOPLAM SAYI	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

SÖZLEŞME DÖVİZ DAĞILIMI	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3Ç	2012 4 Ç	2013 1 Ç	2013 2Ç
EURO	% 75,9	% 77,9	% 79,3	% 80,1	% 79,3	% 79,5	% 79,3	% 80,3	% 80,1
USD	% 9,3	% 7,6	% 6,0	% 7,0	% 5,5	% 6,4	% 6,0	% 6,7	% 8,5
TL	% 14,8	% 14,4	% 14,7	% 12,9	% 15,2	% 13,8	% 14,7	% 13,0	% 11,4
DİĞER	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,3	% 0,0	% 0,0	% 0,0
TOPLAM SAYI	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

İkinci El Otomobil

Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan SAYGI:

Online araç pazarlama işine odaklandık

Autorola'nın uluslararası tecrübesine dayanarak Türkiye'de ikinci el pazarında gelişimin Avrupa'daki örnekleri ile çok paralel olduğunu düşünüyoruz. 2.el otomotiv pazarının giderek daha profesyonelleşeceğini ve büyüyeceğini öngörüyoruz.

Yeni araç pazarının 3,5 katı büyüklüğe sahip bu pazarın hızla kurumsallaşmaya doğru yöneldiğini görüyoruz. Bu noktada Otomotiv Sektöründeki herkese büyük bir görev düşüyor. Yapmış oldukları ticarete en büyük katkının ikinci el işinden geleceği bilinciyle bu konuda gelişime açık modeller ile işlerini geliştirmeleri gerektiğini düşünüyoruz.

>> 2014 yılında Türkiye'de farklı projelere imza atmak istiyoruz. Özel şirketlerin sahip olduğu araç filolarının şirket çalışanlarına öncelikli, şirket içi ve dışı online açık artırmalar düzenleyerek satışlarını gerçekleştirmeye yönelik çalışmalarımız var.

Biz uluslar arası tecrübelerimizi ve 17 yıllık Online Araç Pazarlama deneyimizden yola çıkarak en iyi uygulamaların ne olacağı konusunda fikirlerimizi paylaşmaya hazırız. Bu noktada otomotiv markalarının işe bakışı bu sektörün gelişimi için çok önemli. Bu süreçte online çözümler konusunda uzman olan firmamız bu gelişimin bir parçası olarak her müşteri segmentine özel çözümler sunabilir ve süreçleri kolay hale getirebilir.

Autorola olarak 20 ülkede; araç üreticileri, ithalatçılar, kiralama şirketleri, leasing şirketleri, yetkili satıcılar, özel firma ve filolar ile çalışmaktayız

2014 yılında Türkiye'de farklı projelere imza atmak istiyoruz. Özel şirketlerin sahip olduğu araç filolarının şirket çalışanlarına önce-

likli, şirket içi ve dışı online açık artırmalar düzenleyerek satışlarını gerçekleştirmeye yönelik çalışmalarımız var.

Autorola olarak biz Online Araç Pazarlama işine odaklanmış, yazılım ve teknolojiye yatırım yapan, araç sahibi her şirketin çalışabileceği alternatif bir pazarlama kanalıyız.

Operasyonel kiralama şirketleri ile çalışmalarımızda kısa ve uzun süreli kiralama yapan bu firmaların bu işe ne kadar yoğunlaştığını gözlemliyoruz. Sektörün hızla büyümesinden kaynaklanan kendi çözümlerini üreten ve kendi alternatif pazarlama yöntemleri ile doğruyu yapmaya çalışan firmaların hemen hepsinin online satışa yöneldiğini görüyoruz.

Kiralama sektöründen dönen araçlar ikinci el sektöründe ciddi bir hacim yaratıyor. Dönen bu araçların daha doğru şekilde pazarlanması gerekiyor ve kiralama firmalarının bugünü değil, yarını düşünerek tüm süreçlerini gözden geçirmeleri gerektiğini düşünüyoruz. Bugün çok kolay pazarlandığını düşündükleri araçların yarın çok daha zor ve daha düşük fiyatlara satılabilme ihtimalini dikkate alarak kısa vadeli çözümler değil daha uzun vadeli çözümler veya işbirlikleri planlamaları gerekiyor.

>> Türkiye'de ikinci el araçların artık Avrupa'da olduğu gibi alternatif satış kanallarında online satılacağına inanıyoruz.

Şunu rahatlıkla söyleyebiliriz ki kiralama şirketleri artık çok iyi kondisyonda araçları satışa sunmakta ve bu araçlar için doğru fiyatları talep etmektedir. Kiralama sektörü artık daha profesyonel bir şekilde aracın satın alınmasından itibaren araçları takip etmekte, hasarlarını takip etmekte ve bu araçları satışa sunmaktadır. Kiralama şirketlerine ait araçlar artık güvenle satılabilir ve satın alınabilir.

Türkiye'de ikinci el araçların artık Avrupa'da olduğu gibi alternatif satış kanallarında online satılacağına inanıyoruz.

DOD Perakende Müdürü Erol GÜNDOĞAN:

Kurumsallaşan bir şirket olmanın ayrıcalığını yaşıyoruz

Her sektörde olduğu gibi ikinci el otomotiv pazarında da kurumsallaşma oldukça önemlidir. Doğuş Otomotiv markası olan DOD olarak ikinci elde kurumsallaşan bir şirket olmanın ayrıcalığını yaşıyoruz. Kurumsal yapılar sorumlulukları da üstlenmek durumundadır. Bu da beraberinde kaliteyi getirir. Artık mahalle aralarında kurulan oto pazarları gerekli ilgiyi görmeyecek böylece bu işle iştigal edenler de kendilerine çeki düzen vermek durumunda. Böylelikle ikinci el araca yönelen müşteri kurumsal firmalara yönelecektir. Çünkü DOD, neredeyse sıfır araçlarda sunulan imkânlar sunulmaktadır ve bu nedenle her zaman tercih nedeni olmaktadır. Araç alırken güvenin çok önemli olduğu düşünülürse bu durumda bir Doğuş Otomotiv markası olan DOD, güven yaratmaktadır. Kurumsallaşma ile birlikte kalite de sürekli olarak artan bir ivme çizer.

Tüm araçlar kondisyonu iyi olduğu sürece ve doğru fiyatlandırılarak değerinde alınabilir. Ancak bu noktada güven kavramı oldukça önemli bir kavramdır. Aracın fiyatı sıfırına göre cazip mi? Kilometresine göre mantıklı mı? Yoksa bu fiyat bandında ihtiyacınıza göre daha uygun seçenek var mıdır?

Yanlış bilgiler ve fiyatlandırmalar gibi riskleri göz önünde bulundurarak Internetten bunları kontrol edebileceğiniz gibi, DOD City gibi geniş ürün gamı olan bir ikinci el merkezine gidip bütün araçları birebir görebilirsiniz. Araçla ilgili yetkili servisten bilgi alabilirsiniz. Değişen parçalar, son servis kilometresi, periyodik bakım durumu, ağır bakım ihtiyacı gibi bilgileri öğrenebilirsiniz.

Yetkili Servis'te onarılmışsa eski hasarların üzerinde durmamak gerekiyor.

Kurumsal bir ikinci el merkezi olarak DOD City'de sizinle aracın ekspertizi paylaşılır. DOD City'den aldığınız araçlarda 101 Nokta Kontrol Formuna bakarak aracın mevcut mekaniğini, kaporta-boya durumunu ve yıpranmaları öğrenebilirsiniz.

Şahıslardan veya ikinci el alım-satımı yapmayan bir şirketten aldığınız araçlarda Tüketicinin Korunması hakkındaki Kanun geçerli değildir, bu kanunda yazan ve tüketiciyi en üst düzeyde koruyan maddelerden satıcı sorumlu tutulamaz. Bu açıdan satıcının kurumsal bir firma olması sizin açınızdan avantajdır.

2.el pazarında müşteri odaklı yaklaşımımızın ve geniş hizmet ağımızın sağladığı kat-

BU DEVİRDE BEDAVA AKARYAKITI KİM VERİR?

1000 TL'LİK AKARYAKIT BİZDEN

Tabii ki her zaman işinizi kolaylaştıran Çelik Motor Filo Kiralama.
Şimdi Ford Focus Trend X 1.6 TDCİ kiralayana, araç başına tam 1000 TL'lik akaryakıt bedava.

Ford Focus Trend X 1.6 TDCi *325€ + KDV

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

* Yukarıdaki fiyatlar aylık kira bedeli ve başlangıç fiyatları olup araçlardaki donanım özelliklerine göre farklılık gösterebilir. Aylık kira bedelleri 36 ay süreli kiralamalar için geçerli olup, yıllık 20.000 km ile sınırlıdır. Aylık kira bedelleri, fatura tarihindeki TCMB döviz satış kuru esas alınarak hesaplanır. Çelik Motor Ticaret A.Ş., araç model, kiralama fiyatlarını ve kampanya şartlarını değiştirme ve kiralama yapıp yapmama hakkını saklı tutar. Kampanya 16 Eylül-31 Ekim 2013 tarihleri arasında geçerlidir. Kampanya stoklarımız ile sınırlıdır. Hediye akaryakıt 30 Haziran 2014 tarihine kadar Petrol Ofisi istasyonlarında geçerlidir. Detaylı bilgi için 44 44 263'ü arayabilirsiniz.

Anadolu Grubu

ÇELİKMOTOR FİLO KİRALAMA

ma değerin rolü tartışılmaz. Müşterilerimizin araç ihtiyaçlarını her yönden sağlamaya yönelik faaliyetlerimiz devam ediyor. Yurt geneline yayılmış 63 satış noktasındaki donanımlı personelimiz en önemli gücümüz. "DOD Satış Destek Hattı 444 7 DOD / 444 7 363" numaralı çağrı merkezimizle ikinci el sektöründe bir ilke daha imza atarak müşterilerimizin araç alım satım taleplerine cevap veriyoruz. Çağrı merkezinin açılışıyla birlikte birçok satışın gerçekleşmesi, her türlü iletişim kanalıyla müşterilerin ihtiyacının karşılanmasının önemini bir kez daha gösteriyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için hazırladığımız kredi, kasko, garanti ürünlerimizle, tek noktadan bütün işlemlerin tamamlanmasını sağlıyoruz.

DOD City olarak kurumsal kalite vizyonumuzun bir parçasıdır. Bu doğrultuda her zaman müşterilerimiz sıfır araçta olduğu gibi güven içerisinde araçlarına sahip olabiliyor ve kafalarında soru işareti kalmıyor.

Avrupa' nın en büyük entegre kapalı ikinci el araç merkezi unvanına sahip olan DOD City, İstanbul Esenyurt'ta toplam 16 bin metrekarelik bir alanda hizmet veriyor. Tamamen üstü kapalı bir yapıda olan tesis, her katı yapay caddelerden oluşacak şekilde özel olarak dizayn edilmiş toplam beş kattan oluşuyor. Yapay caddelerin üzerinde satışa sunulan araçların teşhir edildiği tesiste, aynı anda farklı marka ve modelde yaklaşık 500 adet ikinci el araç tüm kontrolleri yapılmış olarak sergilenebiliyor. Showroomda araçlar fiyat aralığına göre segmentlere ayırarak sergileniyor. Marka model ve fiyat bandı oldukça geniş.

Uzman ve eğitimli personelin müşterilere sunulan hizmette öne önemli gücümüz. Showroomumuzda müşterilerimize tek noktadan hızlı çözümler sunmak vizyonumuzun bir parçası. Bu doğrultuda müşterinin ihtiyacına göre garanti ve ikinci el araç kredisi seçeneklerimiz mevcut. Araç almak isteyen müşterilerimiz sadece nüfus cüzdanlarıyla kredi başvurularını gerçekleştirebiliyor. 2. el araç alım satımında uzmanlaşmış kurumsal bir marka olarak müşterimizin ihtiyacını çok iyi biliyor ve beklentilerine en uygun şekilde, çoğu zaman 2. el bir araç alırken beklentilerinin de ötesine geçerek, araç ve ürünlerimizden yararlanmasını sağlıyoruz.

Borusan Manheim Genel Müdür Zafer TERZİOĞLU:

Yeni bir kâr merkezi olarak ikinci el otomobil ticareti

İkinci el araç pazarının bugünkü durumunu anlamak için biraz yakın tarihe bakmak gerekir.

Otomotiv sektöründe işe başladığım 1995 yılı ve onu takip eden neredeyse 10 yılda hem binek hem de ticari araçlarda sıfır araç karlılığı ciddi yüksek seviyelerdeydi. Aracın maliyeti ile satış fiyatı arasında yüzde 10, hatta yüzde 15 kar marjı neredeyse her işletmede normal karşılanıyordu. Bunun muhtemel sebebi ise arz talep dengesinin arz lehinde olması (yani genelde stoksuz çalışma), tüketicilerin çeşit ve fiyat araştırma alışkanlıklarının bugünkü rekabetçi ortam kadar gelişmemiş olması ve internetin de bunu desteklemiyor olmasıydı. Tabi bu durum zaman içerisinde değişti. Özellikle son 10 yılda aşama aşama; araç çeşitliliği ve bulunabilirliği arttı ve bu durum yetkili satıcıların stoklu çalışmasına yol açtı. Aynı zamanda yetkili satıcı sayısındaki artış rekabeti körükledi ve internetin de kullanımının artması ile tüketiciler daha fazla seçme şansına sahip olmaya başladı. Bu da kar marjlarının aşama aşama düşmesine yol açtı. "Yok satma" terimi neredeyse hiç kullanılmamaya başladı. Halbuki çok iyi hatırlıyorum, örneğin Mercedes Benz otobüslerde, X5 otomobillerde ve daha pek çok model araçta 6 ay, 1 yıl sıra yazdığımız ve liste fiyatından sattığımız oluyordu. O zamanlar stoklu çalıştığımız modeller çok azken şimdi tam tersi, üreticilerin de satış baskısı ile sadece birkaç model araç stoksuz satıyor, o da genelde kısa bir dönem.

2000 yılından önce pazar henüz olgunlaşmadığı için girenin zarar ettiği bir iş kolu olan 2. el ticareti neredeyse patronların hiç bilmediği, girmek istemediği bir işti. Zaten 90'lı yıllarda özellikle otomobil sahipliği çok düşük seviyede olduğu için genelde araç satışları takassız ve peşin para olarak gerçekleşirken, 2000'li yıllarda tüketiciler yeni bir araç almak istediklerinde eskisini elden çıkartma gereksinimleri önem arz etmeye başladı. Bu da sektördeki herkesi 2. el araç ticaretini yapmaya zorladı. Başlarda 2. el işi yapmak bir zorunluluk olarak belirmeye başladı. Bu işin nasıl yapılacağı pek bilinmediğinden, risk ve stok finansmanı marjı ayrıldığından takas fiyatları tüketicileri çok rahatsız ediyordu. Ancak yine de araç kullanıcılarının kendi satış kanalları bugünkü kadar gelişmemiş olduğu için, yüksek makasa rağmen mecburen yetkili satıcıların fiyatlarını kabul ederek takasa giriyorlardı. Ancak özellikle 2006 - 2007'den sonra ağır ağır internetin kullanımı arttı, tüketicilerin direkt satış olanakları yükseldi, rekabet arttı ve bu

Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Takdir mesafesi.

Biz müşterilerimizin isteklerini takip ettik, başarı da bizi...

12 yıldır sadece Audi için çalışmamız; müşteri odaklı hizmet anlayışı ve detaylara önem vermek gibi prensipleri de beraberinde getirdi. Biz, Audi'yi lider yapan ileri teknoloji ve konforu satıştan servis hizmetlerine kadar her departmanımıza özenle taşırken, bu özen de bizi 2011 yılında "Dünyanın En İyi Audi Servisi" olarak Twin Cup'ta zirveye taşıdı. Yetinmedik. Birbirinden özel ve şık aksesuarlarıyla Türkiye'nin ilk ve tek Audi Butik mağazasını, Audi'yi bir yaşam tarzı olarak benimseyenlerle buluşturduk... Bugün ise, kuruluşumuzun ilk günündeki heyecan ve yılların getirdiği tecrübeyle sadece Audi'niz için çalışmaya devam ediyoruz. Bizimle aynı tutkuyu paylaşanları, mutlaka Şenyıldız'a bekliyoruz.

Şenyıldız

Sahilyolu Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (212) 402 20 00 **www.audisenyildiz.com**
Şenyıldız Butik: Valikonağı Caddesi Yaşaroğlu Apt. No: 41 Nişantaşı / İstanbul Tel: (212) 638 94 94
Şenyıldız bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

da yetkili satıcıların önerdikleri takas fiyatlarını mecburen yükseltmeye başladı. Ancak bu sıralar halen birçok yetkili satıcıda gelişmiş bir 2. el departmanı yoktu.

Aynı dönemde sıfır araçlardaki marjlar düşmeye (hatta neredeyse sıfır seviyesine inmeye) başlayınca patronlar 2. eldeki kar potansiyelini görmeye başladı. Zaten artan rekabet takas işini iyi yapamayan firmaları geri sıralara itmeye başlamıştı. Özellikle son 5 yılda 2. el departmanlarına hem finansman hem de insan olarak ciddi kaynak ayrılmaya başlandı ve sonuçta bugünkü seviyelerine geldi. İşini iyi yapan ve yatırım yapan firmalar için artık neredeyse en karlı olanlardan birisi "2. el departmanı". Bugün hala gelişmiş ülkelere göre geldiğimiz seviye yeterli değil ama kısa zamanda geldiğimiz aşama muazzam.

Bu vesile ile dikkat çekmek istediğim bir konu var; bildiğimiz gibi her versiyon 2.el aracın fiyatının doğru belirlenmesi kritik bir konu ve referans olabilecek oluşum veya kaynak veri pek yok. Sektörde bu yüzden suistimaller maalesef sık rastlanan bir durum. Burada da biz Borusan Manheim olarak hem şeffaf ve değerinde satış, hem de referans olma noktasında destek veriyoruz. Yakın gelecekte lanse edeceğimiz projelerimiz de bu konuda firmalara muazzam fayda sağlayacak.

Artık 2. el işine yatırım yapmak, sadece sıfır araç satışına destek olmak için değil ayrı bir kar merkezi olarak değerlendirilmesi gereken önemli bir konu. Bu yüzden buradaki fırsatı göremeyen veya yatırım gerekliliğini halen hissetmeyen yetkili satıcılar için Distribütör firmalar mutlaka destek vermeli.

Bir başka bilgi vermek, yorumlamak istediğim konu ise Operasyonel Kiralama Firmaları'ndan gelen 2. el araçların değerlendirmesi.

Borusan Manheim'ın ortalama aylık 1.600 adet seviyesindeki satışlarının neredeseyse 1.000 adedi Operasyonel Kiralama Firmaları'ndan gelen araçların satışından oluşuyor. Bizimle çalışan kurumsal firmaların tercihi olma sebebimiz güvenli ve zahmetsiz hizmet, zamanında ve kısa sürede ödeme garantisi vb.. iken; 3.000 alıcı üyemizin ise bu kurumsal firmaların araçlarını gönül rahatlığı ile satın alması ve piyasadaki araçlara göre daha yüksek fiyatlamasının da birçok sebebi var. Öncelikle sözkonusu kurumsal firmaların araçlarda bir problem olması durumunda mutlaka destek olmaya çalışmaları bence tercihte kritik bir sebep oluşturuyor. Biz bunun farkını çok net görebiliyoruz. Hatta firmalar arasındaki uygulama farklılıklarını görüyor, alıcıya bir problem anında daha fazla destek olan firmaların araçlarının nisbi olarak daha yüksek ilgi çektiği, genel olarak da daha yüksek fiyat ile sattığı bir gerçek. Ayrıca bu firmaların araçlarının km'si ile oynanmamış olmasına olan güvence, devrini zamanında alacağını bilmesi vb... sebepler de çok etkili.

Her ne kadar kullanım sebebi ve doğası gereği bu tür araçların km'leri ortalamadan yüksek olsa da, tüm Türkiye'ye yayılan bayi ağımız her tür aracın makul fiyatlamasına imkan vermekte. Zaten alımların yüzde 60'ını gerçekleştiren İstanbul esnafının önemli bir kısmı araçları Anadolu esnafına devretmektedir. Üyelerimiz kurumsal çalışan Borusan Manheim ve Operasyonel Kiralama Firmaları'na duydukları güven ile araçları hem makul yükseklikte bir fiyatla satın almakta hem de satarken müşterisine bu güveni yansıtmaktadır.

Genel olarak birbirine güvensizliğin ve düşük marjların hakim olduğu 2. el araç pazarında, bakımları düzenli yapılmış ve kayıtları düzgün olan kurumsal çalışan firmaların araçlarının, alıcıların ve nihai kullanıcıların ilgisini her geçen gün daha fazla çekeceğini çok net görüyoruz.

ikincielotomobilim.com Genel Müdürü Sami NACAROĞLU

Kiralama kaynaklı araçlar her zaman güvenilir

Kullanılmış araç pazarında faaliyet gösteren firmalarda geleceğin en önemli konusu kurumsallık olacak. Yıllardır yapılan uygulamalarla tüketiciler üzerinde yaratılan kullanılmış araç pazarındaki güvensizlik ancak kurumsal şirketlerin artması ve rekabet kurallarının belirlenmesi ile mümkün olacaktır. Özellikle tüketicilerin beklentilerini doğru anlayıp buna göre hareket eden, tüketicisini memnun etmek için kendi iş yapış yöntemlerini şekillendiren firmalar hızlıca pazarda büyüme yakalayacaklar.

Biz de bu bilinçle 5 yıldır tüketicilere hizmet veriyoruz. Özellikle tüketicilerde güvensizlik yaratan kilometre sorunları gibi, ekspertiz sorunları gibi konularda ekstra tatmin sağlayacak uygulamalar ile tüketicilerimizde sadakat yaratmaya çaba sarf ediyoruz. Biz kendi yolumuzun doğru olduğuna ve gelecekte bu işe soyunacak firmalara iyi bir referans olacağımıza inanıyoruz.

Kullanılmış araç piyasasının en zorlayıcı ve en belirleyici özelliklerinden biri araçların tedarik edilmesidir. Kullanılmış araç denildiği zaman buna birinci elden başlayarak her el değişimine uğramış araç giriyor. Ülkemizde araçların geçmişlerinin kaydının tutulduğu güvenilir bir data merkezi olmadığı için satmak üzere alınacak araçların kullanım sırasında başından neler geçtiğine ulaşılması çok zor oluyor. Halbuki operasyonel kiralama şirketlerinden çıkan araçlar hem düzenli bakım ve servis görmüş oluyor hem de kilometreleri üzerinde oynanma ihtimali bulunmuyor. Aracın gerçek değerini belirlemek ve kullanım sırasında başında geçenleri tespit etmek bizler için çok daha kolay ve güvenilir oluyor. Bu nedenle operasyonel kiralama şirketleri kaynaklı araçlar bizim en önemli kaynaklarımızdan biridir diyebiliriz.

İsmimizin de vurguladığı gibi biz daha çok gerçek ikinci el otomobil pazarında faaliyet göstermeyi tercih ediyoruz. Operasyonel kiralama şirketlerinden çıkan araçlar bizim bu hedefimiz ile de birebir örtüşüyor. O araçların ilk sahiplerini biliyor ve ikinci sahibinin de bizim müşterimiz olacağından emin oluyoruz. Bu da bizim için önemli bir detay.

Yeniden pazarlama süreçlerinize değer katın:

Autorola'nın süreçleri sizin için nasıl kısaltacağını ve işinize nasıl değer katacağını deneyin.

Autorola uluslararası tecrübesi ile Türkiye'de, daha fazla bilgi için lütfen **www.autorola.com.tr** 'yi ziyaret edin.

AUTOROLA

Trio Car Rental Genel Müdürü
İlhan YILMAZ:

Sektörün gelişimi daha ekonomik ve daha güvenli kiralamayı sağlıyor

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

2004 yılında faaliyete geçen TRİO Car Rental, oto kiralama sektöründeki 27 yıllık deneyimli kadrosu ve kurumsal yapısı ile operasyonel araç kiralama, filo yönetimi, günlük kiralama, transfer ve şoförlü servis hizmetleri alanında faaliyet gösteren yüzde 100 Türk sermayeli bir şirkettir.

Her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutan TRİO Car Rental' ın ana ilkesi; konusunda deneyimli kadrosu ile bilgi ve birikimini müşterileriyle paylaşarak, müşterilerinin istek ve ihtiyaçlarını tespit edip uygun çözüm önerileri geliştirerek, butik hizmet sunmayı hedefleyen ve çalışmalarını bu yönde geliştiren, müşteri memnuniyetine dair sürdürülebilir ilişkileri tesis edecek bir yapı kurmaktadır.

TRİO CAR Rental olarak müşterilerimize; operasyonel filo kiralama, günlük araç kiralama, şoförlü araç kiralama, transfer hizmetleri ve filo yönetim hizmetleri vermekteyiz.

Hizmet içeriklerimizi kısaca açıklamamız gerekirse;

TRİO Car Rental; operasyonel araç kiralama hizmeti talep eden firmaların ihtiyaçları doğrultusunda her marka aracı satın alarak kiralama hizmeti sunmaktadır. Kiracı müşterinin, faaliyet alanına ve bulunduğu bölgeye göre alternatif marka/model araç grupları ile seçimlerine yardımcı olurken en iyi, en kaliteli hizmeti almalarını sağlamak üzerine çalışmalar yapmaktadır.

Filo kiralama firmalarının ikame araç talepleri, sigorta şirketlerinin asistans firmaları ve günlük araç kiralama ihtiyacı olan kişi ve kurumlara Türkiye'nin her yerinde, çeşitli markalarda günlük araç kiralama hizmeti sunmaktadır. Bununla beraber, hizmet verdiğimiz müşterilerimizin iş seyahatlerinde ve/veya misafirlerinizin günlük programlarına eşlik edebilecek lüks sürücülü araçlarımızla, isteği üzerine yabancı dil bilen, tecrübeli ve özenle seçilmiş deneyimli sürücüleri ile farklı bir araç kiralama hizmeti sağlanmaktadır.

Şoförlü araç kiralama hizmetlerinde genellikle lüks otomobiller, minibüsler tercih edilmekte olup ekonomik ve orta segment araçlar ile de hizmet verilmektedir.

Müşterilerimiz bu hizmeti tercih ettiklerinde seyahat programlarını önceden bildirmeleri yeterli olmaktadır. Müşterilerimizin/Misafirlerimizin tam gün şoförlü araç kiralama taleplerinin yanı sıra transfer taleplerini de profesyonel bir ekip dahilinde ayriyeten sağlanmaktadır.

TRİO Car Rental olarak kurumsal müşterilerimize filo yönetim hizmeti de verilmektedir. Bu hizmetin içeriği; firmaların öz mal ve kiralık olarak kullandıkları araçların akaryakıt ve TTS yönetimi, bakım-onarım-lastik-hasar yönetimi, işletme süreçlerinin takibi, filonun tüm yasal gerekliliklerinin takibi, defansif sürüş eğitimleri (teorik ve pratik), dönemsel ehliyet ve trafik ceza puanı kontrolleri-raporlanması, sigorta ile alakalı olarak (wording) hasar prim ve oranlarının kontrol ve takibi, kullanıcılar ile servisler ve kiralama şirketleri arasında, süspansiyon görevi, servis faturalarının teknik-mali kontrolü ve raporlanması, rent a car faturalarının kontrolü, sistem kaydı, şirket ile yeni iş görüşmesi yapan adaylara sürüş testleri (test driver) uygulamaları, kullanıcılara 24 saat hasar ve mekanik konularda danışmanlık ve yönlendirme, filo maliyetlerinin ve hasar oranlarının düşürülmesi adına bölgesel kullanıcı bilgilendirme toplantıları, kullanıcılara "Hasar Tespit Tutanakları'nın" doğru şekilde doldurulmasına yönelik uygulamalı eğitimler verilmektedir.

Müşterilerinizden beklentileriniz nelerdir? Keyifli bir günlük kiralama tecrübesi yaşamak için müşterilerin nelere dikkat etmesi gerekir?

Güvenli ve keyifli bir kiralama tecrübesi yaşamak isteyen kullanıcıların; araç kiralayacağı firmaların öncelikli olarak kurumsal ve TOKKDER üyesi kuruluşlar arasında olmasını tercih etmelerini, kiraladıkları araçların yeni ve bakımlı olmalarına, aracı teslim alırken lastik diş derinliklerine dikkat etmelerini, kiraladıkları araçların sigortalarının tam olduğundan ve Rent A Car sigortası poliçelerinin bulunduğundan emin olmalarını özellikle tavsiye ederiz. Kiralama yapılacak firma ile imzalanacak sözleşmenin dikkatle okunması, herhangi bir arıza veya kaza durumunda irtibat kurulacak kişi veya kurumlarının telefon numaralarını öğrenilmesini, aracı teslim alırken ve teslim ederken araç üzerinde bulanan hasarların, yakıt durumunun karşılıklı olarak araç kiralama veya araç teslim formuna işletmelerini önemle öneririz.

» Güvenli ve keyifli bir kiralama tecrübesi yaşamak isteyen kullanıcıların; araç kiralayacağı firmaların öncelikli olarak kurumsal ve TOKKDER üyesi kuruluşlar arasında olmasını tercih etmelerini, kiraladıkları araçların yeni ve bakımlı olmalarına, aracı teslim alırken lastik diş derinliklerine dikkat etmelerini, kiraladıkları araçların sigortalarının tam olduğundan ve Rent A Car sigortası poliçelerinin bulunduğundan emin olmalarını özellikle tavsiye ederiz

Günlük Kiralama şirketi tercih ederken müşterilerin dikkat etmesi gereken konular hangileridir? TOKKDER üyesi bir firmadan günlük kiralama yapmanın avantajları nelerdir?

Bir önceki soruda belirttiğimiz cevaplara ilave olarak; TOKKDER üyesi kuruluşların arasında olmasını tavsiye etmemizi biraz daha açmak isteriz. TOKKDER üyesi Rent A Car firmalarının uyması gereken iş prensipleri ve uygulamalarını belirleyen ETİK KURALLARI olup, üyelerin bu kural içerisinde faaliyet göstermeleri talep edilmekte ve sağlanmaktadır. TOKKDER üyesi firmalardan yapılan kiralamalarda herhangi bir uyuşmazlık durumunda TOKKDER' e müracaat edilmesi durumunda çözümünün sağlanması adına bir uzlaşma yolu tahsis edilmektedir.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Turizm sezonuna paralel olarak, oto kiralama sektöründe de yaz sezonun gelmesi ile birlikte, artan talepler neticesinde kiralama fiyatları nispeten artsa da, rekabet ve arzın fazlalığı sebebiyle tüketici lehine çok uygun fiyatlarla oto kiralama hizmeti alınabilmektedir. Bununla beraber, çeşitli Havayolu (FLY&DRIVE), Deniz taşımacılığı yapan şirketlerinin üyelik kartları ile de her mevsim çok cazip kiralama avantajları sunulmaktadır. Geçmişten bu güne kiralama sektörünün eğilimine baktığımız ise gelişen ekonomi ve rekabet şartlarının değişmesi ile birlikte çok avantajlı bir sektör haline gelmekte ve tüketici lehine gelişen bu avantajlar ile

kiralama her geçen gün cazibesini ve kendi içinde talebini artırmaktadır.

Günlük Kiralama ülkemizde sizce daha da yaygınlaşacak mı? Günlük Kiralamanın yaygınlaşması için gerekli olan unsurlar sizce nelerdir?

Günlük araç kiralamaya olan talebin; ülke ekonomisinin gelişimine paralel olarak, yurt içi yurt dışından gelen yatırımların artması, turizmin gelişmesi, çeşitlenmesi, terörün bitmesine paralel Anadolu turlarının artması ve kongre turizmi ile birlikte organizasyonların gelişimine paralel olarak artacağı öngörülmektedir. Havayolu taşımacılığında yapılan yatırımlar ve işletmeye açılacak yeni havalimanları ile hava taşımada artan yolcu sayısına paralel olarak günlük araç kiralamaya olan talep her geçen gün daha da fazla artacaktır.

Bu olumlu gelişmelerle birlikte, sektörün yasal düzenlemelerinin de yapılması, tüketici haklarının korunması, sigorta alt yapısının daha makul ve mantıklı seviyelere getirilmesi için araç kiralama sektörüne uygun zorunlu düzenlemeler yapılması günlük araç kiralama sektörünü büyütecektir. Bu düzenlemelerle birlikte sektöre yeni yatırımcıların girmesinin yanı sıra mevcut yatırımcıların yatırımlarında ciddi artışlar olacaktır. Önceleri, günlük araç kiralama sektörü ortalama 24 ayda araçlarına yenilerken, şimdi bu yenileme dönemini 18 ay, 12 ay ve hatta 6 aya kadar çekebilen meslektaşlarımız bulunmaktadır. Bu oto kiralama sektöründe ki olumlu gelişmeyi desteklemekte, tüketiciye daha yeni, güvenilir araçlarla, ülke geneline yayılmış ofis ağları ile hizmet verme noktasında, rekabeti de beraberinde getirerek, tüketicilerimize daha ekonomik şartlarda ve daha güvenli günlük kiralama yapma imkanı sunmaktadır.

>> Turizm sezonuna paralel olarak, oto kiralama sektöründe de yaz sezonun gelmesi ile birlikte, artan talepler neticesinde kiralama fiyatları nispeten artsa da, rekabet ve arzın fazlalığı sebebiyle tüketici lehine çok uygun fiyatlarla araç kiralama hizmeti alınabilmektedir.

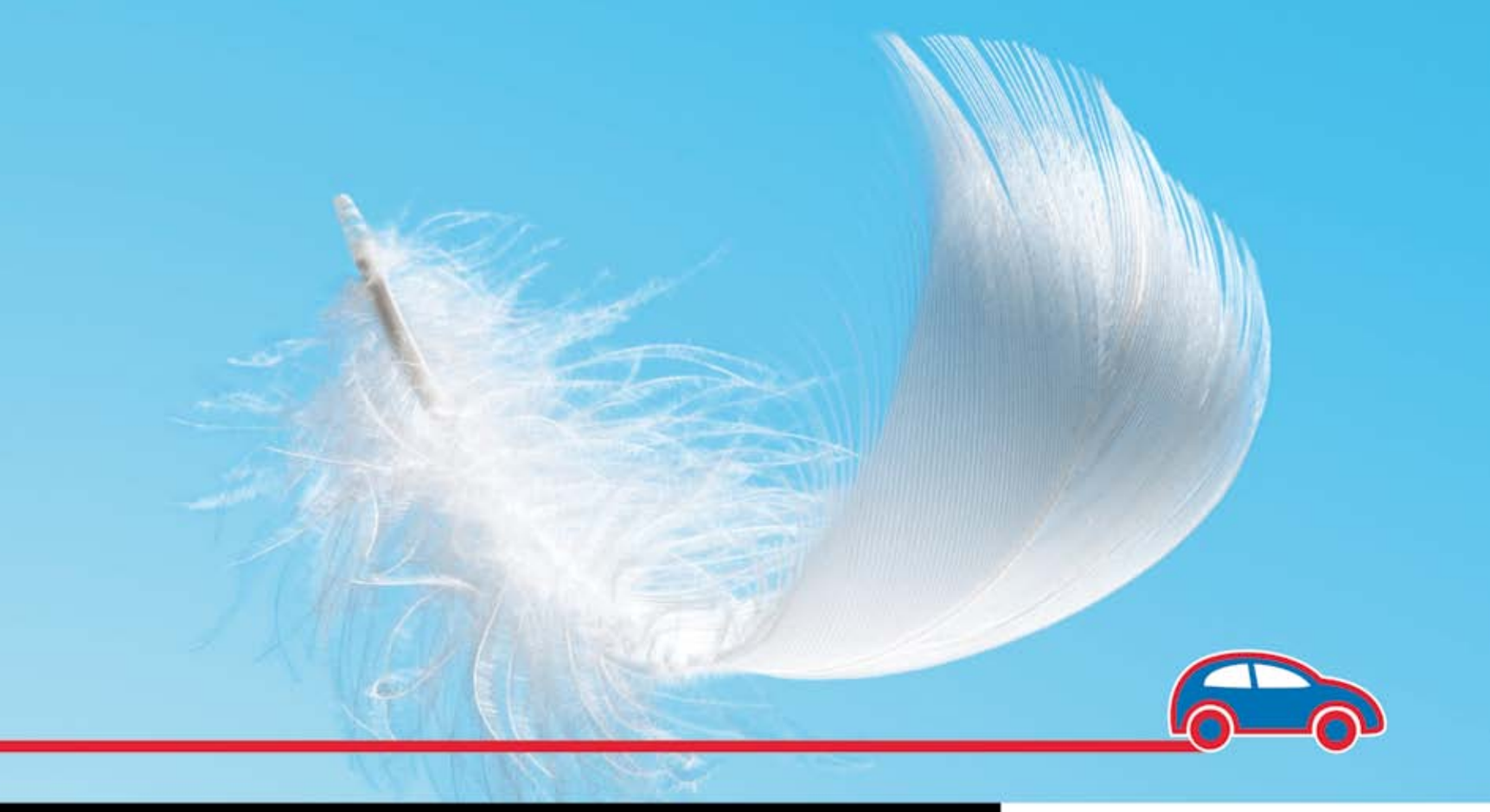
Bu gelişmeler, oto kiralama sektörünün bilinirliğini artırmış, ekonomik fiyat avantajları ve tüketicinin çok kolay ulaşılabilirliği ile de günlük araç kiralamanın yaygınlaşmasına büyük katkı sağlamıştır. Araç kiralama sektörü ile alakalı yasal düzenlemeler henüz olmasa bile sektördeki kurumsal ve prensipli çalışan ulusal ve uluslararası firmalarının getirdiği, uyguladığı disiplinler sayesinde, tüketici hakları korunmakta ve sektörde Etik Kuralları ile faaliyet gösteren yeni girişimcilere örnek olmaktadır. Bu şekilde faaliyet gösteren meslektaşlarımız sayesinde de sektörün bilinirliği ve güvenirliği üst seviyeye çıkmakta, günlük kiralamada kullanılan araç sayısı ve marka-model çeşitliliği her geçen gün artmaktadır.

Otomotiv markaları ve bayileri, bankalar ve devlet kurumlarından ayrı ayrı beklentileriniz nelerdir?

Otomotiv markalarının bu sektörün gelişimine ayak uydurarak tedarik ve fiyatlandırma süreçlerini çok iyi analiz ederek yönetmelerini tavsiye ederim. Zira, ülkemizde araç kiralama sektörünün gelişimi neticesinde bu sektörden en büyük faydayı otomotiv endüstrisinin sağladığı çok açık ve net olarak ortadadır. Bu gün bile satılan her 10 araçtan 2'sini araç kiralama sektörünün satın aldığı düşünülür ise gelecekte, sektörün gelişimine paralel bu oran daha da yukarılara doğru artacaktır. Tabii burada en önemlisi araç kiralama sektörünün desteklenmesidir, maliyetlerin çok iyi analiz edilerek, sektörün gelişimine destek verecek yönde fiyatlandırma yapılmasıdır.

Bankalar ve finans kurumları da sektördeki bu gelişmeye kayıtsız kalmamalı ve sektörün finansal anlamda desteklenmesi ve finanse edilmesi için daha fazla gayret sarf etmelidirler. Yurtdışında benzer operasyonları inceleyerek, finans sektörünün araç kiralama sektörü ile ne kadar içiçe bir ilişki içinde olduğu daha net görüp, buna paralel hizmet vermelerini ve sektörü daha yakından analiz etmelerini öneririm.

Sektörde bu olumlu gelişmeler olur iken; kamudan beklentimiz ise, araç kiralama sektörünün ülkemizde geride bıraktığı 60 yılı aşkın süredir, sadece Türk Ticaret Kanunları ve kendi etik ilkeleri çerçevesinde bu güne kadar kaydettiği gelişime kayıtsız kalmaması ve sektörün yasal düzenlemesini yapmasıdır. Bununla beraber, kamu ile yerel yönetimler arasında ki yetki, kavram ve belge karmaşasının önüne geçilmesi, trafik cezaları ve trafik kazalarında "İŞLETEN Sıfatının" tarifinin FİNANSAL KİRALAMA sektöründe olduğu gibi KİRACIYA devrinin sağlanması, kiralama sözleşmelerinin kıymetli evrak statüsüne geçirilerek maliyenin kayıp, kaçağının önüne geçilmesi gibi yıllardır süren ve dile getirmekten yorulmadığımız konularda düzenleme yapılmasını beklemekteyiz.●



Araç sahibi olmanın maddi yükünü ve riskini hafifletecek bir teklifimiz var

Operasyonel filo kiralamada dünya lideri otomobil markalarıyla gerçekleştirdiği iş birliklerikleriyle dünya çapında 39 ülkede 1.200.000 aracı aşan filoya sahip olan ALD Automotive olarak, firmanıza en cazip koşullarla araç kiralama hizmetini sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

İster 48 ay boyunca, ister 1 yıllık kiralama ile kapsamlı kasko, arıza ve kaza durumunda 7/24 asistans, araç tahsisi, kış lastiği ve sadece markaların yetkili servislerinde bakım-onarım hizmetlerini sorunsuz şekilde sağlamayı, operasyonel filo kiralama ile iş yükünüzü ve finansal risklerinizi hafifletmeyi teklif ediyoruz.

Gelin ALD Automotive'e, size, firmanızın gereksinimine ve bütçesine en uygun araçları birlikte belirleyelim. Unutmayın; biz, dünya ölçeğinde kanıtlanmış büyük deneyimimiz ve hizmet kalitemizle sizin kârlılığınız ve konforunuz için varız.

www.aldautomotive.com.tr
t: 0216 538 10 00
f: 0216 413 20 00
sales.tr@aldautomotive.com

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

Türkiye Finans Katılım Bankası Finans'tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Abdüllatif ÖZKAYNAK:

Çözüm odaklı hizmet alıyoruz

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Türkiye Finans 30 Aralık 2005 tarihinde Anadolu Finans ve Family Finans'ın birleşmesiyle kuruldu. 31 Mart 2008 tarihinde yüzde 60 hissesi Orta Doğu'nun en önemli bankalarından ve Suudi Arabistan'ın en büyük bankası olan The National Commercial Bank (NCB) tarafından satın alındı. Yeni ortaklık ile Boydak ve Ülker Grupları'nın yanına eklenen bu büyük güç sayesinde daha da gelişen Türkiye Finans, öncü katılım bankası olma vizyonunu sürdürmeye devam ediyor. Bankamız bu-

>> Türkiye Finans olarak kullandığımız bütün araçlar operasyonel kiralama yöntemi ile temin ediliyor. Üst yönetim araçları, müdür araçları, hizmet araçlarından oluşan filomuzda 400 adet araç bulunuyor.

gün 250 şubesi ve 4000'i aşkın çalışanıyla 1 milyondan fazla müşterisine hizmet veriyor.

Türkiye Finans olarak, son yıllarda yaşadığımız hızlı büyümenin ardından tüm iş süreçlerimize yansıttığımız gelişim ve atılım programını kurumsal kimliğimizi yenileyerek sürdürdük. 2012 yılının Haziran ayı sonunda logo ve amblemimizi yenileyerek bunu tüm kurumsal kimlik çalışmalarına yansıttık. Türkiye Finans olarak, yenilenen yüzümüz ile finans sektörünün ağırbaşlı duruşuna sıcakkanlı bir görünüm kazandırdık. Türkiye Finans olarak "Türkiye'nin Finans'ı Türkiye Finans" mottosuyla sektörde iddialı bir konumdayız.

Araç filonuzun firmanızdaki yeri nedir? Araç filonuzu ne amaçlı olarak kullanıyorsunuz? Bilgi alabilir miyiz?

Türkiye Finans olarak kullandığımız bütün araçlar operasyonel kiralama yöntemi ile temin ediliyor. Üst yönetim araçları, müdür araçları, hizmet araçlarından oluşan filomuzda 400 adet araç bulunuyor.

Araç filonuzu oluştururken neden operasyonel kiralama yöntemini tercih ettiniz? Operasyonel Kiralama yönteminin firmanıza sağladığı hizmetler ve faydaları nelerdir?

Operasyonel kiralama yöntemini tercih etmemizin başlıca sebebi, vergi avantajı diyebiliriz. Bunun yanında nakit para çıkışı olmaması ve araç operasyonundaki zorluklar bizi araç kiralama yöntemine yönlendiriyor. Türkiye Finans olarak filomuzda yer alan 400 aracın operasyonunu yönetmek

için çok sayıda eleman istihdam etmek yerine bu hizmeti operasyonel kiralama hizmet paketi kapsamında profesyonel firmalar üzerinden sağlayarak maliyet ve insan kaynağı avantajlarından faydalanıyoruz. Operasyonel kiralamanın bankamıza sağladığı avantajlardan biri de, araçların 2. el olarak değerlendirme aşamasında ortaya çıkabilecek yıpranma ve piyasa koşullarına bağlı değer kaybı risklerini en aza indirme düşüncemizdir.

Ayrıca, operasyonel kiralama şirketleri tarafından gerektiğinde sağlanan muadil araç ve yol yardımı gibi hizmetler de zaman tasarrufu sağlıyor.

Firmanıza hizmet veren operasyonel kiralama şirketini seçerken nelere dikkat ettiniz? Tercihinize etki eden unsurlar neler oldu?

Operasyonel kiralama şirketi tercihimizi yaparken çalışacağımız firmanın filo büyüklüğü ve referanslarını dikkate alarak kararımızı veriyoruz. Tercih edilecek operasyonel kiralama firmasının işine vakıf profesyonel bir ekibinin olması da bu operasyonu başarıyla sürdürmemizi sağlıyor.

Operasyonel Kiralama şirketleri sürekli hizmetlerini geliştirmeye ve yenilerini eklemeye çalışıyorlar. Sizin müşteri olarak operasyonel kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir? Operasyonel Kiralama şemsiyesi altında sunulmasını arzu ettiğiniz ilave hizmetler hangileridir?

Operasyonel kiralama şirketlerinden beklentilerimizin başında çözüm odaklı bir hizmet alabilmek geliyor. İhtiyaçlarımız ve taleplerimize ivedilikle destek verilebilmesi, firma bünyesinde bankamıza özel müşteri temsilcisi görevlendirilmesi, kullanım esnasında kiralama konuları dışında oluşabilecek harici sorunları ortadan kaldıracak çözümler sunabilmesi diğer beklentilerimiz arasında yer almaktadır.

>> Hizmet Değer Üretme Zincirinin her koşulda müşterilerimize istedikleri yer ve zamanda, doğru ürün ve hizmetin sunulması olduğuna; üretilen değerin çalışanlarımızın müşterilerimiz ile sağladığı güçlü etkileşimin ürünü olduğuna; itibarımızın sahip olduğumuz en kıymetli ve yeniden kazanılması en zor varlığımız olduğuna inanıyoruz.

LeasePlan Genel Müdürü
F. Türkay OKTAY:

Filo yönetiminde farkındalık giderek artıyor

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

LeasePlan olarak 1963 yılında Hollanda'da kurulduk. Bu sene faaliyet gösterdiğimiz 31 ülkedeki 6 bin 200 çalışanımız ve yönettiğimiz 1 milyon 400 bin adetlik araç filosuyla dünyanın en büyüğü olarak kuruluşumuzun 50.yılını kutluyoruz.

Ülkemizde faaliyetlerine başladığı 2007 yılından bu yana operasyonel kiralama sektörüne getirdiği yeni uygulamalarıyla dikkat çeken ve pazarda birçok ilki gerçekleştiren şirket olarak, pazarın en önemli oyuncularından biri olmayı başardık. Geçtiğimiz yıl yüzde 18'lik bir performansla pazarın üstünde bir büyüme yakalayan şirketimizde şu anda 10 bin araçlık bir filoyu yönetmekteyiz.

Marka vaadimiz olan "it's easier to leaseplan"e sadık kalarak müşterilerimizin her türlü ihtiyacına cevap verebilecek ürün ve hizmetleri onların hayatını kolaylaştıracak şekilde sunmaktayız. 'HazırPlan' ile ihtiyacı ve bütçesi sınırlı olan müşterilerin tüm temel servis ihtiyaçları karşılarken, 'KonforPlan' da hizmet içeriğini ve limitleri müşterinin konforuna göre belirliyoruz. Büyük filolara özel 'Ortak Plan' ile açık hesaplama ve detaylı yönetimi sunuyoruz.

OGS-HGS Yönetimi hizmetinde, kiralanacak tüm araçları OGS-HGS cihazı takılmış ve cihazın dolumu gerçekleştirilmiş olarak müşterilere teslim ediyoruz. LeasePlan müşterileri ön ödeme yapmaksızın OGS-HGS hizmetini kullandıkça ödüyor, aylık faturalar ile takip etme kolaylığını yaşıyorlar.

Yakıt Yönetimi hizmetinde şirketlerin daha önce kendilerinin yaptığı, kiraladıkları araçlara yakıt sistemlerinin montajı, yakıt giderlerinin takibi ve ödenmesi gibi konularla LeasePlan olarak biz ilgileniyoruz. Şirketler bu hizmetle sadece anlaşmalı istasyonlardan satın alınan yakıtların bedellerini ayda bir defa ödüyorlar. Kiralanan araçlara takılan taşıt tanıma cihazlarıyla hangi aracın ne kadar yakıt aldığı, bu yakıt ile kaç

kilometre yol yaptığı, atmosfere salınan karbon gazının miktarı, yakıt tüketimi gibi önemli verileri müşterilere raporluyoruz.

Müşterilerinizden beklentileriniz nelerdir? Sağlıklı ve verimli bir operasyonel kiralama tecrübesi yaşamak için müşterilerin nelere dikkat etmesi gerekir?

LeasePlan, dünyadaki lider konumu ile filo yönetiminde çok önemli bir birikime sahip, tüm dünyada edinilen ortak tecrübeler ve bu sayede kazandığımız yetkinlikler bize müşterilerimizin ihtiyaçlarını onlar kadar iyi tespit edebilme ve taleplerine yönelik ürün ve servisleri proaktif olarak sunabilme becerisini sağlıyor. Kiralama talebiyle bize ulaşan müşterilerimize en uygun hizmeti verebilmek için öncelikle ihtiyaçlarını en doğru şekilde anlamaya çalışıyoruz. Bu aşamada müşterinin ihtiyaçlarını doğru aktarması ve hizmet kapsamını doğru değerlendirmesi her iki taraf için de mutlu ve verimli bir kiralama tecrübesinin yaşanmasını garanti edecektir.

Hangi firmalar operasyonel kiralama yöntemini tercih ediyor? Tercih nedenleri sizce nedir?

Uluslararası ve büyük ölçekli firmaların, zaman ve maliyetten tasarruf etmelerini sağlaması, araç ve araç kullanımıyla ilgili riskleri kiralama şirketine devretme imkanı ve nakit yönetimi sebebiyle uzun zamandır tercih ettikleri operasyonel kiralama hizmeti özellikle 2003 yılında gerçekleşen vergi kanunu değişikliği sonrasında sunduğu mali avantajlar sebebiyle orta ve küçük ölçekli şirketler tarafından da kabul görür hale geldi.

LeasePlan olarak hizmet verdiğimiz yabancı ve yerel büyük firmaların yanı sıra küçük ve orta ölçekli yerel firmalar arasında da operasyonel kiralama ve filo yönetimi hizmetini yaymayı amaçladık. Bunun için geçtiğimiz Aralık ayında lansmanını gerçekleştirdiğimiz www.tiklakirala.com aracılığıyla operasyonel kiralamayı tanımayan ve daha önce kullanmamış şirketlerle online kiralama platformumuz üzerinden iletişime geçmeye başladık. Tıkla Kirala, ziyaretçilerin farklı marka ve model araçlar için tercih ettikleri süre ve kilometrelerde 7/24 araç teklifi hazırlayabilmelerine imkan veren kullanıcı dostu bir uygulama olması nedeniyle çok kısa bir sürede yoğun bir taleple karşılaştı.

Operasyonel Kiralama şirketi belirleme konusunda müşterilerin dikkat etmesi gereken konular hangileridir?

Pazarda genelde tek tip hizmet sunulmakta olup hizmeti alan ve satanların temel konsantrasyonu taahhüt edilen hizmetlerin içeriği ve kalitesinden çok ilk fiyat üzerine odaklanmaktadır. Müşterilerimizin karar sürecinde hizmet içeriğine dikkat etmelerini, kira fiyatı yerine toplam sahip olma maliyetine bakarak değerlendirme yapmalarını tavsiye ediyoruz. Hizmet alınacak operasyonel filo kiralama şirketinin büyüklüğü, güvenilirliği, sunduğu ürünün içeriği ve sürekliliği, hizmet kalitesi de fiyat yanında değerlendirilmesi gereken seçim kriterlerinden biri olmalıdır.

» Aralık ayında lansmanını gerçekleştirdiğimiz www.tiklakirala.com aracılığıyla operasyonel kiralamayı tanımayan ve daha önce kullanmamış şirketlerle online kiralama platformumuz üzerinden iletişime geçmeye başladık.

Filo Yönetimi konusunda neler düşünüyorsunuz? Firma olarak bu tür bir hizmetiniz var mıdır?

Filo Yönetimi ülkemizde çok yaygın olmamakla beraber farkındalığın yavaş yavaş arttığı bir hizmet türü. LeasePlan olarak şu anda filomuzun % 1'ine Filo Yönetimi hizmeti vermekteyiz. Çeşitli sebeplerle filolarını özmal olarak kullanmak isteyen şirketlerin kesinlikle kullanmasını tavsiye ettiğimiz bu hizmetin yavaş yavaş yaygınlaşmasını bekliyoruz.

Otomotiv markaları ve bayileri, bankalar ve devlet kurumlarından ayrı ayrı beklentileriniz nelerdir?

Tüm paydaşlarımıza belirttiğimiz ilk konu faaliyetimizin uzun süreli işbirliklerine dayandığı gerçeği. Kısa vadeli politikalar, stratejiler sürekliliğimiz, varlığımız, işbirliklerimiz için en büyük tehdit. Dolayısıyla uzun vadeli bakış açısını, uzun vadeli işbirliklerinin önemini sürekli vurguluyoruz.

Sektörümüz müşterileri için finansman kaynağı yaratıp onların verimliliklerini arttıran, tedarikçileriyle beraber tamamı kayıt içinde ve kendi içindeki hızlı döngüsü sebebiyle ciddi hacim, katma değer ve istihdam yaratan bir sektör. Türkiye'nin sürdürebilir büyüme için finansmana ve verimlik artışına ihtiyacı olduğu gerçeğiyle bu özellikleri sağlayan sektörümüzün teşvik edilmesi, desteklenmesi gerekir. Yasama ve yürütmeden beklentimizde bu yönde olmalı ve bunun için hep beraber çalışmalıyız.

Rekabet Kurallarının İhlallerinden Doğan Para Cezalarının Artan Trendi

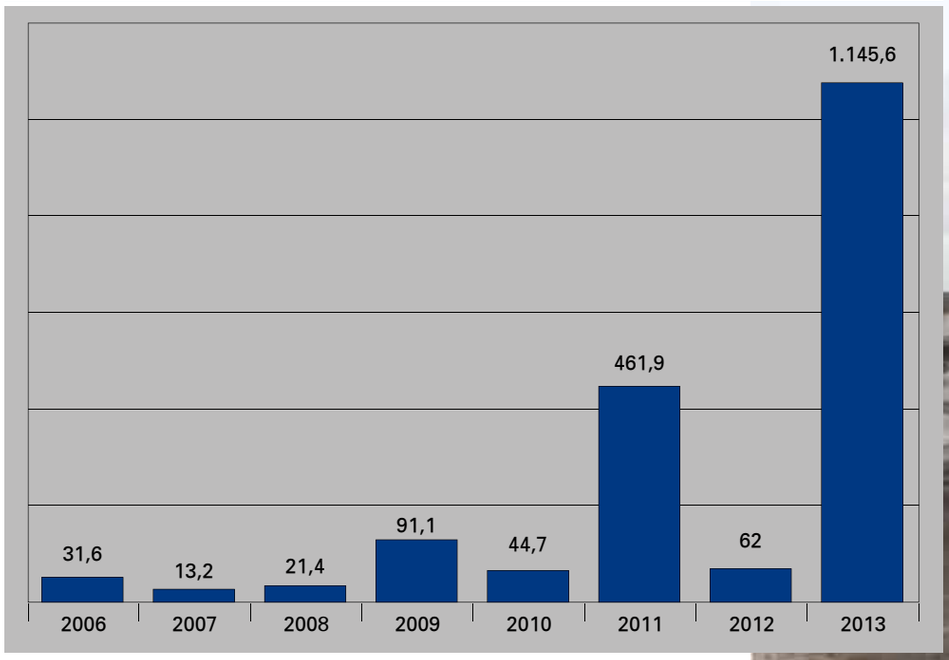
Göksu UTECHT

ACTECON

Ülkemizin serbest piyasa ekonomisine geçişinden yıllar sonra kurulan Rekabet Kurumu, 16 yılı geçkin bir süredir piyasadaki aksaklıkların giderilmesi, piyasaların serbest ve sağlıklı bir şekilde oluşması, rekabet ortamının en iyi şekilde işletilebilmesi için düzenleyici bir organ olarak çalışmalarına devam ediyor. Bu doğrultuda rekabetin engellenmesini, kısıtlanmasını önlemek için geniş bir yetkiye ve kaynağa sahip olan Rekabet Kurumu; kamu ya da özel teşebbüs ayrımı gözetmeden, tüm işletmeler için soruşturmalar açabiliyor ve soruşturmalar çok yüksek para cezaları ile sonuçlanabiliyor. Sektörel bazda da bir ayrıma gitmeyen Rekabet Kurumu; fırıncılar, beyaz eşya bayileri, sürücü kursları gibi küçük ölçekli teşebbüslerin yanında, otomotiv, telekomünikasyon ve bankacılık gibi büyük endüstrilere ilişkin incelemeler de yürütmüş ve oldukça yüksek para cezaları kesmiş durumda.

Rekabet Kurumu özellikle de son üç yılda, onaltı yılın vermiş olduğu birikim ile daha sert rekabet politikaları benimsemiştir. Ceza miktarları artarken pişmanlık başvuruları, şikayet mekanizmaları, şirket çalışanları-

Toplam Ceza Miktarları (Milyon TL)



na para cezası gibi araçlarla kendi etkinliğini de sağlamlaştırmıştır. Gerçekten de 2010 yılından bu yana geçen zamanda, yıllara göre verilen toplam cezalara baktığımızda 2010 yılı için yaklaşık 45 milyon TL, 2011 yılı için 461,9 milyon TL, 2012 yılı için 62 milyon TL tutarında ceza miktarlarına ulaşılmıştır. 2013 yılında ise yılın ilk dokuz ayı itibari il kesilen toplam ceza 1 milyar 145 milyon 600 bin TL (yanlış okumadınız!) olmuştur.

Rakamlara bakıldığında dönemin 'yaptırım dönemi' olduğunu ve Rekabet Kurumu'nun rekabet ihlalleri ile mücadelede sert politikalar izlediğini söylemek hiç de yanlış olmayacak. İşte Rekabet Kurumu'nun son yıllardaki para cezası grafiği yan sayfada görebilirsiniz.

Para cezaları bakımından değinmekte fayda bulduğumuz bir diğer nokta da 2008'de Rekabet Kanunu'nda gerçekleştirilen değişiklikle beraber; şirket çalışanlarına da şirkete verilen idari para cezasından ayrı olarak bireysel para cezası verme imkanının getirilmiş olması. Bu kapsamda Rekabet Kurumu ihlalin meydana getirilmesinde belirleyici etkisi olduğu saptanan çalışanlara; şirkete verilen cezanın yüzde beşine kadar idari para cezası verebiliyor. Her ne kadar 2008'den bu yana bireysel ceza uygulanan kararların sayısı yalnızca iki olsa da, bireylere uygulanabilecek para cezaları rekabet ihlalleri ile mücadelede rekabet otoritelerinin ellerindeki en caydırıcı kozlardan biri konumunda.

Rekabet Kurumu'nun, 2010 yılını Rekabet Savunuculuğu yılı ilan etmesi sonraki yıllarda son derece artan para cezalarını da beraberinde getirdi. Yukarıdaki tablo, şirketlerin rekabet kuralları ile uyum içinde faaliyet göstermelerinin ne kadar önemli hale geldiğini ortaya koyuyor. Gerçekten de rekabet bilincinin oluşmadığı; bu bilincin bütün çalışanlar tarafından şirket davranışlarına yansıtılmadığı durumlarda er ya da geç rekabet ihlali kaynaklı idari para cezaları ile karşı karşıya kalınabiliyor. ACTECON olarak bizlerin, bu para cezalarından kaçınmak için her zaman üzerinde durduğu öncelikli önerisi ise; şirketlerin rekabet kurallarına uyumlarını sağlayacak şirket içi politikaları ve rekabet uyum programlarını oluşturmaları ve bu programları istisnasız uygulamaları.

TUR ASSIST Genel Müdürü
Cemal FENERCİOĞLU:

Tur Assist, yenilikçi ürün ve uygulamalar geliştiriyor

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

İspanya'nın önde gelen sigorta, reasürans ve asistans grubu Mapfre'ye bağlı Mapfre Asistencia'nın Türkiye kuruluşu olarak 1996 yılında kurulan Tur Assist, bugün 4 milyonu aşkın lehdara hizmet vermektedir.

Tur Assist tarafından kurulan hizmet birimleri ağı günümüze dek kalite, servis ve hacim anlamında gelişerek, bugün 5000'e yakın hizmet sağlayıcının oluşturduğu dev bir ağ haline dönüşmüştür. Bu ağa dahil olan rent-a-car, kurtarıcı, ambulans, ev onarım, otel, acenta gibi firmalar düzenli denetim ve eğitimlerden geçerek en üstün standartlarda hizmet vermektedirler.

Tur Assist'in tüm operasyonları ileri teknoloji ve çağdaş güvenlik sistemleriyle donatılmış çağrı merkezi tarafından yönetilmektedir. Her biri konusunda uzman 500'ün üzerinde operatörün 7/24 hizmet verdiği bu merkez yüzde 98'in üzerinde müşteri memnuniyeti oranıyla çalışmaktadır.

Türkiye'de kendi müşterilerine ek olarak sigorta, otomotiv, finans ve diğer sektörlerdeki çeşitli kurumların müşterilerine 24 saat 365 gün hizmetler sunan Tur Assist, oluşturduğu yenilikçi ürün ve uygulamalar ile asistans sektörünceki lider konumu geliştirerek korumaktadır.

Şu anda Tur Assist'in müşterileri için çalışan, çoğu Tur Assist logolu 4000'e yaklaşan çekme ve kurtarma aracı bulunmaktadır. Bunun dışında çok sayıda tesisatçı, otel, organizasyon şirketi, ambulans ve otocam firması, avukat ve doktorlar gibi daha pek çok birim hizmet ağımıza dahildir.

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarına ne gibi hizmetler sunuyorsunuz? Bu hizmetlerinizin sağladığı faydalardan bahseder misiniz?

Operasyonel ve günlük kiralama firmalarına da yol yardım hizmeti sunmaktayız. Bu firmaların araçlarının arızalanması, çalınması veya kaza geçirmesi gibi beklenmeyen durumlarda, Tur Assist, aracın yerinde onarılması veya çekilmesi için bir çekici veya gezici servis aracı göndermektedir. Ayrıca kısa dönem ve uzun dönem kiralama firmalarının müşteri hizmetleri çağrı merkezi operasyonunu yönetmek de verdiğimiz hizmetler arasında.

Bunun yanısıra yol yardım hizmeti sunduğumuz bütün müşterilerimizin araçları kaza nedeniyle hareket edemez hale geldiğinde Tur Assist tarafından temin edilen ikame araçlar da operasyonel ve günlük kiralama firmalarından temin edilerek bu firmaların iş hacmi arttırılmaktadır. Tur Assist'in ikame araç ağı bugün yılda 900.000'i aşkın gün kiralama yapmaktadır.

Bu tarz bir hizmet alırken, operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları nelere dikkat etmelidir?

Yol yardım hizmeti alan operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları asistans firma seçiminde; bu firmanın çağrı merkezinin 7/24 hizmet vermesine, alınan hizmetin kapsamına, hizmet ağının yaygınlığına, verilen hizmetin süresi ve kalitesine, yeni araçlarla verilmesine, firmanın teknolojik yeterliliklerine dikkat etmelidir.

Günlük Kiralama ve Operasyonel Kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?

Uzun dönem kiralama firmalarından, hizmet sağlayıcılarımız için dönemsel olarak araç kiralamaktayız.

Birlikte çalıştığımız kiralama firmaları için de maliyetlerini indirmek amaçlı; araç, kasko, lastik vb. ürünler için kurumsal çatı satın alım anlaşmaları sağlamaktayız.

SİZ SADECE YOLUNUZA DEVAM EDİN

YAKITINIZI BİZ YÖNETİRİZ

İş faaliyetlerinizi kısıtlamadan yakıt maliyetlerinizi düşürüyoruz.
Tüm filonun yakıt tüketiminin kontrolünü tek elden yapmanızı sağlıyor,
filonuzu yönettiğimiz gibi yakıtınızı da yönetiyoruz.

Kurumsal İletişim Hattımız: 0 212 337 55 00 - E-posta: tebarval@tebarval.com.tr

TEB ARVAL
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI | Just drive

tebarval.com.tr

Türk Ticaret Kanunu değişiklikleri ve ticari hayata etkileri

Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı

>> Duygu TURGUT, son değişikliklerle tamamlanmış kanun ile yürürlükten kaldırılan kanun arasındaki farklılıklara ve bu değişikliklerin ticari hayata yansımasını ele alıyor.

14 Şubat 2011 tarihinde Resmi Gazete 'de yayımlanan ve 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda değişiklikler getiren 6335 sayılı "Türk Ticaret Kanunu ile Türk Ticaret Kanununun Yürürlüğü ve Uygulama Şekli Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" TBMM Genel Kurulunda 26 Haziran 2012 tarihinde kabul edilerek yasalaşmıştır. Son bir yıldır ikincil mevzuat (yürürlük kanunu, yönetmelik, tüzük, bakanlar kurulu kararları) ile de desteklenerek uygulama alanının netleşmesi sayesinde, Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun ("Kanun") uygulamaya etkileri daha net olarak gözlemlenebilmektedir. Bu yazıda son değişikliklerle tamamlanmış Kanun ile yürürlükten kaldırılan kanun arasındaki farklılıklara ve bu değişikliklerin ticari hayata yansımasına yer vermeye çalışacağız.

Anonim Şirketler Genel Hükümler

Kanun'un getirdiği değişikliklerin geniş ölçüde anonim şirketleri etkilediği görülmektedir. Kanun ile, anonim şirketler açısından getirilen en büyük değişikliklerden biri şirket ana sözleşmelerinde detaylı olarak yer verilen "işletme konusu" ile ilgilidir. Kanunu'nun 331. Maddesi uyarınca, eski Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen ultra vires kuralı kaldırılmıştır. Yürürlükten kaldırılan kanun zamanında işletme konusu olarak ana sözleşmede yer almayan işlemlerin yapılması mümkün değilken, bundan böyle şirketin faaliyet konusu kanunen yasaklanmamış her türlü konu olabilecektir. Bu durumun uzantısı olarak üçüncü kişilerle şirketin faaliyet konusu dışında yapılan işlemler de şirketi bağlayacaktır. Üçüncü kişilerin, işlemin konusunun şirketin faaliyet alanına girmediğini bildiğinin veya bilecek durumda olduğunun ispatlanması hali ise bağlayıcılık açısından istisna teşkil edecektir.

Anonim şirketler açısından getirilen bir diğer temel yenilik ise "kurucuların sayısı" ile ilgilidir. Kanun ile, yürürlükten kaldırılan Türk Ticaret Kanunu 'nunda öngörülen, anonim şirketlerin en az beş pay sahibi pay sahibi tarafından kurulması zorunluluğu kaldırılmış ve anonim şirketin tek pay sahibiyle kurulması mümkün hale getirilmiştir. Pay sahibi sayısının kuruluştan sonraki dönemde bire düşmesi halinde ise, bu durum yedi gün içinde yönetim kuruluna bildirilir ve yönetim kurulu bildirimi aldığı tarihten itibaren yedi gün içinde, şirketin tek pay sahipli bir anonim şirket olduğunu Ticaret Sicili 'ne tescil ve Ticaret Sicil Gazetesi'nde ilan ettirir. Getirilen bu yeniliğin ticari hayata en önemli etkisi, pay sahibi tüzel kişilerin bundan böyle pay sahibi sayısını zorunlu olarak beşe tamamlamak için "saman ortak" belirleme yükünden kurtulmuş olmalarıdır.

Kanun'da yer alması en çok tartışılan ve nihayetinde yer verilen önemli bir diğer değişiklik "pay sahiplerinin şirkete karşı borçlanma yasağı" ile ilgili hükümdür. Türk Ticaret Kanunu'nun , mecliste kabul edilen ilk halinde pay sahiplerinin şirkete borçlanmalarını engelleyecek bir yasak öngörülmüş olmasına rağmen Kanun'un yürürlüğe girmesinden hemen önce yapılan son dakika değişiklikleri ile bu yasak yumuşatılmıştır. Yapılan son düzenleme çerçevesinde pay sahiplerinin şirkete karşı borçlanabilmeleri için, vadesi gelmiş sermaye borçlarını ifa etmiş olmaları veya şirketin karının geçmiş yıl zararlarını karşılayacak düzeyde olması aranmaktadır. Dolayısıyla pay sahiplerinin şirkete borçlanması bundan böyle Kanun'da belirtilen şartların gerçekleşmesi halinde mümkün olabilecek, pay sahiplerinin şirket kasasını kendi kasaları gibi ve kendi inisiyatifleri doğrultusunda kullanmaları mümkün olmayacaktır.

Anonim Şirketlerin Yönetim Kurulu

Yukarıda anılan genel hükümlerdeki değişiklikler yanında, Kanun'un 359. Maddesi ile yönetim kurulunun yapı ve işleyişine yönelik önemli bir çok değişiklik getirilmiştir. Yönetim kurulu'nun yapısına ilişkin olarak Kanun, en az üç üyeden oluşma zorunluluğunu ortadan kaldırmış, tek üyeden oluşan yönetim kuruluna olanak sağlamış, ayrıca tüzel kişi pay sahiplerinin de yönetim kurulu'na üye olarak atanması mümkün kılınmıştır. Ancak yönetim kurulu'na tüzel kişi ortağın üye olarak atanması halinde, yönetim kurulu üyesi tüzel kişi pay sahibini temsilen bir gerçek kişinin ticaret siciline tescil edilmesi kuralı aranmaktadır. Böylelikle tüzel kişilerin, belirleyecekleri bir temsilci ile şirket yönetim kurulunda söz sahibi olmaları ve temsil edilmeleri mümkün olacak; ancak yönetim kurulu üyeleri üzerinde doğan sorumluluk tüzel kişiliğe ait olacaktır.

Duygu TURGUT

Kanun, şirket ortağı olmayan kişilerin de yönetim kurulu üyesi olarak seçilmesine imkan tanımıştır. Yürürlükten kaldırılan Türk Ticaret Kanunu'na göre, şirkette pay sahibi olmayan kişiler yönetim kurulu üyeliğine seçilebilmekte ancak bu kişilerin göreve başlayabilmeleri için şirket hisselerine sahip olmaları gerekmekteydi. Bu durum uygulamada yönetim kurulu üyelerine temsil ettikleri hisse grubundan bir adet hissenin devri ile aşılmaya çalışılsa da, ilgili yönetim kurulu üyesinin istifası veya azli halinde hisselerin eski sahibine iadesi zorluklara sebebiyet vermekteydi. Kanun, şirkette pay sahibi olmayan kişilerin yönetim kurulu üyesi olarak seçilmesine olanak tanımak sureti ile bu zorlukların ortadan kalkmasını sağlamıştır.

Bunların yanında Kanun, anonim şirketlerde, yönetim ve temsil yetkilerinin birbirinden ayrılabilmesine olanak tanıyan bir düzenleme getirmiştir. Buna göre yönetim kurulu, esas sözleşmede hüküm bulunması şartıyla, düzenleyeceği bir iç yönerge ile yönetimi bir ya da birden çok yönetim kurulu üyesine veya üçüncü bir kişiye devredebilir. Yine hazırlanacak bir iç yönerge ile yönetim kurulu işlerin gidişini izlemek, kendisine sunulacak konularda rapor hazırlamak, kararlarını uygulatmak veya iç denetim amacıyla içlerinde yönetim kurulu üyelerinin ya da şirket müdürlerinin de bulunabileceği komiteler ve komisyonlar kurabilir, bu komite ve komisyonlara yetkilerini devredebilir. Yönetim kurulunun yetkilerini devretmesi halinde devredilen yetkilerin kullanılmasından yalnızca bu yetkiyi devralanlar sorumlu ola-

caklardır. Devredilen yetkilerin icrasından görevli olmayan yönetim kurulu üyeleri ise sadece söz konusu yetkileri devralan kişilerin seçiminden sorumlu olacaklardır. Başka bir deyişle, yönetim kurulu gözetim yükümlülüğü kapsamında yetkilerini devredeceği kişilerin seçimi konusunda sorumlu olmaya devam edecektir.

Yönetim kurulunun toplantılarına yönelik olarak 390. ve 1527. Maddelerle getirilen değişikler ile elektronik ortamda toplantı yapma ve elden dolaştırma yöntemi ile karar alma yolu açılmıştır. Böylece, yönetim kurulu üyeleri fiziki olarak bir araya gelmeden de toplantı yapıp karar alabileceklerdir. Böylelikle toplantılara katılımın artması sağlanarak özellikle de toplantılara katılma sorunu yaşayabilecek yabancı sermayeli şirketlerin yönetim kurulu üyeleri açısından önemli bir sorunun çözülmesi amaçlanmıştır.

Kanun ile getirilen yeniliklerden burada değinebileceğimiz bir diğer önemli değişiklik yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğunun niteliğinin değişmesi yönündedir. Yönetim kurulu üyeleri ve yönetimle görevli üçüncü kişilerin "özen yükümlülüğü" ile ilgili olarak yürürlükten kaldırılan kanunda yer alan "basiretli tacir" kavramını kullanmak yerine bu yükümlülük Kanun'da "tedbirli bir yöneticinin özeniyle yerine getirmek ve şirketin menfaatlerini dürüstlük kurallarına uyarak gözetmek yükümlülüğü" olarak tanımlanmıştır. Basiretli tacir kavramını Yargıtay sert, hatta aşırı denilebilecek beklentilerle, "tacirin bugün ve gelecekteki piyasa durumunu, işlemi yaptığı sırada göz önünde tutması" olarak tanımlamıştı. Tedbirli yöneticinin kavramı ise daha objektif bir özen yükümlülüğü içerir. "Tedbirli yönetici" den beklenen özen salt işletme konusuna bağlanan bir özen değildir. Özenin işletme konusuna bağlanmasıyla yönetim kurulu üyesinin sadece işletme konusuyla ilgili teknik bilgiye haiz olması aranacak, ancak şirket yönetimi için önem arz eden sır saklama, finans politikası ve sermayenin korunması gibi konulardaki özeni tartışma dışı bırakılacaktır. Bu sebeple "tedbirli yönetici" kavramı yöneticinin sıfatıyla işin gerektirdiği tüm özeni kapsamaktadır. Diğer taraftan "tedbirli yönetici" kavramı karar ve eylemlerde nesnel davranışı ifade etmekte olup, bir yöneticinin nesnel olarak kontrolü dışında kalan ve nesnel beklentilerin ötesindeki tedbiri kapsamamaktadır. Yöneticilerin kontrol etmelerinin mümkün olmadığı işlemlerden dolayı sorumlu tutulamayacak olması sorumluluğun objektif bir hale getirildiğinin kanıtıdır. Tedbirli yöneticiden beklenen ise "işadamı kararı" (business judgement) ile hareket etmesidir ve bu karardan kaynaklanan risklerden üyenin sorumlu tutulmaması esas alınır. Buna göre yönetim kurulu üyesi ekonomideki krizlerden, pazar şartlarındaki değişiklik ve belirsizliklerden sorumlu tutulmayacaklardır. Bu durum, "tedbirli yönetici" kavramı ile "basiretli tacir" kavramı arasındaki farkı ortaya koymaktadır.

Bununla birlikte Kanun kusur sorumluluğunun uygulanması konusunda da yeni bir düzenleme getirmiştir. Yürürlükten kaldırılan Türk Ticaret Kanunu'nda, yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu müteselsil sorumluluk olarak düzenlenmişken, Kanun'da ise bu sorumluluk farklılaştırılmış teselsül şeklinde düzenlenmiştir. Buna göre, birden çok yönetim kurulu üyesinin sorumluluklarının söz konusu olması halinde, bunlardan her biri, kusuruna ve durumun gereklerine göre bu zarardan diğerleriyle birlikte müteselsil olarak sorumlu olur. Her bir kişinin sorumluluğu zararın şahsen kendisine yükletilebildiği ölçüyle sınırlı olmak üzere hakim tarafından belirlenir.

Türk Ticaret Kanunu'nun 361. Maddesiyle yönetici sorumluluk sigortalarının teşvik edilmesine yönelik bir düzenleme getirilmiştir. Buna göre, yöneticilerin görevlerini yaparken kusurlarıyla şirkete verebilecekleri zarar, şirket sermayesinin yüzde yirmi beşini aşan bir bedelle sigorta ettirilmişse bu husus halka açık şirketlerde Sermaye Piyasası Kurulunun bülteninde duyurulur ve kurumsal yönetim ilkelerine uygunluk değerlendirmesinde dikkate alınır. Düzenleme her ne kadar halka açık şirketlere yönelik yapılmış olsa da, yönetici sorumluluk sigortasının kanunda yer alması, Avrupa ve Amerika'da yaygın uygulaması bulunan bu sigorta türünün Türkiye'de de yaygınlaşması açısından önemli bir adımdır. Halihazırda, Türkiye'de yönetici sorumluluk sigortalarına özgü genel şartlar bulunmamasına

Otomotiv Araştırmaları Şirketi Polk tarafından yapılan küresel pazar araştırmasının sonuçlarına göre Ford Focus 2013'ün ilk çeyreğinde de dünyanın en çok satan aracı unvanını sürdürdü.

★★★★★
"1.0 Litre EcoBoost motor... Gerçekten şaşırtıcı bir performans..."

★★★★★
"Şerit Takip Sistemi, oldukça etkileyici..."

★★★★★
"Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi... Muhteşem..."

BİLİM. KURGU DEĞİL

DÜNYANIN **EN ÇOK SATAN** ARACI
FORD FOCUS

Geleceğin akıllı teknolojileri "Dünyanın En Çok Satan Aracı" Ford Focus'ta. Düşük yakıt tüketimine ve yüksek çekiş gücüne sahip 1.0L EcoBoost motor, dikkatiniz dağıldığı anda devreye giren Şerit Takip Sistemi, sınıfında bir ilk olarak önünüzdeki araç aniden fren yaptığında sizin yerinize duran Aktif Şehiriçi Güvenlik Sistemi ve hayatınızı kolaylaştıracak birçok akıllı teknolojisi ile...

FORD FOCUS.
Bilim. Kurgu değil.

Ford

Go Further
ford.com.tr

Koç

rağmen, mesleki sorumluluk sigortası şartları kapsamında bir çok sigorta şirketi tarafından yönetici sorumluluk sigortası poliçeleri sunulmaktadır.

Denetim

Kanun, anonim şirketlerdeki zorunlu organlardan denetçi/murakıplık kurumu ve bu kuruma ilişkin hükümleri ortadan kaldırmak sureti ile yeni bir denetim sistemi öngörmüştür. Bu sistem ile birlikte denetçilik, şirket organlarından tamamen bağımsız olarak düzenlenmiştir. Türk Ticaret Kanunu'nun kabul edilen ilk halinde tüm sermaye şirketleri açısından bağımsız denetim sistemi öngörülmüştü. Kanun yürürlüğe girmeden önce yapılan son dakika değişiklikleri ile tüm sermaye şirketleri için öngörülen bağımsız denetim zorunluluğu kaldırılmış ve bu konuda Bakanlar Kurulu bağımsız denetime tabi olacak şirketleri belirleme konusunda yetkili kılınmıştır. Bu belirleme ile aktif toplamı yüz elli milyon ve üstü Türk Lirası, yıllık net satış hasılatı iki yüz milyon ve üstü Türk Lirası ve çalışan sayısı beş yüz ve üstü olan şirketler bağımsız denetime tabi tutulmuştur. Denetime tabi olan şirketler, hazırlanmış olan finansal tablolarının denetimden geçip geçmediğini, denetimden geçmiş ise denetçi görüşünü ilgili finansal tablonun başlığında açıkça belirtmek zorundadır. Bu hüküm, yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu için de uygulanır. Denetime tabi olduğu hâlde, denetimden geçirilmemiş finansal tablolar ile yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporu, düzenlenmemiş hükmündedir.

Bağımsız denetçi şirket genel kurulunca seçilir. Bağımsız denetçi olabilecek kişiler ise Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu tarafından çıkarılan Bağımsız Denetim Yönetmeliği ile belirlenmiştir. Bağımsız denetçilerin yönetmelikte belirlenmiş şartlar doğrultusunda seçilecek olması tarafsız bir denetim mekanizmasının oluşacak olması açısından önemlidir. Nitekim yürürlükten kaldırılan kanun döneminde genel kurul'un keyfi seçimleri sonucunda ve şirketin bir organı sıfatıyla oluşmuş denetim mekanizmasının tarafsızlığı tartışmalı bir konuydu. Kanun'un yeni düzenlemeleri ile birlikte uluslararası standartlara uygun bağımsız ve tarafsız bir denetim mekanizması sağlanmıştır.

İmtiyazlı Paylar

Öncelikle yürürlükteki Kanun ile, esas sözleşmede öngörülmek şartı ile belirli pay gruplarına; özellik ve nitelikleriyle belirli bir grup oluşturan pay sahiplerine ve azlığa yönetim kurulunda temsil edilme hakkı tanınabileceği öngörülmüştür.

Eski Türk Ticaret Kanunu imtiyazlı paylar ile ilgili bir tanım vermezken Kanun, imtiyaz kavramının tanımını yapmıştır. Bu tanıma göre rüçhan hakkı ve oy hakkı da imtiyazlara da eklenmiş ve oyda imtiyaz ayrıca düzenlenmiştir. Buna göre oyda imtiyaz, eşit itibar ve değerdeki paylara farklı sayıda oy hakkı verilerek tanınabilir. Ancak bu sınırsız bir imtiyaz değildir. Zira Kanun oyda imtiyaz açısından bir sınır getirmektedir ve buna göre bir paya en çok on beş oy hakkı tanınabilir. Bu iki halde, şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinin, kurumlaşma projesini veya haklı sebebi inceleyip, bunlara bağlı olarak, sınırlamadan istisna edilmesine karar vermesi gerekmektedir.

Limited Şirketler

Limited şirketler açısından getirilmiş en önemli yenilik ise limited şirketlerin kuruluşlarına ilişkindir. Yürürlükten kaldırılan Türk Ticaret Kanunu'nda öngörülen en az iki kurucu ile kurulma zorunluluğunun aksine, Kanun'da limited şirket kurucuları için asgari bir sayı öngörülmemiştir. Dolayısıyla limited şirketlerin de anonim şirketlerde olduğu gibi tek pay sahibi tarafından kurulması mümkündür. Daha önce en az iki pay sahibi ile kurulmuş bulunan limited şirketler ise pay devri yapılarak, tek ortaklı limited şirkete dönüştürülebileceklerdir.

Kanun, limited şirket sözleşmesinin içeriğine ilişkin olarak "zorunlu kayıt" ve "ihtiyarî kayıt" ayrımı getirmektedir. Kanunun 576. Maddesinde yer alan kayıtların şirket kuruluş sözleşmesinde açıkça yer alması zorunludur. Bununla birlikte 577. Maddede yer alan kayıtların şirket sözleşmesine konulması kurucuların takdirine bırakılmış ancak "ihtiyarî" hükümler olarak tanımlanan bu yan yükümlülük ve hakların (ek ödeme yükümlülükleri, ön alım ve geri alım hakları gibi) şirket sözleşmesinde öngörülmüş olması durumunda "bağlayıcı" mahiyet kazanacaklarını öngörülmüştür.

National Car Rental

Araç Kiralamada
Dünya Standartları

National Ofislerinden Araç Kiralayın, Konforlu Araçlarla Sürüş Keyfi ve Sürücü Dostu Hizmet Anlayışı Yolunuzu Aydınlatsın

En Avantajlı Fiyatlarımız İçin; www.yesnational.com

YES TURİZM A.Ş.

YES OTO KİRALAMA VE TURİZM YATIRIMLARI A.Ş.
TEM OTOYOLU KAVACIK KAVŞAĞI FORD PLAZA KAT.4 RÜZGARLIBAHÇE, BEYKOZ İSTANBUL
TEL : 0216 680 06 90 FAKS: 0216 680 06 99 EMAIL: res@yesnational.com

İSTANBUL KAVACIK MERKEZ, TAKSİM, İSTANBUL ATATÜRK HAVALİMANI İÇ HATLAR VE DIŞ HATLAR, SABİHA GÖKÇEN HAVALİMANI, ADANA, ADANA HAVALİMANI İÇ HATLAR VE DIŞ HATLAR, ANKARA, ANKARA HAVALİMANI İÇ HATLAR, ANTALYA HAVALİMANI, İÇ HATLAR VE DIŞ HATLAR, BODRUM HAVALİMANI, DALAMAN, DENİZLİ, DİYARBAKIR, ERZURUM, ERZURUM HAVALİMANI, GAZİANTEP, GAZİANTEP HAVALİMANI İÇ VE DIŞ HATLAR, İZMİR, İZMİR HAVALİMANI İÇ VE DIŞ HATLAR, HATAY, HATAY HAVALİMANI, KAYSERİ, KUŞADASI, KOCAELİ, KONYA, MARDİN HAVALİMANI, MARMARİS, NEVŞEHİR, SAMSUN, SİVAS, ŞANLIURFA, TRABZON, VAN

REZERVASYON
444 4 YES
444 4 937

Kurumsal yönetim ile kaçınılmaz ilk temas: Halka açılma süreci

Avukat Derin ALTAN

Sir Isaac Newton'ın 1687 yılında yayımladığı Doğa Felsefesinin Matematiksel Temelleri adlı çalışmasında üçüncü hareket yasası olarak belirttiği 'her etkiye karşılık eşit ve zıt bir tepki vardır' kuralının fizik bilimi dışında yaygın olarak referans yapılacağını tahmin etmesi mümkün değildi.

Ancak dünyamızdaki kurumsal yönetim uygulamalarının gelişmesinin incelenmesi halinde, söz konusu uygulamaların büyük bir çoğunlukla yaşanan kurumsal skandallar ve ekonomik yolsuzluklara birer tepki olarak ortaya çıkan yasal düzenlemeler çerçevesinde dayatıldığı görülecektir. Bunlara örnek olarak 1990'ların başında İngiltere'de (Polly Peck, Coloroll, Maxwell Communications vb.) yaşanan iflas olaylarına cevaben hazırlanan raporlar (Cadbury Raporu, Hampel Raporu ve Turnbull Raporu); ve 2001 yılında yaşanan Enron skandalı sonrasında 2002 yılında hazırlanan Sarbanes-Oxley Yasası verilebilir.

Ülkemizde ise gelişmiş ekonomilere nazaran daha geç bir uyanış olmakla birlikte 21'inci yüzyılın başından itibaren düzenleyici otoriteler ve kanun koyucular, ticaret ve sermaye piyasası hukukunun çehresini değiştirecek nitelikte adımlar atmış ve "kurumsal yönetim" kavramını temel bir hukuki değer olarak merkeze almıştır.

Öncelikle[1], 2011 yılının Eylül ayında kurumsal yönetim ilkelerini tespit ve ilan ederek yatırım ortamının iyileştirilmesine katkıda bulunmak üzere, kurumsal yönetim ilkelerine kısmen veya tamamen uyum sağlanması açısından şirketleri zorunlu tutmak konusunda T.C. Başbakanlık Sermaye Piyasası Kurulu ("SPK") yetkilendirilmiştir. Bunu takiben Aralık 2011 tarihinde SPK tarafından Seri: IV, No: 56 sayılı Tebliğ çerçevesinde yayımlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri ve daha sonra Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren Türk Ticaret Kanunu ve Aralık 2012'de yürürlüğe giren yeni Sermaye Piyasası Kanunu ile, "kurumsal yönetim" kavramı ticaret ve sermaye piyasası hukukunda temel değer olarak nitelendirilecek bir noktaya gelmiştir. Yukarıda da bahsedildiği gibi ülkemizde kurumsal yönetim ilkeleri konusunda yaşanan bu dönüşüm, özellikle Avrupa Birliği ülkeleri ile Amerika Birleşik Devletleri'nde kurumsal yönetim uygulamalarında yaşanan gelişmeleri kronolojik olarak takip eder niteliktedir.

Yukarıda bahsedilen kurumsal yönetim uygulamaları ve düzenlemelerine paralel bir süreçte, ülkemiz sermaye piyasalarında, daha sonrasında çok tartışılan, önemli başka bir hamle daha yaşanmıştır: halka arz seferberliği... Şirketlerin sermaye piyasasının sunduğu imkanlardan yararlanmasına, büyümeleri için ihtiyaç duydukları kaynaklara ulaşmasına, aile şirketlerinin halka açılarak sürdürülebilirliklerinin ve devamlılıklarının sağlanmasına ve hem sermaye piyasalarımızın hem de ülkemizin büyümesine katkıda bulunmak amacıyla 2008 yılında TOBB, SPK, Borsa İstanbul (eski adıyla İstanbul Menkul Kıymetler Borsası) ve TSPAKB ara-

Derin ALTAN

Derin Altan, önce Üsküdar Amerikan Lisesi, ve daha sonrasında İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'den mezun olmuştur. Akol Avukatlık Bürosu'nda halka arz ve benzeri sermaye piyasaları işlemlerinin yanında, halka açık şirketlerin birleşme ve devralmaları konusunda uzmanlaşmış şekilde çalışmalarını sürdürmektedir. Ekim 2013'den itibaren çalışmalarını White & Case Hukuk Bürosu'nun Londra ofisinde sermaye piyasaları bölümünde devam ettirmektedir.

>> Ülkemizde yer alan ticaret ve sermaye piyasası hukuku kuralları çerçevesinde, Borsa İstanbul'da işlem görmek üzere paylarını halka arz edecek olan ortaklıkların, halka arza hazırlık esnasında bazı kurumsal yönetim uygulamalarının benimsenmesi şart koşulmaktadır.

sında imzalanan İşbirliği Protokolü ile "Halka Arz Seferberliği" çalışmaları başlatılmış ve öncelikle tüm halka arz mevzuatı tekrar düzenlenmiş ve seri şekilde yapılan toplantılar ve bilgilendirme çalışmaları ile halka arz teşvik edilmiştir. Halka arz seferberliği neticesinde yaşanan gelişmeler, Borsa İstanbul'da işlem gören şirket sayısına da doğrudan yansımıştır.

Kurumsal yönetim konusunda yaşanan gelişmeler ve halka arz seferberliğinin paralel zamanlarda yaşanması oldukça manidardır. Zira halka arz etmek suretiyle Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin, kurumsal yönetim ilkeleri ile ilk defa bahsi geçen halka arz sürecinde karşılaştığı görülmektedir. Bu çerçevede bu şirketler için hem halka arz etmek hem de kurumsal yönetim uygulamaları ile tanışmak gibi kaçınılmaz bir gerçeklik bulunmaktadır. Bunun sebebini anlatmak çok kolaydır: o tarihe kadar tamamiyle sınırlı sayıdaki pay sahiplerinin menfaatleri çerçevesinde yönetilen bir şirket, halka açıldıktan sonra toplumun büyük bir kesiminin menfaatleri ile ilişkilendirilecektir. Örneğin tasarruflarının bir kısmını Borsa'da değerlendirmek isteyen bir esnaf, ve hatta üyesi olduğu emeklilik fonunu bahsi geçen şirkette değerlendirmesi sebebiyle Amerika'da yer alan bir öğretmenin menfaatleri bile bu halka açık şirket ile ilişkili olacaktır.

Kurumsal yönetim ilkeleri ile halka arz süreci esnasında tanışan bir şirketin kurumsal yönetim uygulamalarını yansıtmak amacıyla kurumsal yönetim sürecini (a) halka arzdan önce, (b) halka arz sırasında ve (c) halka arzdan sonra olmak üzere sınıflandırmak mümkündür.

Halka Arz Öncesi: Halka Arza Hazırlık Aşaması

Ülkemizde yer alan ticaret ve sermaye piyasası hukuku kuralları çerçevesinde, Borsa İstanbul'da işlem görmek üzere paylarını halka arz edecek olan ortaklıkların, halka arza hazırlık esnasında bazı kurumsal yönetim uygulamalarının benimsenmesi şart koşulmaktadır. Bu çerçevede halka arz etme kararını alan şirketlerin, çeşitli finansal ve hukuki danışmanları ile mevcut durumu değerlendirmesi, mevzuatta yer alan düzenlemeler ve olası yatırımcı talepleri doğrultusunda iç düzenlemelerini (ana sözleşme, etik kuralları ve prosedürler vb.) ve şirket organizasyonunu yeniden düzenlemesi gerekmektedir.

Pek tabii burada en önemli olan nokta, halka arz edecek olan şirket, bu şirketin büyük hissedarları ve yöneticilerinin bu kurumsal yönetim ilkelerini "kağıt üstünde" bırakmamaları ve içselleştirmek suretiyle uygulamalarıdır. Gerçekten de tecrübeler dahilinde konuşmak gerekirse, kurumsal yönetime uyum konusu bazı şirketlerin en çok direndiği ve içselleştirmek konusunda en çok sıkıntı çektiği hususlardan biridir. Mevcut mevzuat çerçevesinde hazırlık aşamasında uygulanması gereken bazı temel kurumsal yönetim ilkeleri aşağıda özetlenmektedir.

Ayrıca unutmadan belirtmek gerekir ki, yeni Sermaye Piyasası Kanunu çerçevesinde kurumsal yönetim ilkelerinde değişiklik yapılması beklenmekte ve bu konuda bir düzenleme taslağı kamuoyuna açıklanmış bulunmaktadır.

Şirket İçi Organizasyon ve Menfaat Sahipleri ile İletişim: Öncelikle şirketin muhasebe ve finansal raporlama sistemlerinin halka açık ortaklıklar tarafından uygulanan yapıya uygun hale getirilmesi; yatırımcı ilişkileri müdürlüğü kurulması; içsel bilgilerin tespiti ve gizliliğinin korunması ve en seri şekilde kamuya açıklanması için gerekli sistemlerin kurulması; dahili raporlama ve işleyiş prosedürlerinin halka açık ortaklıklara ilişkin standartlara yükseltilmesi için çalışmalar yapılır. Halka arz gerçekleştikten sonra şirket artık düzenli olarak finansal raporlama yapacak ve Borsa'da işlem gören payların fiyatını etkileyebilecek tüm hususları kamuya açıklayacaktır. Bu şekilde bir şeffaflık sağlanacak olduğu için, şirket içi organizasyonun bu şeffaf yapıya uyumlu olacak hale getirilmesi gerekmektedir.

Yönetim Kurulu Yapılandırması: Bilindiği üzere Türk Ticaret Kanunu artık anonim ortaklıklarda tek kişilik yönetim kurulu oluşumuna izin vermektedir. Ancak halka açılma öncesinde Borsa İstanbul'da işlem görecek şirketin yönetim kurulunun en az 5 üyeden oluşacak şekilde yeniden yapılandırılması gerekir. Yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunun icrada görevli olmayan üye (non-executive director) olması ve ayrıca Tebliğ

Halka Arz Öncesi: Halka Arza Hazırlık Aşaması

Durum değerlendirmesi yapılması; mevzuatın incelenmesi; danışmanlar ile görüşülmesi ve kurumsal yönetim ile uyum için iç yapılanmanın düzenlenmesi ve adımların atılması

↓

Halka Arz İşlemi Süresince: Yatırımcılar ve Düzenleyici Otoriteler ile İlk Tanışma

Halka arz amacıyla kamuyu aydınlatma belgelerinin hazırlanması; düzenleyici otoriteler ve yatırımcılar ile temas; bunların talepleri doğrultusunda kurumsal yönetim uygulamalarının düzeltilmesi

↓

Halka Arzdan Sonra: Borsa'da İşlem Görme Süresi Boyunca

Değişen yasal çerçeveye uyum; çeşitli içsel ve dışsal etkenler çerçevesinde şirketin kurumsal yönetim uygulamalarının sürekli biçimde denetlenmesi.

çerçevesindeki sınıflandırmaya paralel olarak yönetim kurulunun en az 1/3'ünün bağımsız üyelerden oluşması gerekmektedir (üçüncü grup şirketler için 2 bağımsız üye yeterlidir). Özellikle uluslararası piyasalarda satış içeren halka arzlarda, bağımsız yönetim kurulu üyelerinin özgeçmişlerinin büyük önem arz ettiği ve yabancı yatırımcıların bu kişilere büyük önem verdiği kolayca gözlemlenmektedir.

Kamuyu Aydınlatma: Halka arz neticesinde Borsa İstanbul'da işlem görecek olan şirket hem periyodik olarak hazırlanan finansal raporların kamuya açıklanması hem de içsel bilgilerinin özel durum açıklamaları vasıtasıyla kamuya açıklanması ile birlikte "şeffaf" bir görünüme kavuşacaktır. Bu çerçevede gerekli prosedürler oluşturulur ve Kamuyu Aydınlatma Platformu'na üyelik sağlanır.

İlişkili Taraf İşlemlerinin Gözden Geçirilmesi: Borsa'da işlem gören şirketler tarafından yürütülecek olan ilişkili taraf işlemlerinin belirli şartların sağlanması ile uygulanabileceği sermaye piyasası mevzuatımızda açıkça öngörülmüştür. Bunlara örnek olarak ilişkili taraf işlemlerinin, yapılacak işlemin esaslarını belirleyen bir yönetim kurulu kararı ile düzenlenmesi ve söz konusu yönetim kurulu kararlarının uygulanabilmesi için bağımsız yönetim kurulu üyelerinin çoğunluğunun onayının aranması verilebilir. Bu çerçevede halka arz edecek şirketlerin ilişkili taraf işlemlerini denetleyerek gözden geçirmesi gerekebilir.

Halka Arz İşlemi Süresince: Yatırımcılar ve Düzenleyici Otoriteler ile İlk Tanışma

Zira küçük yatırımcılar veya bireysel yatırımcılar çoğu zaman sahip oldukları kısıtlı malvarlıkları ile gerçekleştirebildikleri tasarrufları sermaye piyasalarında değerlendirmek isterken, yatırım yaptıkları şirketler hakkında oldukça kısıtlı bilgilere sahip olurlar. İşte bu noktada kurumsal yönetim düzenlemeleri, sermayeyi temsil eden pay sahipleri, yönetimi temsil eden yöneticiler, ortaklığa borç, mal, hizmet ve satış kaynakları sağlayan menfaat sahipleri ile yöneticileri denetleyen yönetim kurulu arasındaki ilişkileri düzenler.

İşte bu noktada halka arz esnasında yatırımcılar tarafından alınan yatırım kararı ve halka arz fiyatının belirlenmesinde kurumsal yönetim uygulamalarının da önemi bulunmaktadır.

Ernst & Young tarafından 2009 yılında küresel bazda kurumsal yatırımcılar ile yapılan bir araştırma çerçevesinde, uluslararası kurumsal yatırımcıların %44'ünün, halka arz edecek olan şirketin kurumsal yönetim uygulamalarına olan uyumunun, yatırım kararlarında dikkate aldıkları finansal olmayan ilk 5 kriterden biri olduğunu belirtmiştir. Uluslararası uygulamalarda sıklıkla görülen yerinde tanıtım (roadshow) toplantıları ve sunumlarında şirketin kurumsal yönetim uygulamalarının ayrıca açıklandığı ve finansal danışmanlar tarafından kurumsal yönetim uygulamalarının geliştirilmesinin önerildiği ayrıca görülmekte, bu pozitif uygulamaların halka arz fiyatına da olumlu şekilde yansıdığı düşünülmektedir.

Halka arz esnasında öncelikle düzenleyici otoriteler (SPK ve Borsa İstanbul) tarafından mevzuata uyum çerçevesinde zorunlu kurumsal yönetim uygulamalarına uyum gözetilmekle birlikte, halka arz izahnamesinin 6.24 sayılı bölümünde halka arz eden ortaklığın kurumsal yönetim ilkelerine uygun hareket edip etmediğine dair açıklama ile kurumsal yönetim ilkeleri karşısındaki durumu ve kurumsal yönetim ilkelerine uyulmuyorsa bunun nedenine ilişkin gerekçeli açıklama bulunur.

Halka Arzdan Sonra: Borsa'da İşlem Görme Süresi Boyunca

Halka arz eden şirketin Borsa'da işlem gördüğü tüm dönem boyunca, kısaca "delisting" işleminin gerçekleşmemesi durumunda şirketin tüm hayatı boyunca, şirketin kurumsal yönetim uygulamaları çeşitli iç ve dış mekanizmalar çerçevesinde denetime tabi tutulur ve çeşitli zamanlarda değişikliğe uğrayabilir veya geliştirilebilir. Bunlar çok çeşitli olmakla birlikte, aşağıdaki örnekler halka arz sonrasında şirketin kurumsal yönetim uygulamalarının denetlenmesi ve

geliştirilmesi için uygulanan mekanizmalara örnek gösterilebilir.

Kurumsal Yönetim Uyum Raporları: Borsa Şirketlerinin yıllık faaliyet raporlarında; bu Tebliğ ekinde yer alan Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan prensiplerin uygulanıp uygulanmadığına; uygulanmıyor ise buna ilişkin gerekçeli açıklamaya, bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarına ve gelecekte şirketin yönetim uygulamalarında ilkelerde yer alan prensipler çerçevesinde bir değişiklik yapma planının olup olmadığına ilişkin açıklamalara yer verilir. Böylece yatırımcılar şirketlerin kurumsal yönetim uygulamalarını faaliyet raporları vasıtasıyla takip edebileceklerdir.

Yasal Çerçeve/Mevzuat ve Düzenleyici Otorite(ler): Ülkemizde halka açık ortaklıklarda kurumsal yönetim ilkeleri ile kurumsal yönetim uyum raporlarının içeriğine, yayımlanmasına, ortaklıkların kurumsal yönetim ilkelerine uyumlarının derecelendirilmesine ve bağımsız yönetim kurulu üyeliklerine ilişkin usul ve esaslar SPK tarafından belirlenir ve bu kurallara olan uyum SPK tarafından denetlenir. Ülkemiz sermaye piyasalarında yasal çerçeve ve düzenleyici otoriteler tarafından yapılan kontrollerin özel bir yeri bulunmaktadır. Zira uluslararası ve ulusal kurumsal yatırımcı portföyünün gelişmiş piyasalara oranla dar olduğu Borsa İstanbul'a bakıldığında kurumsal yönetim uygulamalarının genellikle hukuki düzenlemeler neticesinde geliştiği görülmektedir.

Yönetim Kurulu ve Üst Yönetim: Yönetim kurulu, alacağı stratejik kararlarla, şirketin risk, büyüme ve getiri dengesini en uygun düzeyde tutarak akılcı ve tedbirli risk yönetimi anlayışıyla şirketin öncelikle uzun vadeli çıkarlarını gözeterek, şirketi idare ve temsil eder. Bu çerçevede, yönetim kurulunun temel görevleri arasında şirketin stratejik kararlarının verilmesi, önemli yönetim kararlarının alınması ve izlenmesi ve üst düzey yönetimin performansının izlenmesi bulunmaktadır. Burada özellikle bağımsız yönetim kurulu üyeleri ile icrada görevli olmayan yönetim kurulu üyelerine büyük rol düşmekte ve bu kişilerin özellikle kurumsal yönetim komitesi çalışmaları başta olmak üzere, şirketin kurumsal yönetim uygulamalarını denetliyor olması gerekmektedir.

Zira kurumsal yönetim komitesi şirkette kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanıp uygulanmadığını, uygulanmıyor ise gerekçesini ve bu prensiplere tam olarak uymama dolayısıyla meydana gelen çıkar çatışmalarını tespit eder ve yönetim kuruluna kurumsal yönetim uygulamalarını iyileştirici tavsiyelerde bulunur.

Kurumsal Yatırımcılar (Institutional Investors): OECD tahminlerine göre, 2009 yılı sonu itibarıyla kurumsal yatırımcılar dünya çapında yaklaşık 65 trilyon ABD Doları tutarında finansal varlık yönetmektedir. Bu rakam, Türkiye'nin 2009 yılındaki toplam gayri safi yurtiçi hasılasının yaklaşık 105 katına denk gelmektedir. Büyük miktarda yaptıkları yatırımlar ile kurumsal yatırımcılar hem ölçek ekonomilerinden yararlanır hem de uzman kişiler tarafından yönetilir ve böylece bireysel yatırımcılara nazaran daha kolay bilgi edinebilir (şirket ile doğrudan yapılan telekonferanslar, toplantılar vb.) ve bu bilgileri daha rahat analiz ederek karşılaştırabilirler. Kurumsal yatırımcılar, yatırım yapacakları şirkette kurumsal yönetim sorunu yaşayacaklarını düşündüklerinde, kendilerini korumak güdüsüyle şirketin paylarına yaptıkları yatırımdan vazgeçmek eğilimindedirler. Böylece sahip oldukları pay oranının genellikle azımsanmayacak miktarda olduğu kurumsal yatırımcıların, şirket politikaları ve özellikle kurumsal yönetim uygulamalarında denetleyici konumda oldukları söylenebilir.

Analist Raporları (analyst reports): Halka açıldıktan sonra ise, finansal analistler tarafından hazırlanan analiz raporlarının şirket yöneticilerinin denetlenebilmesindeki önemi literatür tarafından kabul edilmektedir. Analistlerin yapmış oldukları modeller ve fiyatlama çerçevesinde şirketin kurumsal yönetim uygulamalarını da dikkate aldığı da bir gerçektir. Yöneticilerin verdikleri kararların finansal analistler tarafından denetlenmesinin ve kamuya açıklanmasının, yöneticilerin disiplin altına alınmasında, bu denetimin sonucu olarak yöneticilerin şirket ortaklarının refahını arttıracak kararlar almalarında etkili olacağı görüşü kabul görmektedir.

(1) *2004 yılından itibaren Kurumsal Yönetim İlkelerinin belirlenmiş olmasına rağmen, bunların "uygula, uygulamıyorsan açıkla" niteliği sebebiyle, mevcut durumdaki kurumsal yönetim uygulamalarının temeli olarak Eylül 2011 tarihinde SPK'nın kurumsal yönetim ilkeleri hakkındaki kanuni yetkilendirilmesi alınmıştır.*

Kış lastikleri, güvenlik için yapılmış bir yatırımdır

Aşkın BEDÜK
Türk Pirelli Ticaret Direktörü

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Türk Pirelli, 1960 yılında Türkiye'nin ilk yerli lastik firması olarak kurulmuştur ve 50 yılı aşkın köklü tarihi ile Türkiye ekonomisine katkıda bulunmaya devam etmektedir. Tüketicilerimiz ile sektörün talep ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayarak,yüksek bilinirliğe sahip ve tüketicilerin güvendiği bir marka olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

İzmit Fabrikamız Pirelli Grubu'nun en büyük fabrikası olması ve en kapsamlı üretimi gerçekleştirmesi ile grup içerisinde oldukça büyük bir öneme sahip. Yıllık 8 milyon adetlik kapasiteye sahip fabrikamızda otomobil, hafif ticari araç, ağır vasıta, motorsporları, kış lastikleri ve Cinturato ailesi gibi yeşil performans olarak da adlandırılan lastiklerin üretimini gerçekleştiriyoruz. Bu lastiklerin %60'ını ihraç ederek Türkiye ekonomisine çok önemli bir kaynak aktarıyoruz. Üretimimizin yaklaşık %75'ini yenileme pazarına %25'ini ise otomotiv üreticilerine orijinal ekipman olarak sağlamaktayız. Fabrikamız yaklaşık 1.700 çalışana istihdam sağlamaktadır. Türkiye genelinde ise yaklaşık 500'ye varan geniş bir yetkili satıcı ağına sahibiz.

İzmit fabrikamızın 2007 yılında kurulan motorsporları bölümünde Formula 1'in yanı sıra Ralli, GrandAm, Ferrari Challenge gibi dünyanın en önemli motorsporları organizasyonlarının lastiklerinin üretimini gerçekleştiriyoruz. İzmit'te 50.000 adeti F1 olmak üzere her yıl 270.000 adet motorsporları lastiği üretiliyor. 2011 – 2013 yılları arasında Formula 1 resmi lastik tedarikçisi seçilmemizle birlikte Formula 1 lastiklerinin tümünün İzmit Fabrikasında üretiliyor olmasından dolayı ayrıca gurur duyuyoruz.

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarına ne gibi hizmetler sunuyorsunuz? Bu hizmetlerinizin sağladığı faydalardan bahsedir misiniz?

Öncelikle üstün teknoloji ürünlerimiz ve kaliteli hizmet anlayışımızla ile tüketicilerimizin talep ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için çalışmalarımızı sürdürüyor ve araç filolarına sunduğumuz kaliteli hizmet standartımızla da dikkat çekiyoruz. Hizmet anlayışında satış sonrası müşteri memnuniyeti önceliklerimiz arasında yer alıyor ve filo ve bireysel müşterilerimizin güvenliklerinin yanı sıra taşıma ve ulaştırma maliyetlerinde tasarruf elde etmelerini sağlıyoruz.

Türkiye'nin dört bir yanında 100'den fazla Yetkili Satıcımız ile sunduğumuz kaliteli servis ve operasyonel hizmetlerin yanı sıra, filo kiralama müşterilerinin kullanımı için geliştirdiğimiz "Filo Hizmet Takip Sistemimiz" sektöre oprerasyonel kolaylıklar getiriyor. Bu sistem ile filo sahipleri ve yöneticileri filolarındaki araçların lastikleri hakkında 24 saat bilgi alabilirken, müşterilerini de SMS yoluyla bilgilendirerek randevu hizmetinden de yararlanmalarına olanak sağlıyor.

Ayrıca, yetkili satıcılarımız da tüketicilerin lastiklerinin sökülüp takılmasından, gerekli bütün bakımlarının yapılmasına ve lastik hava basıncı, diş derinliği gibi yakıt tüketimi ve güvenlik açısından büyük önem taşıyan konularda bilgilendirilmesini sağlıyor. Yetkili Satıcılarımızın eğitimlerinin yanı sıra, filolara verdiğimiz eğitimlerle de güvenlik ve ekonomi açısından önem taşıyan konular hakkında bilgilendiriyoruz.

>> Müşteri memnuniyeti önceliklerimiz arasında yer alıyor ve filo ve bireysel müşterilerimizin güvenliklerinin yanı sıra taşıma ve ulaştırma maliyetlerinde tasarruf elde etmelerini sağlıyoruz.

Örnek olarak, kış lastikleri ile ilgili bir çok eğitim gerçekleştiriyoruz.

Kış lastiklerini Can ve Yol Güvenliği için Tavisye ediyoruz

Hava sıcaklıklarının düştüğü koşullarda esnekliğini kaybeden yaz lastiklerinin kullanımı risklidir. Çünkü kış lastikleri sahip oldukları özel bileşenleri ile düşük sıcaklıklarda esnekliğini korumakta; azaltılmış fren mesafesi ve üstün yol tutuş sağlamaktadırlar.

Kış lastikleri ayrıca yaz lastiklerine göre hava sıcaklarının +7 derecenin altına düştüğü soğuk havalarda ıslak zeminde %10 karlı zeminde de %20 oranında daha kısa fren mesafesi sağlamaktadır. Bu sayede de hayat kurtarıcı rol üstlenmektedirler.

Halk arasında kar lastiği olarak adlandırılan kış lastiklerini aslında Kasım ayından Nisan ayına kadarki dönemde güvenlik açısından mutlaka tavsiye etmekteyiz. Biz bu nedenle kış lastiklerini "Soğuk hava lastikleri" olarak da adlandırıyoruz.

Ayrıca, tüketicilerimizin kış lastiklerini ek bir maliyet olarak görmemesi gerektiğinin altını çizmek isteriz. Tamamıyla hayati bir ihtiyaç olduğunu söyleyebilirim. Kış lastikleri parası erken ödenen bir yatırım gibi de düşünülebilir. Kullanılamayan lastikler tüm yetkili satıcılarımızın sağladığı depolama hizmeti ile korunmaktadır. Yaz ve kış lastiği olarak 2 set lastik aldığınız takdirde soğuk havalarda kış lastiği, sıcak havalarda yaz lastiği kullanarak hem güvenliğinizi sağlamış hem de lastik ömrünü artırmış olursunuz. Bu nedenle kış lastiklerini ektra bir maliyet değil güvenlik için yapılmış bir yatırım olarak da görebiliriz.

Pirelli olarak yetkili satıcılarımız vasıtasıyla sağladığımız depolama hizmeti, yola devam ve tyrelife lastik sigortası programlarıyla ile tüketicilerimize bu konuda destek olmaya devam ediyoruz.

Tüm bunlara da yaptığımız eğitimlerde de mutlaka değinerek bilincin artması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Bu tarz bir hizmet alırken, operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları nelere dikkat etmelidir?

Öncelikle operasyonel ve günlük kiralama filoları yöneticilerinin Pirelli tarafından verilen Filo Hizmet Takip Sistemi kullanımı hakkında gerekli eğitimleri almış olmaları gerekmektedir. Bu eğitim ile filo yöneticisi, operasyonun sistem üzerinden kusursuz bir şekilde ilerlemesi ve takibi için gerekli yetkinliklerle donanımlandırılır. Sistem; Pirelli, filo operasyon yöneticisi, araç kullanıcısı ve Pirelli Yetkili Satıcısı arasındaki şeffaf iletişim ve sürecin ortak platformudur.

Günlük Kiralama ve Operasyonel Kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?

Bu sektörde başarımızı geliştirerek devam ettirmek için sistemsel altyapımıza ek olarak her yıl yetkili satıcı servis ve mağaza standartlarımıza önemli yatırımlar yapmaktayız. Bu şekilde, operasyonel mükemmellik Pirelli'yi rakiplerinden ayrıştırmakta ve sektörde tercih edilen marka olmasını sağlamaktadır.

>> Kış lastikleri parası erken ödenen bir yatırım gibi de düşünülebilir. Kullanılamayan lastikler tüm yetkili satıcılarımızın sağladığı depolama hizmeti ile korunmaktadır. Yaz ve kış lastiği olarak 2 set lastik aldığınız takdirde soğuk havalarda kış lastiği, sıcak havalarda yaz lastiği kullanarak hem güvenliğinizi sağlamış hem de lastik ömrünü artırmış olursunuz.

Pirelli Hedefler ve Yeni Ürünler

Pirelli'nin 2015 yılında tüm dünya premium segmentte lider olmak gibi bir hedefi var. Bu hedef Pirelli'nin Formula 1'e girmesi ile birlikte 2011 yılında konulan bir hedef. Bizim için küçük ve orta sınıf araç kullanıcılarının yanı sıra üst sınıf otomobil kullanıcıları arasında tüm dünyada tercih edilen marka olmak, yani, güçlü motora ve büyük jant ölçüsüne sahip daha üst sınıf otomobillerin gücünü yollara aktarmak için tercih edilen lastik markası olmak oldukça önemli. Çünkü eğer bu otomobillerin gücünü ve performansını en iyi şekilde yola aktarabiliyorsanız, bunu da güvenlikten ödün vermeden yapabiliyorsanız aslında tüm araçlar için bunu yapabiliyorsunuz demektedir.

Bu doğrultuda yenilikçi ve tüketicilerimizin talep ve ihtiyaçlarını karşılayabilen ürünler geliştirmek adına yoğun Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz. Pirelli cirosunun %3'ünü Ar-Ge çalışmalarına harcıyor ve bu rakam sektördeki oransal olarak en büyük rakam.

En yeni ürünlerimize örnek vermem gerekirse, Ekim ayında Sottozero 3 adında yeni kış lastiklerimizi pazara sunduk. Bu lastiklerimiz prestijli markaların orta ve büyük motora sahip otomobilleri için geliştirildi ve karlı zemindeki yüksek yol tutuş özelliği ile dikkat çekmektedir.

Yeni bir finansman aracı: Kira Sertifikaları (Sukuk)

Bekir Emre HAYKIR
Kıdemli Müdür, Avukat
PwC Türkiye

Son yıllarda Türk sermaye piyasalarında dinamizmin arttığı, şirketlerimizin sadece Türkiye'de değil uluslararası piyasada da menkul kıymet ihracı yaptıkları bir dönem yaşamaktayız. Borsa İstanbul'da işlem gören şirket sayısı 400 civarına ulaşmış, özel sektör borçlanma aracı ihraçları ise şirketlerce geçmiş yıllara göre çok daha tercih edilir olmuş ve büyük montanlara ulaşmıştır.

Bu hareketlilik içerisinde islami finansman literatüründe Sukuk ya da yasal düzenlemelerimizdeki adıyla kira sertifikaları yeni ve farklı özellikler taşıyan bir araç olarak dikkat çekmektedir.

Sukuk nedir? Hukuki Çerçevesi Nasıl Düzenlenmiştir?

Sukuk özü itibariyle İslami esaslara dayalı yürütülen bir menkul kıymetleştirme yöntemi sonucu çıkarılan bir menkul kıymet olarak nitelendirilebilir. En önemli özelliği faizsiz, sahiplerine kira getirilerine dayalı gelir getiren bir araç olmasıdır. Böylece, faize duyarlı kesimlerin de finansal sistem içerisine katılma fırsatlarını genişleten, hem şirket hem yatırımcı bacağında yeni imkânlar sunan bir finansman modelidir.

Hukuki açıdan baktığımızda ise, kira sertifikaları 2012 yılı sonunda yasalaşan Yeni Sermaye Piyasası Kanunu'nun 61. maddesinde düzenlenmiştir. Bu madde, kira sertifikasını; "Her türlü varlık ve hakkın finansmanını sağlamak amacıyla varlık kiralama şirketleri tarafından ihraç edilen ve sahiplerinin bu varlık veya haktan elde edilen gelirlerden payları oranında hak sahibi olmalarını sağlayan" bir sermaye piyasası aracı olarak tanımlanmıştır. Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) bu yasa hükmüne dayanarak geçtiğimiz Haziran ayında yayınladığı Yeni Kira Sertifikaları Tebliği (III-61.1) ile konuyu düzenlemiştir. Bu tebliğ ile her türlü varlık ve hakkın finansmanı kira sertifikası yoluyla sağlanabilecektir. Tebliğe göre kira sertifikaları menkul kıymet niteliği taşımaktadır.

Sukuk hangi türlerde çıkarılabilir? İşleyiş süreci nasıldır?

SPK'nın yayınlamış olduğu yeni Tebliğ, dünyada örnekleri görülen İslami finansman modellerini kapsamakta ve bir çok

>> Sukuk özü itibariyle İslami esaslara dayalı yürütülen bir menkul kıymetleştirme yöntemi sonucu çıkarılan bir menkul kıymet olarak nitelendirilebilir. En önemli özelliği faizsiz, sahiplerine kira getirilerine dayalı gelir getiren bir araç olmasıdır. Böylece, faize duyarlı kesimlerin de finansal sistem içerisine katılma fırsatlarını genişletip, hem şirket hem yatırımcı bacağında yeni imkânlar sunan bir finansman modelidir.

farklı sukuk türünün ihracına imkan vermektedir. Buna göre kira sertifikaları, kurulacak varlık kiralama şirketleri (VKŞ) tarafından fon kullanıcılarının fon ihtiyaçlarını karşılamak üzere ihraç edilir. VKŞ'ler 5 ayrı türde sukuk ihraç edilebilecektir. Bunların dışında bu türlerin karışımı özellikler taşıyan farklı kira sertifikalarının ihracı da mümkündür.

1. Sahipliğe dayalı kira sertifikaları:

Bu sertifikalar kaynak kuruluşa veya üçüncü kişilere kiralanmak veya VKŞ adına yönetilmek üzere VKŞ tarafından kaynak kuruluştan devralınacak varlık ve hakların finansmanını sağlamak için ihraç edilirler.

Bu tür sertifikaların ihracı süreci şu şekilde ilerlemektedir: İlk olarak, VKŞ yatırımcılardan kira sertifikası ihracı ederek karşılığında yatırımcılarından fon temin eder. Toplanan bu fonlar, varlık veya hak satın almak üzere kaynak kuruluşa devredilir. Varlık veya hakkın VKŞ'nin mülkiyetine devrine dair bir sözleşme düzenlenir. Böylelikle kaynak kuruluş bu varlık veya hakkı temin eder ve üzerinde VKŞ adına mülkiyet kurulur. VKŞ ise kaynak kuruluşa veya üçüncü kişiye sukukun vadesi boyunca bu hak veya varlığı kiralar yahut yönetimini bırakır, karşılığında ise kaynak kuruluştan kira bedeli tahsil eder. Bu kira ödemeleri ise kira sertifikası yatırımcılarına düzenli olarak aktarılarak, kira sertifikasının gelirini oluşturur. Vade sonunda ise, öngörülen yapı gerektiriyorsa, varlık kaynak kuruluşa yahut diğer kişilere satılır ve elde edilen tutar yatırımcıların anaparalarının ödenmesine kullanılır. Temerrüt halinde VKŞ'nin varlık veya hak üzerinde tasarruf yetkisi bulunmaktadır.

2. Yönetim sözleşmesine dayalı kira sertifikaları

Bunlar, kaynak kuruluşa ait varlık veya hakların vade boyunca kiralanması da dahil olmak üzere VKŞ lehine yönetilmesi neticesinde elde edilen gelirlerin imzalanan sözleşme hükümleri çerçevesinde VKŞ'ye aktarılması amacıyla ihraç edilen kira sertifikalarıdır.

Burada da VKŞ'ler kira sertifikası ihraç ederek yatırımcılarından topladığı fonları bir sözleşme ile kaynak kuruluşa devreder. Kaynak kuruluş ise sözleşme ile varlık ve hakları VKŞ lehine yönetir. Bu işletim ve yönetimden dolayı kaynak kuruluş VKŞ'ye periyodik olarak kira yahut vekaleten yönetim ücreti öder ve bu getiriler kira sertifikası yatırımcılarına aktarılır. Vade sonunda, öngörülmüş ise ve varsa, VKŞ varlığı kaynak kuruluş veya üçüncü kişilere satarak yatırımcılara (anapara) ödemede bulunur. Bu modelde, VKŞ herhangi bir mülkiyet hakkını haiz olmayacağından yatırımcılar kaynak kuruluşun varlık ve haklardan kaynaklı risklerine maruz kalabilir.

3. Alım-satıma dayalı kira sertifikaları

Bir varlık veya hakkın VKŞ tarafından satın alınarak belirli şirketlere vadeli olarak satılması işleminde varlık veya hak alımının finansmanını sağlamak için ihraç edilen kira sertifikalarıdır. Bu yöntem, İslami finansman modellerindeki Murabaha'yı karşılamaktadır.

Bu modelde ise VKŞ kira sertifikası ihraç ederek yatırımcılardan topladığı fonlarla tedarikçilerden fon kullanıcısının talep ettiği ürünü satın alır. VKŞ ürünü belirli bir kar marjı ile fon kullanıcısına vadeli olarak satar. Fon kullanıcıları düzenli olarak ve vade sonunda tek seferde ürünün bedelini öder. VKŞ tahsil ettiği bedelleri yatırımcılara aktarır.

4. Eser sözleşmesine dayalı kira sertifikaları

VKŞ'nin iş sahibi sıfatıyla taraf olduğu bir eser sözleşmesi kapsamında eserin meydana getirilmesini sağlamak amacıyla ihraç edilen kira sertifikalarıdır. Bu türü Mudaraba yöntemi ile ilişkilendirmek ve bir proje fi-

nansmanı metodu olarak görmek mümkündür.

Bu yöntemde, VKŞ'nin ihraç yoluyla topladığı fonlar, bir eserin üretimi, tesisi için yükleniciye aktarılır. VKŞ, eseri vadeli olarak bir nihai kullanıcı niteliğindeki fon kullanıcına satar ve bedeli periyodik olarak bundan tahsil eder. Tahsil edilen bu ödemeler yatırımcılara aktarılır. Vade sonunda ise yüklenici eseri tamamlayarak fon kullanıcısına teslim eder. Burada eserin bedeli yükleniciye peşin ödenmekte ise, işin tam ve zamanında tamamlanabilmesini için VKŞ lehine rehin ve benzeri teminat sağlanması mecburidir.

5. Ortaklığa dayalı kira sertifikaları

VKŞ'nin bir ortak girişime ortak olmak amacıyla ihraç ettiği kira sertifikalarıdır. Bunlar, Muşaraka Sukuk olarak ortak girişimlerin finansmanında kullanılan bir araçtır.

Bu yöntemde, VKŞ'nin ihraç yoluyla topladığı fonlar bu sefer diğer ortakların da sermaye koyabileceği bir ortak girişime sermaye olarak konmaktadır. Ortak girişimden sağlanan kar VKŞ ve diğer ortaklar arasında paylaşılır. VKŞ'nin elde ettiği kar ise kira sertifikası yatırımcılarına dağıtılır. Ortak girişim ile yüklenilen iş neticesinde ortaklık tasfiye edilir ve tasfiye bakiyesi ortaklara payları oranında dağıtılır. Ortak girişimin zararla sonuçlanması halinde, taraflar koydukları sermaye ile sınırlı olarak zarara katılmaktadırlar.

Kira sertifikalarını nasıl ihraç edilir? Toplanan fonlar hangi kurumlara aktarılabilir?

İhraçlar, varlık kiralama şirketlerince, yurtiçinde veya yurtdışında halka arz edilerek yahut halka arz edilmeksizin gerçekleştirilebilir. Halka arz söz konusu ise izahname, değil ise ihraç belgesi hazırlanır, bunlar SPK tarafından onaylanır ve ihraç sürecinde kamuya duyurulur. Bu belgelerde, fon kullanıcıları ile varsa VKŞ'lerin finansal tabloları da yer alır.

Yurtiçindeki ihraçlar elektronik ortamda kayden gerçekleştirilmek zorundadır. İhraçlarda Tebliğde belirtilen ve ihraç tutarına göre değişen oranlarda SPK'ya ücret ödenir.

Sahipliğe, ortaklığa ve eser sözleşmesine dayalı olarak ihraç edilen kira sertifikaları karşılığı toplanan fonların kullanıcıları tüm sermaye şirketleri ile tacir kişilerden oluşan adi ortaklıklar olabilir. Yönetim ve alım satıma dayalı kira sertifikası ihracından toplanan fonlar ise ancak aşağıda sayılan VKŞ kurucusu olma niteliğini haiz kurumlarca kullanılabilir.

Sahipliğe, ortaklığa ve eser sözleşmesine dayalı kira sertifikalarında ihraç tutarı varlık ve hakların değerleme kuruluşlarınca tespit edilecek değerinin yüzde 90'ını aşamaz. Diğer kira sertikası türlerinde ise böyle bir limit yoktur.

İhraç sonrası süreçte, dayanak varlık ve haklara ilişkin gelirler, tahsilatlar, yatırımcılara yapılan ödemeler hakkında 3'er aylık dönemlerde, VKŞ tarafından bir yatırımcı raporu hazırlanarak yatırımcılara duyurulur.

Varlık Kiralama Şirketlerinin Temel Özellikleri Nelerdir?

Kira sertifikaları varlık kiralama şirketlerince ihraç edilebilir. Bu şirketler SPK izni ile kurulan, yine SPK denetimine tabi bir sermaye piyasası kurumudurlar. Bu şirketlerin kurucuları sadece SPK Tebliğinde belirtilen kurumlar olabilir. Bu Kurumlar şunlardır; bankalar, geniş yetkili aracı kurumlar, ipotek finansmanı kuruluşları, kurumsal yönetim düzenlemelerine göre 1. ve 2. Gruba giren halka açık şirketler, yatırım yapılabilir seviyede derecelendirme notu olan şirketler ve nihayet sermayesinin asgari yüzde 51'l doğrudan veya dolaylı Hazineye ait şirket-

ler. Bunlardan, banka, aracı kurum ve ipotek finansmanı kuruluşlarının kurduğu VKŞ'ler üçüncü kişilerin fon kullanıcısı olduğu kira sertifikalarını da ihraç edebilirler.

VKŞ'ler yatırımcıların temsilcisi olarak faaliyet gösterir, fon kullanıcılarında tahsilat yapar, yatırımcılara getiri veya anapara ödemelerini gerçekleştirirler. VKŞ'ler, ayrıca, yükümlülüklerin ifasında temerrüt söz konusu olursa teminat varlıkları paraya çevrilmesini sağlayarak yatırımcılara ödeme yapar. VKŞ'ler Tebliğ'de sayılan faaliyetler haricinde hiçbir ticari faaliyetle uğraşamaz.

VKŞ'lerin üç kişiden oluşan yönetim kurullarının üyelerinin yüksek öğrenim görmüş, 5 yıllık tecrübe ve sermaye piyasası faaliyetleri ileri düzey lisansına sahibi olması gerekir. Bu üyelerden en az biri bağımsız üye olmalıdır.

Değerlendirme

Geçtiğimiz yaklaşık son bir yıl içerisinde özellikle katılım bankalarının ihraç ettiği yüksel tutarlı kira sertikalarına hem yerli hem de uluslar arası piyasada yoğun talep olmuştur. Özel şirketlerin yanı sıra Hazine de bu yıl içerisinde yaklaşık 1,8 milyar TL tutarında sukuk ihracı gerçekleştirmiştir.

Görüldüğü gibi giderek popüler hale gelen kira sertifikaları, geniş bir varlık havuza sahip olan, operasyonel kiralama şirketleri için iş modelleri ile uyumlu bir şekilde oluşturulacak hukuki ve finansal yapılar yoluyla yeni ve farklı bir finansman kaynağı olacaktır. Üstelik kira sertifikası yoluna başvurmak şirketlerimizin kurumsal kapasitelerini artırmalarına yardım edebilecek, planladıkları halka arzlar için de bir hazırlık teşkil edecektir.

RENAULT
SYMBOL
Dizel - Manuel

OPEL
CORSA
Benzin - Otomatik

HYUNDAI
i20
Dizel - Manuel

Ford
FIESTA
Dizel - Manuel

RENAULT
CLIO GRAND TOUR
Dizel - Manuel

PEUGEOT
208
Dizel - Manuel

DACIA
DUSTER
Dizel - Manuel

RENAULT
FLUENCE
Dizel - Manuel

PEUGEOT
301
Dizel - Manuel

HYUNDAI
ACCENT BLUE
Dizel - Otomatik

HYUNDAI
ACCENT BLUE
Dizel - Manuel

Ford
FOCUS
Dizel - Manuel

NISSAN
JUKE
Dizel - Manuel

RENAULT
FLUENCE
Dizel - Otomatik

NISSAN
QASHQAI
Dizel - Manuel

CHEVROLET
CRUZE
Dizel - Otomatik

PEUGEOT
5008
Dizel - Otomatik

Ford
MONDEO
Dizel - Otomatik

MINI
COOPER
Benzin - Otomatik

BMW
1 16
Benzin - Otomatik

RENAULT
TRAFIC
Dizel - Manuel

OPEL
INSIGNA
Dizel - Otomatik

PEUGEOT
RCZ
Benzin - Otomatik

BMW
320 D
Dizel - Otomatik

C 180
Benzin - Otomatik

VITO
Dizel - Manuel

NISSAN
JUKE
Benzin - Otomatik

BMW
520 D
Dizel - Otomatik

NISSAN
QASHQAI
Benzin - Otomatik

BMW
X6
Dizel - Otomatik

Hangi marka demiştiniz ?

DOLLAR®
RENT A CAR

dollar.com.tr

BİR DÜNYA MARKASIDIR.

7/24 Rezervasyon
444 11 70

TÜRKİYE GENELİNDE BAYİLİKLER VERİLECEKTİR.
Bilgi için : 0552 - 904 - 9939 Ali Murat Öztürk

Turent Filo Kiralama

Turan KILIÇ

Turent Filo Kiralama Genel Müdürü

Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Araç kiralama sektöründeki 20 yıllık tecrübe ve bilgi birikimlerimizin harmanlanması ile oluşturduğumuz Turent Otomotiv A.Ş., 2012 yılında kuruldu. Kurumsal kimliği ile filo kiralama sektöründe kusursuz hizmet anlayışını ve müşteri memnuniyetini daima en üstte tutmayı kendine ilke edinmiştir.

Turent Filo kaliteli hizmet, müşteri memnuniyeti ve dürüst çalışma ilkelerini benimsemiş, yurt çapındaki müşterilerine garantili 7 gün, 24 saat kesintisiz hizmet vermektedir. Başarımızın ancak müşterilerimizin memnuniyeti ile ölçülebileceğine inanıyoruz.

Turent Filo Kiralama, müşteri adına resmi işlemlerin tümünün takibini yapar ve bütün işlemleri kusursuz müşteri memnuniyeti ilkesince hatasız yerine getirir. Herhangi bir kaza veya arıza durumunda, en kısa sürede muadil bir araç temin eder. Sigorta, bakım, onarım, lastik ve araca ait tüm masraflar Turent Filo Kiralama tarafından karşılanır.

Teslim ettiği araçların kiralama sürelerindeki tüm teknik bakım ve onarım, sigorta giderleri ile ilgili satın alma vergilerini karşılayarak müşterilerini böyle bir ihtiyaç için yatırım yapmaktan ve resmi makamlar nezdinde çeşitli formalitelerin yerine getirilmesinde karşılaştıkları zahmetlerden arındırmaktadır. Zaman, personel ve nakit kullanımında sağlanan tasarruflara ilave olarak araçların aylık kiralama tutarlarının gider olarak gösterilebilmesi, söz konusu sistemin kiracıya ayrıca sağladığı önemli bir avantajdır. Güvenirliğinden hiçbir zaman ödün vermeden, müşteri odaklı hizmet vermeyi başarabilen Turent Filo Kiralama, teknik destekle çözüm odaklı hizmeti ustalıkla bir araya getirmiştir. Müşterilerinin istediği anda ve her türlü ihtiyaçlarına göre çözüm üretmeyi kendine ilke edinen markamız, kişiye özel hizmetleriyle sektördeki farkını ispatlamıştır. En iyi hizmet anlayışının, en uygun fiyat anlayışı kadar önemli olduğunu düşünen Turent Filo Kiralama, hizmette kaliteyi uygun fiyatlarla harmanlayarak, müşterilerine daha iyi hizmet verebilmeyi amaçlamaktadır.

Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?

Bizim Turent Filo Kiralama olarak sektördeki diğer firmalardan farkımız; bizim operasyonel kiralamada butik çalışıyor olmamızdan kaynaklanıyor.

Şirket büyüklüklerinin sahip olunan araç sayısı ile ölçülmesini doğru bulmuyoruz. Biz Turent Filo Kiralama olarak değerlendirmelerin ciro üzerinden yapılmasının doğru olacağına inanıyoruz. Plasiyer otomobili olarak nitelendirdiğimiz araçlar ile üst segment araçlar arasında ciddi fiyat farkları bulunmaktadır.

Araç parkımızın yüzde 30'unu B, yüzde 50'sini C ve yüzde 20'si D segmentteki araçlar oluşturuyor. Firmamız bünyesinde yasa gereği ticari araçlara yer verememekteyiz. Bu sektörde bilindiği üzere K belgesindeki sorunlar halen devam etmektedir.

Turent Filo Kiralama olarak Türkiye genelinde her il ve bölgede hizmet veriyoruz. Amacımız Türkiye genelinde bütün müşterilerimize çözüm odaklı, hızlı ve güvenilir hizmet sunmaktır.

Firmanızın hedeflerinden ve TOKKDER üyesi olmasının nedenleri nelerdir?

Bizler Turent olarak; güçlü sermaye yapımız ve filo yönetimi konusunda deneyimli ekibimizle, müşteri memnuniyetini her zaman ön planda tutarak filo kiralama alanında sektörün öncü markaları arasında yer almayı hedeflemekteyiz.

TOKKDER üyesi olmanın en önemli getirisini sektördeki her yenilikten hızlı ve güncel olarak faydalanabilmek olarak görüyoruz. Diğer yandan TOKKDER'in düzenlediği çeşitli toplantı ve etkinliklerde fikir alışverişinde bulunma imkanı sağlıyoruz. Bunun yanı sıra sektörde faaliyet gösteren diğer firma temsilcileri ile sektörün sorunları ve kazanımları üzerine düşüncelerimizi karşılıklı paylaşma fırsatını yakalıyoruz.

TOKKDER, araç kiralama sektöründe işinin ciddiyetini bilen deneyimli çalışan kadrosu ile hizmet veren ciddi bir kurumdur. Biz Turent Filo Kiralama olarak TOKKDER ailesinin çatısı altında olmaktan mutluyuz.

MOR&MORE Rent a Car

Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

mOr&more; 2008 yılında Dubai'de kurulmuştur. 2013 yılı başında ilk Türkiye ofisini Bodrum'da açarak, araç kiralama ve transfer konularında faaliyete başlamıştır.

Halihazırda; Bodrum, İstanbul ve İzmir' de faaliyet gösteren mOr&more; araç kiralama ve turizm taşımacılığı konusunda faaliyet göstermektedir.

Tüm ofislerimizden, günlük araç kiralama kapsamında farklı marka/model ve özellikli araçlarla şoförlü ve şoförsüz araç kiralama yapabilir, Turizm Taşımacılığı kapsamında oluşturulan filo ve nitelikli sürücü kadrosu ile transferlerinizi organize edebilirsiniz.

Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?

Bodrum, İstanbul ve İzmir'de faaliyet gösteren mOr&more, araç kiralama ve turizm taşımacılığı konusunda faaliyet göstermekte ve sektör tarafından kabul görmüş ve müşteriler tarafından tercih edilen marka/modellerden oluşan, tamamı 2013 model araçlarımız ile araç kiralama hizmeti vermektedir.

D2 taşımacılık belgesi alınmış olan 2013 model Mercedes-Vito araçlar ile Turizm Taşımacılığı gerçekleştirilmektedir.

mOr&more'in nedefleri nelerdir?

1000 km – 1000 araç sloganı ile yola çıktık ...!!!

Önümüzdeki altı aylık periyot içerisinde Antalya, Dalaman, ardından da Ankara, Adana ve Gaziantep ofislerimiz ile önümüzdeki yılı tamamlayacağız.

3 Ofisimizde 2013 model 350 adet araç ile ilk yılı geçirmekteyiz. Önümüzdeki 6 aylık periyot içerisinde 1000 adetlik araç filosuna çıkılacaktır.

TOKKDER üyesi olmasının nedenleri nelerdir?

Sektöre başlarken profesyonel, rüştünü ispatlamış ve sektör temsilcisi kurum / kuruluşlar tarafından kabul görmüş bir şirket olmaya karar verdik. Bu nedenle ilk üyelik başvurusunda bulunduğumuz kuruluş TOKKDER oldu. TOKKDER üyeliği sonrasında TTDER üyelik başvurumuzu da yaptık ve üyelik işlemlerimiz gerçekleştirildi. TURSAB A tipi turizm acenteliğimizi de almış olmakla birlikte, benzer üyeliklerimiz devam edecektir.

TOKKDER üyesi olurken en temel hedeflerimizden biri de TOKKDER'in üyelerine kattığı vizyon ve aktardığı bilgilerden istifade edebilmekti. Bu nedenle TOKKDER faaliyetlerini de yakından takip etmekte ve yararlı olan paylaşımlarından istifade etmeye çalışmaktayız.

A

2 M TOURISM
Ansera İş Merkezi Portakal Çiçeği Sk.
No: 17/127-128-129 06540 Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 442 70 70 • Faks: (0312) 442 70 72
www.2m.com.tr • 2m@2m.com.tr
turan@2m.com.tr • sturan@2m.com.tr
İstanbul
Tel: (0212) 259 33 64 • Faks: (0212) 259 29 18

ACARSAN FİLO KİRALAMA
Acarsan Filo Kiralama San. Ve Tic. Ltd. Şti.
Acarsan Plaza Nizip Yolu Üzeri 8.Km
Şehitkâmil-Gaziantep
Tel: (0342) 238 28 85 • Faks: (0342) 238 28 86
filokiralama@acarsan.com.tr
www.acarsanfilokiralama.com.tr

AFFİKS OTOMOTİV ORGANİZASYON SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Eski Büyükdere Cad. No.17 4.Levent/İstanbul
Tel: (0212) 444 05 47 • Faks: (0212) 269 57 57
www.affix.com.tr • info@affix.com.tr

ALD AUTOMOTIVE
Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok.
Kavacık Ticaret Merkezi B Blok No:18 34805
Kavacık Beykoz/ İstanbul
www. aldautomotive.com.tr
ald.tr@aldautomotive.com
Tel: (0216) 538 10 00 • Faks: (0216) 413 20 00

ALMİRA CAR RENTAL SERVICES
Dünya Ticaret Merkezi A1 Blok No:394
Bakırköy-İstanbul
Tel: 444 22 56 fax: 02126294850
www.almiracars.com.tr
www.holidayautos.com.tr
info@almiracars.com.tr
Antalya
Tel: (0242) 463 20 60
Ankara
Tel: 444 22 56
Adana
Tel: 444 22 56
Bodrum Havalimanı
Tel: 444 22 56
Bodrum
Tel: (0252) 316 80 48
Dalaman Havalimanı
Tel: 444 22 56
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: 444 22 56
İstanbul Sabiha GökÇen Havalimanı
Tel: (0216) 685 11 60
İzmir Havalimanı
Tel: 444 22 56
Ayvalık
Tel: 444 22 56
Marmaris
Tel: 444 22 56
Mersin
Tel: 444 22 56
Şanlıurfa
Tel: 444 22 56
Gaziantep
Tel: 444 22 56

ALTOTUR
Fatih Mah. İstasyon Cad. No.48/C
Kocasinan-Kayseri
Tel: (0352) 222 68 29 • Faks: (0352) 222 67 84
www.altotur.com • info@altotur.com
memduh@altotur.com
Kayseri
Tel: (0352) 222 68 29 • Faks: (0352) 222 67 84
Kayseri Havalimanı
Tel/Faks: (0352) 338 95 55
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
Tel: (0216) 588 01 40 Faks: (0216) 588 01 42
24 Saat Acil (0212) 465 59 99

ALJ OTOMOTİV A.Ş.
Merkez Mh. Erenler Cd. No:20
Çekmeköy 34782 İstanbul Türkiye
Tel: 0216 6430303 • Fax: 0216 6430300
www.aljtoyota.com.tr

AK FİLO OPERASYONEL KİRALAMA
Basın Ekspres Yolu Evkur Plaza
No: 33 Kat: 7 Halkalı-İstanbul
Tel: (0212) 548 25 25 • Faks: (0212) 693 76 93
info@akfilo.com.tr • www.akfilo.com.tr

AMİRAL FİLO YÖNETİMİ NEZİROĞLU
Neziroğlu Plaza Konya Yolu No: 208
06520 Balgat-Ankara
Tel: (0312) 285 22 00 • Faks: (0312) 287 50 60
www.amiralfilo.com.tr
bahadir.siyez@amiralfilo.com.tr

ARKAS OTO FİLO YÖNETİMİ
Kısıklı Cad. Aksel İş Merkezi No:35/B
Altunizade İstanbul
Tel: 444 26 86
Faks: (0216) 554 12 22
www.arkasotomotiv.com.tr
arkaskiralama@arkasotomotiv.com.tr

ARYA OTOMOBİL KİRALAMA
Gevher Nesibe Mah. İstasyon Cad.
No: 59/A Kocasinan / Kayseri
Tel: (0352) 221 23 15 Pbx
Faks: (0352) 232 42 39
www.aryarentacar.com.tr
info@aryarentacar.com.tr
umit@aryarentacar.com.tr
Kayseri Merkez
Tel: (0352) 221 23 15 Pbx • Faks: (0352) 232 42 39
Kayseri Şeker
Tel: (0352) 332 02 38 Pbx • Faks: (0352) 332 02 38
Ankara
Tel: (0312) 438 438 3 Pbx • Faks: (0312) 438 83 90
Konya
Tel: (0332) 321 38 77 Pbx • Faks: (0332) 321 38 79
Nevşehir
Tel: 0384 212 52 12 Pbx • Faks: 0384 213 92 13

ASRABA ARAÇ KİRALAMA VE TURİZM
1456 Sok. No: 83 Kat: 2 D: 202 Ayhan Aslan
İş Merkezi Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 421 37 31 Dahili: 2
Faks: (0232) 463 06 07
www.asraba.com.tr • info@asraba.com.tr

ASF FİLO KİRALAMA
E-5 Yan Yol Pamukkale Sok. Fidan Plaza
No: 2 Soğanlık-Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
www.asfotomotiv.com.tr
asf@asfotomotiv.com.tr
telci@europcar.com.tr

ATAKO DESTEK
Rüzgarlıbahçe Mah. Acarlar İş Merkezi
F Blok K: 4 Kavacık/Beykoz/İstanbul
Tel: (0216) 425 42 10 • Faks: (0216) 425 42 32-33
www.atakodestek.com
info@atakodestek.com

AUTOLAND
Basın Ekspres Yolu No: 5 B Blok
Halkalı / İstanbul
Tel: 0(212) 697 87 85 • Faks: 0(212) 548 76 30
www.autoland.com.tr • info@autoland.com.tr

AUTOLİNK FİLO YÖNETİMİ
Mahmutbey Yolu İnönü Cad. No:122
Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 447 31 17 • Faks: (0212) 447 31 16
www.autolink.com.tr • info@autolink.com.tr

AVIS RENT A CAR
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1
34854 Küçükyalı / İstanbul
Tel: (0216) 587 99 00 • Faks: (0216) 489 19 40
www.avis.com.tr
Adana Şakirpaşa Havalimanı
İç Hatlar Geliş
(0322) 435 04 76 • (0322) 431 46 46
Dış Hatlar Geliş (0322) 435 59 75
Adıyaman
(0416) 223 33 00
Ankara / Kavaklıdere
(0312) 467 23 13 - 467 23 15
Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar
(0312) 398 03 15
Antakya
(0326) 214 19 05 • (0326) 285 66 03
Antalya
(0242) 248 17 72 -248 17 73
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0242) 330 30 73
Dış Hatlar Geliş (0242) 330 30 08
Alanya
(0242) 513 35 13
Ayvalık / Balıkesir
(0266) 312 24 56 • (0266) 312 88 75
Batman Havalimanı
(0488) 218 07 47
Bodrum / Muğla
(0252) 316 19 96
Bodrum Milas Havalimanı / Muğla
İç Hatlar Geliş (0252) 523 02 01
Dış Hatlar Geliş (0252) 523 02 03
Turgutreis Bodrum / Muğla
(0252) 382 38 51
Bursa
(0224) 236 51 33 • (0224) 233 27 22
Dalaman Havalimanı / Muğla
İç Hatlar Geliş (0252) 792 51 68
(0252) 792 51 18
Dış Hatlar Geliş (0252) 792 51 18
Diyarbakır
(0412) 229 02 75
Diyarbakır Havalimanı İç Hatlar
(0412) 236 13 24
Elazığ
(0424) 247 40 31
Eskişehir
(0222) 330 30 60 - 330 30 61
Erzurum
(0442) 233 80 88
Erzurum Havalimanı
(0442) 233 80 88
Fethiye
(0252) 612 37 19
Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0342) 582 11 41
İstanbul / Taksim
(0212) 244 93 50 - 244 93 51
İstanbul / Kadıköy
(0216) 355 36 65 • (0216) 350 48 78
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0212) 465 34 54
Dış Hatlar (0212) 465 34 55 - 465 34 56
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı Yeni Terminal Geliş
(0216) 588 51 96 • (0216) 588 51 54
İzmir Alsancak
(0232) 441 44 17 - 441 44 19
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0232) 274 17 90
Dış Hatlar Geliş (0232) 274 00 10
İzmit / Kocaeli
(0262) 325 25 55 • (0262) 322 56 06
Kayseri
(0352) 222 61 96
Kayseri Havalimanı İç Hatlar
(0352) 338 05 94
Konya (0332) 237 37 50
Konya Havalimanı İç Hatlar
(0332) 237 37 50
Kuşadası
(0256) 614 14 75 • (0256) 614 46 00
Malatya
(0422) 238 56 44
Malatya Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0422) 266 00 76
Mardin
(0482) 312 56 47 • (0482) 312 04 44
Mardin Havalimanı
(0482) 312 04 44
Marmaris (0252) 412 27 71
Sakarya (0264) 282 03 33
Samsun (0362) 231 67 50
Samsun Çarşamba Havalimanı
(0362) 844 86 57
Side
(0242) 753 13 48 • (0242) 753 41 18
Sivas
(0346) 225 59 44
Sivas Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0555) 991 30 58
Şanlıurfa
(0414) 315 00 53
Şanlıurfa Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0414) 378 10 15
Tekirdağ
(0282) 261 68 31
Trabzon Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0462) 325 55 82
Ürgüp/Nevşehir (0384) 341 21 77
Van (0432) 214 63 75
Van Ferit Melen Havalimanı
(0432) 214 63 75

AYDER FİLO KİRALAMA
Ümit Mah. Osmanağa Konakları 2494-2 Sokak
No:8 Ümitköy/Ankara
Tel: (0312) 235 55 44 • Faks: (0312) 235 93 80
www.ayder.com.tr
www.aydertasimacilik.com
ayder@ayder.com.tr
ahmet.hasimoglu@ayder.com.tr
eren.kelesoglu@ayder.com.tr
Ankara / Kızılay – İzmir Caddesi
Tel: (0312) 232 42 33
Ankara / Kızılay – Menekşe Sokak
Tel: (0312) 425 00 36
Rize / Çamlıhemşin – Haşimoğlu Otel
Tel: (0464) 657 20 37
Antalya / Kemer-Beldibi – Rixos Sungate Otel
Tel: (0242) 824 91 53

B

BACAR OTOMOTİV ALIM SATIM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Büyükbakkalköy Mah. Kaşif Sk. No: 23
Samandıra Mevkii Maltepe – İstanbul
Tel: (0216) 311 42 27 info@bacar.com.tr
Kadıköy Şube
GSM (0530) 871 79 07 Emre Çakır

BEYAZ FİLO
Birlik Mah. 441. Cad. No: 1/1 Çankaya/Ankara
Tel: 0312 454 20 20 • Faks: 0312 454 20 32
İstanbul
Değirmen Yolu Cad. Çetinkaya Sokak Gürbüz
Plaza No:16 Kat: 2
İçerenköy-Ataşehir-İSTANBUL
Tel: 0(216) 457 77 66 • Faks: (0216) 457 98 84
www.beyazfilo.com

bilal.yurddas@beyazfilo.com
irfan.yalcin@beyazfilo.com

BİKA FİLO KİRALAMA

E-5 Karayolu üzeri Siba Kent Önü Mimar Sinan Mevkii B.Çekmece / İstanbul
Tel: (0212) 863 30 60 • Faks: (0212) 863 30 80
www.bika.com.tr
faruk.kilicaslan@renault-mais.com.tr

BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA VE TİC. A.Ş.

Firuzköy Bulvarı No:21 Kat:3, 34320
Avcılar-İstanbul, Türkiye
Tel: 0212 412 70 00 Fax: 0212 509 62 79
İletişim merkezi: 0850 252 4444
Web: www.premiumkiralama.com

BUDGET CAR RENTAL

Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1
34854 Küçükyalı / İstanbul
www.budget.com.tr
Tel: (0216) 587 99 90 • Faks: (0216) 489 53 69
Adana
(0322) 459 92 22
Ankara
(0312) 466 03 36 • (312) 466 03 37
Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0312) 398 20 34
Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0242) 330 33 95 • (0242) 330 33 96
Bodrum
(0252) 316 09 29
Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş
(0252) 523 02 71
Çorlu
(0282) 652 63 73
Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş
(0252) 792 51 50 • (0252) 792 51 51
Diyarbakır
(0412) 223 07 07
Erzurum
(0442) 237 47 22
Eskişehir
(0222) 233 37 00
Gaziantep
(0342) 215 20 55
İstanbul / Taksim
(0212) 244 93 54
İstanbul / Suadiye
(0216) 380 56 55
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0212) 465 69 09
(0212) 465 69 10
Dış Hatlar Geliş (0212) 465 02 40
(0212) 465 02 41
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Geliş
(0216) 588 51 98
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş
(0232) 274 11 11
İzmit / Kocaeli
(0262) 332 44 99
Kayseri
(0352) 231 76 33
Konya
(0332) 234 31 46
Mersin
(0324) 238 34 74
Samsun Çarşamba Havalimanı
(0362) 844 88 98
Şanlıurfa
(0414) 314 53 40
Trabzon Havalimanı
(0462) 325 65 55
Van Ferit Melen Havalimanı
(0432) 227 01 91 • (0432) 216 56 06

C

CENTRAL FLEET SERVICES

Papirus Plaza Merkez Mah. Ayazma Yolu Cad.
No: 37 Kat: 4 Kağıthane 34406 İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 • Faks: (0212) 290 67 17

CENTRAL RENT A CAR

Papirus Plaza Merkez Mah. Ayazma Yolu Cad.
No: 37 Kat: 4 Kağıthane 34406 İstanbul
Tel: (0212) 290 70 10 - 290 70 11
Faks: (0212) 290 67 17
www. centraltr.com • info@centraltr.com
Adana
Tel: (0312) 436 80 55 • Faks: (0312) 436 80 56
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 62 - 63
Faks: (0312) 398 20 64
Ankara Dış Hatlar
Tel: (0312) 398 05 15 • Faks: (0312) 398 05 25
Antalya
Tel: (0242) 316 71 31 • Faks: (0242) 316 08 99
Artvin
Tel: (0466) 212 37 74 • Faks: (0466) 212 38 87
Bursa
Tel: (0224) 234 05 55 • Faks: (0224) 234 08 88
Bodrum
Tel: (0252) 559 00 76 • Faks: (0252) 559 00 46
Dalaman
Tel: (0252) 692 34 00 • Faks: (0252) 692 36 35
Diyarbakır
Tel: (0412) 224 11 00 • Faks: (0412) 224 11 01
Eskişehir
Tel: (0222) 221 51 91 - 230 62 61
Faks: (0222) 230 62 80
Erzurum
Tel : (0442) 291 25 25 • Faks: (0442) 233 25 00
Gaziantep
Tel: (0342) 583 40 30 • Faks: (0342) 583 40 31
İstanbul Levent
Tel : (0212) 281 28 88 - (0212) 281 81 10
(0212) 281 15 00 • Faks : (0212) 280 31 00
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 60 80 - 465 62 04 - 465 62 05
Faks: (0212) 465 62 06
İstanbul Sabiha Gökcen Havalimanı
Tel : (0216) 588 52 99 • Faks : (0216) 588 51 39
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 01 44 - 45 • Faks: (0232) 274 06 44
Kayseri
Tel: (0352) 338 30 30 • Faks: (0352) 338 22 22
Sivas Havaalanı
Tel : (0346) 225 21 31 • Faks: (0346) 223 35 04
Trabzon
Tel : (0462) 321 65 61 • Faks: (0462) 321 51 61

CEYLİN CAR RENTAL

Anadolu Cad. No: 32 /13 Çınarlı / İzmir
Tel: (0232) 435 22 66 • Faks: (0232) 435 44 52
www.ceylin.com.tr • ceylin@ceylin.com.tr

ÇE-TUR ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş.

Anel İş Merkezi Siteyolu Sok. Saray Mah. No:5
Kat:8 Ümraniye / İstanbul
Tel: (0216) 666 67 77 • Faks: (0216) 630 31 50
www.celebifilo.com.tr • info@cetur.com.tr

D

DİNAMİK RENT A CAR

Atatürk Bulvarı No: 70 Ata Apartman
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 612 11 51 • Faks: (0256) 612 26 47
www.dinamikcar.com
dinamik@dinamikcar.com
melih@dinamikcar.com

DOKAY FİLO KİRALAMA

Fatih Mh. 188 Sok. No: 12/P Sarnıç
Gaziemir / İZMİR
Tel: 0232 281 68 44 • Faks: 0232 281 45 93
www.dokay.com.tr • info@dokay.com.tr
İstanbul
29 Ekim Cad. No: 4 Çobançeşme
Yenibosna / İSTANBUL
Tel: (0212) 444 0 250

DOLLAR RENT A CAR

İstanbul Bahçelievler Nish
İstanbul Merkez Ofis
Çobançeşme mah.Nish İstanbul C blok D:132
Yenibosna /Bahçelievler /İstanbul
Tel:444 11 70 • Tel: (0212) 603 69 15
Faks: (0212) 603 69 18
İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar
Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0212) 465 2628
Istanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar
Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0212) 465 3753 - 54
Istanbul Taksim
Kocatepe Mh. Abdulhak Hamit Cd. No:76/B
Taksim-İstanbul
Tel: (0212) 250 10 26-27
Sivas
Tel: (0346) 223 78 78 • GSM : (0532) 231 01 24
Giresun
Tel: (0454) 202 10 00 • GSM: (0533) 024 45 05
Kayseri
Tel: (0352) 233 68 68 • GSM: (0532) 231 01 24
Mersin
Tel: (0324) 326 08 08 • GSM: (0553) 354 86 86
Diyarbakır
Tel: (0412) 224 15 95 • GSM: (0507) 706 46 95
Erzurum
Tel: (0442) 291 11 11
GSM: (0536) 741 61 21 • 0533 482 08 35
Urfa
Tel: (0414) 312 24 34 • GSM: (0543) 973 91 21
Trabzon
Tel: (0462) 322 12 31 • GSM: (0532) 272 31 60

DRD ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ SAN. TİC. A.Ş.

Merkez Mah. Ayazma Cad. No:37 Kat:2 Papirus
Plaza 34410 Kağıthane/İstanbul
Tel: (0212) 911 1 999
kiralama@drd.com.tr

DRD FİLO KİRALAMA

Genel Müdürlük
Merkez Mah. Ayazma Cad. No:37 Kat:2 Papirus
Plaza 34410 Kağıthane/İstanbul
Tel: (0212) 911 1 911 • Faks: (0212) 911 1 519
www.drd.com.tr • info@drd.com.tr
İstanbul Anadolu Yakası
Tel: (0216) 688 65 70 • Faks: (0216) 767 29 08
Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 • Faks: (0312) 472 07 08
İzmir
Tel: (0232) 462 78 88 • Faks: (0232) 462 77 68
Bursa
Tel: (0224) 443 46 00 • Faks: (0224) 443 53 54
Gaziantep
Tel: (0342) 325 00 08 • Faks: (0342) 325 00 09
Adana
Tel: (0322) 456 12 72 • Faks: (0322) 456 12 75
Kayseri
Tel: (0352) 251 40 42

E

ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR

Cumhuriyet Caddesi No: 29 Beler Palas
Kat: 2 D: 10 Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 235 44 75 • Faks: (0212) 297 63 52
web: www.economicrentacar.com.tr
e-mail: info@economicrentacar.com.tr

ECR RENT A CAR

Tem Otoyolu Kavşağı Ford Plaza Gürbaşlar
Rüzgarlıbahçe/ Beykoz/İstanbul
Tel: (0216) 425 77 57 • Faks: (0216) 425 51 66
ecr@netteyim.com

EKAN TOURİSM & CAR RENTAL

Kavaklıdere Sok. No: 23/3 Şili Meydanı
Ankara
Tel: (0312) 426 69 69 • Faks: (0312) 427 71 61
www.ekantourism.com • ekan@ekan.com.tr
Adana
Tel: (0322) 458 92 52 • Faks: (0322) 468 92 53
Antalya
Tel: (0242) 316 75 05 • Faks: (0242) 316 75 04
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 612 11 51 • Faks: (0256) 612 26 47
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 77 64 • Faks: (0252) 316 61 98
İstanbul
Tel: (0212) 343 40 30 • Faks: (0212) 343 40 33
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 • Faks: (0342) 335 25 73

EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mücahitler Bulv. Kurtuluş Mah. Bankalar Apt.
Altı 88/G Seyhan / Adana
Tel: (0322) 454 55 55 • Faks: (0322) 458 77 82
www.ekartur.com • ekar@ekartur.com
ekarturizm@hotmail.com
Mersin
Atatürk Cad. Hamidiye Mah. Yılmaz Ap.
No: 94 / 1 Mersin
Tel: (0324) 238 65 60- 61

ERESİNLER RENT A CAR

Eresinler Ser Plaza Basın Ekspres Yolu Kavak
Sokak No: 3 34530 Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 451 33 33 • Faks: (0212) 451 34 34
www.eresinler.com.tr
rentacar@eresinler.com.tr
İstanbul Etiler
Tel: (0212) 263 72 80 • Faks: (0212) 263 72 81
İstanbul Bostancı
Tel: (0216) 410 89 86 • Faks: (0216) 410 87 34
Ankara
Tel: (0312) 442 53 54 • Faks: (0312) 442 58 54
İzmir
Tel: (0232) 251 51 75 • Faks: (0232) 252 30 44
Antalya
Tel: (0242) 322 11 10 • Faks: (0242) 322 35 50
Bodrum
Tel: (0252) 559 01 41 • Faks:(0252) 559 01 48

ERMO RENT A CAR

Receppaşa Cad. No:12/A Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 237 05 06 • Faks: (0212) 237 62 04
www.ermorentacar.com
ure@ermorentacar.com

EUROPCAR
E5 Yanyol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
www.europcar.com.tr•info@europcar.com.tr
makanlar@europcar.com.tr
telci@europcar.com.tr
Adana
Tel: (0322) 453 47 75 • Faks: (0322) 458 15 29
Adana Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (0322) 433 29 57 • Faks: (0322) 436 60 83
İç Hatlar
Tel: (0322) 436 25 63 • Faks: (0322) 436 60 83
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39
Faks: (0242) 512 05 84
Ankara
Tel: (0312) 426 46 06 • Faks: (0312) 426 16 36
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 03 • Faks: (0312) 398 05 06
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 68
Faks: (0242) 330 30 88
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 35 06 - 330 30 61
Faks: (0242) 330 35 07 - 330 38 63
Ayvalık
Tel: (0266) 312 34 46 • Faks: (0266) 312 34 47
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 34 80 - 81 • Faks: (0242) 715 34 82
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 • Faks: (0252) 313 90 25
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 559 02 14 • Faks: (0252) 559 02 17
Bursa
Tel: (0224) 235 32 70 • Faks: (0224) 235 32 71
Çeşme
Tel: (0232) 724 04 44 • Faks: (0232) 724 79 80
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 14 • Faks: (0252) 792 54 29
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29
Faks: (0252) 284 31 57
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 • Faks: (0258) 264 53 54
Didim
Tel: (0256) 813 20 00 • Faks: (0256) 813 20 01
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 68 54 • Faks: (0412) 228 68 53
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 09 33 • Faks: (0412) 228 68 53
Erzurum
Tel: (0442) 234 61 60 • Faks: (0442) 234 80 32
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91
Faks: (0252) 614 93 62
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 • Faks: (0342) 335 25 73
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54
Faks: (0212) 254 71 57
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 95
Faks: (0212) 465 36 97
İç Hatlar Tel: (0212) 465 62 84
Faks: (0212) 465 62 87
Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar / İstanbul
Tel: (0216) 588 87 66-67 • Faks: (0216) 588 87 65
Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
İzmir Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 63 / 274 22 43
Faks: (0232) 274 43 22
İç Hatlar Tel: (0232) 274 64 20 / 274 64 21
Faks: (0232) 274 60 22
Kayseri
Tel: (0352) 338 00 44 - 338 05 08
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 11 40 • Faks: (0242) 814 11 50
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 • Faks: (0332) 237 86 65
Konya Havalimanı
Tel: (0533) 370 30 90 • Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 • Faks: (0256) 614 94 73
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 • Faks: (0256) 417 45 96
Samsun
Tel: (0362) 266 65 55-698 58 18
Faks: (0362) 266 97 75
Side
Tel: (0242) 753 17 64 - 753 18 47
Faks: (0242) 753 33 35
Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 47 46 • Faks: (0414) 316 47 46
Trabzon
Tel: (0462) 444 13 99 • Faks: (0462) 326 74 21
Trabzon Havalimanı
Tel: (0462) 325 34 24 • Faks: (0462) 325 34 25
Ürgüp
Tel: (0384) 341 88 55 • Faks: (0384) 341 43 15
Van
Tel: (0432) 215 89 90 • Faks: (0432) 215 89 91
Van Havalimanı
Tel: (0536) 415 75 41 • Faks: (0432) 215 89 91

F

FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA
Egitim Mah. Hakkı Bey Sok.
No:1/3 Kadıköy-İstanbul
Tel: (0216) 414 29 52 • 414 AYKA
Faks: (0216) 338 29 52
info@aykarentacar.com
www.aykarentacar.com
İstanbul Kadıköy
Tel: (0216) 414 29 52 • Faks: (0216) 338 29 52
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 87 69 • Faks: (0212) 465 87 68
Ankara
Tel: (0312) 437 02 42 • Faks: (0312) 447 28 34
İzmir
Tel: (0232) 463 32 62 • Faks: (0232) 463 51 21
Bodrum Oasis
Tel: (0252) 317 15 55 • Faks: (0252) 317 15 57
Bodrum Turgutreis
Tel: (0252) 382 78 77 • Faks: (0252) 382 66 05
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 317 15 55 • Faks: (0252) 317 15 57
Antalya
Tel: (0242) 462 25 72 • Faks: (0242) 462 25 62
Adana
Tel: (0322) 233 63 33 • Faks: (0322) 233 33 57
Adana Havalimanı
Tel: (0322) 404 00 04
Kayseri
Tel: (0352) 231 76 00 • Faks: (0352) 231 50 05
Dalaman
Tel: (0252) 692 39 51 • Faks: (0252) 692 39 81
Konya
Tel: (0332) 320 17 76 • Faks: (032) 320 17 76
Batman
Tel: (0488) 213 97 57 • Faks: (0488) 213 97 44
Hatay
Tel: (0326) 213 41 50 • Faks: (0326) 213 41 50

FLEETCORP TÜRKİYE
Tamburi Ali Efendi Sok. No:13 34337 Giriş Kat
Doğuş Center Etiler-Beşiktaş/İstanbul
Tel: (0212) 362 06 00 • Faks: (0212) 323 52 52
www.fleetcorp.com.tr • info@fleetcorp.com.tr
Ege Bölgesi İzmir Ofisi
Çınarlı Mahallesi İslam Kerimov Cad.
No:1 Sunucu Plaza Martı Tower D:907
Bayraklı / İZMİR
Tel: (0232) 461 62 00

FUGA GRP TURİZM VE TİCARET A.Ş.
Hoşdere Cad. 208/7 Çankaya 06690 Ankara
Tel: (0312) 440 9 123 • Faks: (0312) 440 9 124
www.fugaturizm.com • fuga@fugaturizm.com.tr

G

GALERİ DÖNÜŞÜM MOTORLU ARAÇLAR LTD. ŞTİ.
Acıbadem Cad. Pembe Köşk Apt.
No 216/5 Acıbadem-İstanbul
Tel: (0216) 546 07 16- 0545 587 87 85
www.gdarackiralama.com
info@gdarackiralama.com

GERÇEK RENT A CAR
Barbaros Bulvarı Darphane Önü 103/A
Beşiktaş/İstanbul
Tel: (0212) 227 47 62/310 04 10
Faks: (0212) 259 74 83/310 03 99
www.gercekoto.com.tr
gercek@gercekoto.com.tr

GCR CAR RENTAL
GİSAD Plaza Yenibosna, Merkez Mh.Çınar Cad.
No: 6/1 Bahçelievler/İstanbul
Tel: (0212) 454 95 50 • Faks: (0212) 454 95 59
www.gcr.com.tr • gcr@gisad.com.tr

GRUP OTO KİRALAMA
Konya Yolu 8.Km No:160 Balgat / Ankara
Tel: (0312) 442 76 52 • Faks: (0312) 442 76 51
www.grupvolvo.com • mufit@grupvol.com
grupvolvo@superonline.com
Ankara Merkez Ofis
Tel: (0312) 284 61 10 • Faks: (0312) 284 61 25

GÜL TURİZM
İstiklal Cad. Ada Çarşısı No: 1 Antakya / Hatay
Tel - Faks: (0326) 213 41 50-51
GSM: (0532) 261 76 18
www.gulturizm.com • gulturizm@antakya.net

H

HANGAR OTOMOTİV TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak Mah. Ahi Evren G45 Polaris Cad.
No:4/14 Şişli Maslak / İstanbul
Tel : (0212) 346 03 27 Pbx
Faks:((0212) 346 03 20
www.hangaroto.com • info@hangaroto.com

HAMA OTO KİRALAMA A.Ş.
Fatih Mh. Yakacık Cd. No. 33
Samandıra - Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 561 90 20 • Faks: (0216) 561 90 21
www.hama-trucks.com
can.bayrakeri@hama-trucks.com

HAVAŞ TURİZM
Paşa Limanı Cad. No: 73 Paşalimanı
Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 531 24 00 • Faks: (0216) 531 25 38
www.havasturizm.com.tr
zhic@cinergroup.com.tr
Taksim Ofis
Şehit Muhtar Cad. No: 38 Talimhane
Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 254 71 00 • Faks: (0212) 253 33 55

HEDEF FİLO HİZMETLERİ
19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Şişli Plaza A Blok
K.7 Şişli / İstanbul
Tel: (0212) 368 32 00 • Faks: (0212) 380 23 53
www.hedeffilo.com • info@hedeffilo.com
İstanbul / Anadolu Yakası
Tel: (0216) 468 31 00 • Faks: (0216) 360 11 63
Ankara
Tel: (0312) 220 23 46 • Faks: (0312) 220 23 49
İzmir
Tel: (0232) 461 89 98 • Faks: (0232) 461 48 84

HERTZ RENT A CAR
Zühtüpaşa Mah. Zahit Bey Sok. No: 15
Kalamış-Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 349 84 86 • Faks: 0216 349 47 65
www.hertz.com.tr
n.hidayetoglu@hertz.com.tr
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 225 64 04 • Faks: (0212) 225 65 06
İstanbul / Kadıköy
Tel. (0216) 337 09 88 • Faks: (0216) 337 09 86
İstanbul Atatürk Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 59 99
Faks: (0212) 465 59 98
İç Hatlar Tel: (0212) 465 59 95
Faks: (0212) 465 59 90
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Geliş
Tel. 0216 588 51 91 • Faks 0216 588 51 93
Adana Şakirpaşa Havalimanı
Tel: (0322) 432 00 74 Faks: (0322) 432 00 73
Ankara
Tel: (0312) 468 62 90 • Faks: (0312) 467 65 41
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 35 • Faks: (0312) 398 03 96
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 34 65
Faks: (0242) 330 36 88
Club Med Beldi
Tel: (0242) 330 38 48 • Faks: (0242) 330 38 49
Club Med Palmiye
Tel. (0242) 330 38 48 • Faks: (0242) 330 38 49
Club Med Kemer Free Style
Tel: (0242) 330 38 48 • Faks: (0242) 330 38 49
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 20 • Faks: (0252) 792 54 19
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 523 01 37 • Faks: (0252) 523 01 38
Club Med Bodrum
Tel: (0252) 523 01 37 • Faks: (0252) 523 01 38
Diyarbakır Havalimanı G eliş Terminali
Tel: (0412) 236 30 25 • Faks: (0412) 236 30 24
Kayseri Erkilet Havalimanı İç Hatlar Terminali
Tel: (0352) 337 38 15 • Faks: (0352) 337 38 16
İzmir
Tel: (0232) 464 34 40 • Faks: (0232) 464 52 15
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 36 10
Faks: (0232) 274 22 87
İç Hatlar Tel: (0232) 274 22 48
Faks: (0232) 274 20 99

I

INTER LIMOUSINE
Cemal Reşit Rey Konser Salonu Altı Inter Park
Kat Otoparkı Harbiye, İstanbul
Tel: (0212) 444 99 77 • Faks: (0212) 361 62 88
www.interlimousine.com.tr
info@interlimousine.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 440 61 49 • Faks: (0312) 439 95 58

IŞIL RENT A CAR
19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Golden Plaza
No:3 Kat:9/B Şişli İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162
Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com • info@isilrac.com
reservation@isilrac.com
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224
Faks: (0312) 207 00 94
İstanbul Hürriyet Ofis
Tel: (0212) 449 66 19 • Faks: (0212) 449 62 24

İzmir Havalimanı Ofis
Tel: (0232) 274 59 49 • Faks: (0232) 274 59 19
Antalya Hürriyet Ofis
Tel: (0541) 510 96 17

L

LEASEPLAN

Kağıthane OfisPark Merkez Mah. Bağlar Cad.
No:14 C Blok Kat:5 34406 Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 335 71 00 • Faks: (0212) 346 02 78
www.leaseplan.com.tr
leaseplan@leaseplan.com.tr

LİDER FİLO

Giz 2000 Plaza No:7 Kat:11 Maslak / İstanbul
Tel: (0212) 347 58 00 • Faks: (0212) 274 86 66
Call Center: 444 9 011
www.liderfilo.com.tr • info@liderfilo.com.tr
İstanbul Ofis:
Mahmutbey Merkez Mah. Taşocağı Cad.
Ağaoğlu My Office 212
No:5 Kat:23 D:390 Güneşli / İstanbul
Tel: (0212) 500 35 75 • Faks: (0212) 500 35 80
Call Center: 444 9 011 • info@liderfilo.com.tr
Ankara Ofis:
Saray Cumhuriyet Mah. Fatih Sultan Mehmet
Cad. Ak Sok. No: 8 / 9 (1 B) Pursaklar / Ankara
Tel: (0312) 399 46 46 • Faks: (0312) 399 59 00
Call Center: 444 9 011 • info@liderfilo.com.tr
İzmir Ofis:
Atıf Bey Mahallesi 65. Sokak No:5/A
Gaziemir / İzmir
Tel: (232) 252 07 17 Faks: (232) 252 02 06
Call Center: 444 9 011 • info@liderfilo.com.tr

M

MAKS TURİZM OTO KİRALAMA

Çavuşoğlu Mah. Spor Cad. Alacakaya İş
Merkezi No: 84 K:1 Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 488 31 73 • Faks: (0216) 488 31 78
www.maksturizm.com
servet.kulan@smartsgc.com

MAR CAR RENTAL

Silahtarağa Cad. No:163/1 SSK Hastanesi Yanı
Eyüp/İstanbul
Tel: (0212) 417 29 29 • Faks: (0212) 615 00 71
www.marcarrental.com
yildirayerdogdu@marcarrental.com

MEDOS FİLO KİRALAMA

E-5 Yanyol Fidan Plaza Pamukkale Sokak
No:2 Soğanlık, Kartal - İstanbul
Tel: (0216) 427 42 42 • Faks (0216) 427 27 19
www.medosotomotiv.com.tr
info@medosotomotiv.com.tr

MENGERLER KİRALAMA

Yılanlı Ayazma Sk. No: 12 34020
Davutpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 841 80 15
www.mengerlerkiralama.com
aynur.celtik@avm.com.tr
İstanbul Davutpaşa
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 841 80 15
İstanbul Etiler
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 358 48 34
İstanbul Kozyatağı
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0216) 573 00 20
İstanbul İkitelli
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 671 11 78
İstanbul Esenler
Tel: (0212) 484 33 00 • Faks: (0212) 658 10 47
Adana
Tel: (0322) 346 25 00 • Faks: (0322) 346 05 54
Adana
Tel: (0322) 429 52 52 • Faks: (0322) 429 33 30
Ankara
Tel: (0312) 252 70 80 • Faks: (0312) 252 70 90
Bursa
Tel: (0224) 211 74 15 • Faks: (0224) 211 74 12
Kocaeli
Tel: (0262) 371 32 57 • Faks: (0262) 371 24 61
Milas
Tel: (0252) 513 79 30 • Faks: (0252) 513 79 40
Tekirdağ
Tel: (0282) 685 48 31 • Faks: (0282) 685 48 41
İzmir Bornova
Tel: (0232) 462 60 34 • Faks: (0232) 462 40 13
İzmir Merkez
Tel: (0232) 274 66 66 • Faks: (0232) 274 66 68
Samsun
Tel: (0362) 256 21 00-07 • Faks: (0362) 256 22 01
Sivas
Tel: (0346) 226 17 87 • Faks: (0346) 226 14 20

MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER

Tem Otoyolu Hadımköy Çıkışı Mercedes Cad.
34500 Bahçeşehir /İstanbul
Tel: (0212) 866 65 65 • Faks: (0212) 858 09 67
www.mercedes-benz-finansalhizmetler.com
kubra. keskindokur@daimler.com

MILLER CAR RENTAL

Merkez Mah. Erseven Sokak No: 3
Kağıthane-İstanbul
Tel: (0212) 246 06 47 • Faks: (0212) 240 20 60
www.millercarrental.com
info@millercarrental.com
İstanbul Kağıthane
Tel: (0212) 246 06 47 - 48
Çanakkale
Tel: (0286) 263 63 63

MOR&MORE RENT A CAR

Merkez: Cafer Paşa Caddesi, Karakaya İş
Merkezi No:63/C Bodrum
Tel: (0252) 316 12 00 (pbx) • Fax: (0252) 316 36 46
Şube: Yıldız Posta Caddesi, Evren Sitesi B Blok
34/1 Gayrettepe - Beşiktaş / İstanbul
Tel: (0212) 288 29 71 • Fax: (0212) 288 29 83
0 (850) 455 36 67 - 444 9 MOR (667)
İzmir
Atıfbey Mah. Etiler Cad. 31/A Gaziemir/İzmir
Tel: (0232) 251 10 72 • Faks: (0232) 251 10 74
www.morandmorerentacar.com
info@morandmorerentacar.com

N

NATIONAL CAR RENTAL

Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı
Ford Plaza K. 4 Beykoz-İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx
Faks: (0216) 680 06 99
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 254 77 19 - 253 58 17
Faks: (0212) 253 58 17
İstanbul / Kavacık
Tel: (0216) 680 06 90
Faks: (0216) 680 06 99
İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (0212) 465 35 46 – 465 32 39 – 465 04 64
Faks: (0212) 465 35 46
İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0212) 465 77 93 • Faks: (0212) 465 77 94
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Geliş
Tel: (0216) 588 87 07 – 588 87 06
Faks: (0216) 588 87 05
Ankara
Tel: (0312) 427 64 53 - 426 45 65
Faks: (312) 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0312) 398 21 66 • Faks: (0312) 398 21 67
İzmir
Tel: (0232) 422 71 07 - 422 24 99
Faks: (0232) 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş
Tel: (0232) 274 39 10 • Faks: (0232) 274 39 11
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Dış Hatlar
Tel : (0232) 274 62 65 • Faks : (0232) 274 62 75
Adana
Tel: (0322) 453 09 87 - 459 83 25
Faks: (0322) 458 33 78
Adana Havaalanı İç Hatlar
Tel: (0322) 432 27 43 • Faks: (0322) 458 33 78
Adana Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (0322) 432 27 43 • Faks: (0322) 458 33 78
Antalya Havaalanı İç Hatlar
Tel: (0242) 330 35 57 • Faks: (0242) 330 35 58
Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-1 Geliş
Tel: (0242) 330 33 16 • Faks: (0242) 330 33 16
Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-2 Geliş
Tel: (0242) 330 33 17• Faks: (0242) 330 33 17
Aydın/Kuşadası
Tel: 0256 618 00 38 • Faks : 0256 618 00 38
Balıkesir-Ayvalık
Telefon : 0266 312 69 19 • Faks : 0266 312 69 19
Bursa
Tel: 0224 234 57 55 • Faks: 0224 234 57 55
Bodrum Havalimanı İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: 0252 523 02 16 • Faks : 0252 523 00 27
Batman Havalimanı
Tel: (0506) 508 45 55
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 22 17
Faks: (0412) 228 22 17
Dalaman
Tel: (0252) 697 51 20
Faks: (0252) 697 51 20
Erzurum
Tel: (0442) 234 30 25
Faks: (0442) 234 30 24
Erzurum Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0442) 234 30 25
Faks: (0442) 234 30 24
Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0342) 336 77 18
Faks: (0342) 339 13 39
Gaziantep Havalimanı Dış Hatlar Geliş
Tel: (0342) 336 77 18
Faks: (0342) 339 13 39
Hatay Havalimanı
Tel: (0530) 283 34 11
Faks: (0326) 221 65 12
Hatay Merkez
Tel: (0530) 283 34 01
Faks: (0326) 221 65 12
Marmaris
Tel: (0252) 413 61 91
Nevşehir
Tel: (0384) 341 65 41 - 42
Faks: (0384) 341 65 43
Kayseri
Tel: (0352) 338 21 40
Faks: (0352) 338 21 50
Kocaeli Merkez
Tel: (0262) 331 55 41
Konya
Tel: 0332 220 00 75
Faks: 0332 220 00 97
Mardin
Tel: 0530 036 89 08
Faks: 0482 313 11 10
Samsun
Tel: (0362) 202 00 15
Faks: (0362) 202 00 15
Sivas
Tel: (0346) 223 30 58
Faks: (0346) 223 30 58
Trabzon Havalimanı İç Hatlar
Tel: (0462) 325 32 52
Faks: (0462) 323 23 16

O

OPTIMAL - AUTO LEASE

Maslak Ayazağa Yolu İz Plaza Giz No.4
K.9 D. 29 Şişli-İstanbul
Tel: (0212) 290 70 20 • Faks: (0212) 290 70 24
www.optimalautolease.com
info@optimalautolease.com

ÖLMEZLER - İBS TURİZM

Atatürk Cad. No: 374/A D:4 Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 464 61 50 • Faks: (0232) 422 05 50
www.olmezlergrup.com
info@olmezlergrup.com

P

PASİFİK OTO

Koreşehitleri Cad. 37/4 D:5
Zincirlikuyu/İstanbul
Tel: (0212) 275 42 44 • Faks: (0212) 272 04 61
www.pasifikoto.com.tr
samim@pasifikoto.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 426 08 88 pbx • Faks: (0312) 426 07 77

PLAN TOURS

Cumhuriyet Cad. No: 83/1 Elmadağ/İstanbul
Tel: (0212) 234 77 77 • Faks: (0212) 231 89 65
www.plantours.com
operation@plantours.com

PUSULA OTO KİRALAMA

Ressam Salih Ermez Cad.15/1 Gözcübaba
Göztepe/İstanbul
Tel: (0216) 565 48 47 • Faks: (0216) 566 25 99
www.pusulaoto.com • info@pusulaoto.com

R

RENTO FİLO YÖNETİMİ

Evren Mah. Bahar Cad. Polat İş Merkezi,
C Blok K: 2/6 Güneşli /İstanbul
Tel: (0212) 489 02 02 • Faks: (0212) 489 02 06
www.rentofilo.com • info@rentofilo.com

RICH RENT A CAR

Sefa Sirmen Bulv. Grand Yükseliş Oteli
Lobby Katı İzmit/Kocaeli
Tel: (0262) 335 55 00 • Faks: (0262) 335 17 60
www.richrent.com
zenginotm@superonline.com
reservation@richrent.com
İzmit / Kocaeli
Tel: (0262) 325 06 07 Faks: (0262) 324 55 22
Gölcük / Kocaeli
Tel: (0262) 412 86 86 Faks: (0262) 412 09 60

S

SİMENİT OTO KİRALAMA

Oğuzlar Mah. 1.Cad. No: 46/E Balgat/Ankara
Tel: (0312) 284 15 00 • Faks: (0312) 284 15 99
www.simenit.com
simenit@simenit.com ufkalv@gmail.com

SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT ACENTESİ A.Ş.

Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İzmir
Tel: (0232) 463 89 99 • Faks: (0232) 463 13 75
Rezervasyon Merkezi: +90 (232) 444 00 76
www.sixt.com.tr • 4440076@sixt.com.tr
Çağrı Merkezi: 444 0076
Ankara Havalimanı
Antalya Havalimanı
Bodrum Ofis
Bursa Şehir Ofis
Bursa Havalimanı
Çerkezköy Şehir Ofis
Dalaman Havalimanı
Diyarbakır Ofis
Gaziantep Şehir Ofis
Gaziantep Havalimanı İç Hat
Gaziantep Havalimanı Dış Hat
İstanbul Etiler Ofis
İstanbul Astoria Alışveriş Merkezi Ofis
İstanbul Ataşehir Ofis
İstanbul Kozyatağı Ofis
İstanbul Çekmeköy / Ümraniye
İstanbul Atatürk Havalimanı Ofis
İstanbul Hilton Ofis
İzmir Şehir Ofis
İzmir Havalimanı
Kayseri Şehir Ofis
Kayseri Havalimanı
Kapadokya Ofis
Kuşadası Ofis
Marmaris Ofis
Adana Ofis
Samsun Ofis
Samsun Havalimanı
Sivas Ofis
Sivas Havalimanı

STARFİLO FİLO HİZMETLERİ A.Ş.

Fatih Mh. Yakacık Cd. No: 24
Ortadağ – Sancaktepe-İstanbul
Tel: (0216) 999 49 94 • 444 03 02
(0542) 453 19 14 • Faks: (0216) 561 24 81
info@starfilo.com.tr • www.starfilo.com.tr
İstanbul Yeşilköy Ofis Tel: 444 03 02
Mersin Ofis Tel: (0324) 676 47 33 • 444 03 02

ŞEKERLER TURİZM TAŞIMACILIK ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Kırcami Mahallesi Perge Bulvarı Emine Melli İş Merkezi No: 87/C Blok Kat: 3 Daire: 22–23–24
Muratpaşa-Antalya
Tel: (0242) 312 74 72 • (0242) 312 87 60
Faks: (0242) 312 87 69
info@sekerlerturizm.com.tr
info@sekerlerfilo.com

T

TAN OTO MOTORLU ARAÇLAR TAŞIMACILIK TİC. VE İNŞ.LTD.ŞTİ.

Ankara Merkez
Fatih Sultan Mehmet Bulvarı No:252
Macunmahallesi Yenimahalle / ANKARA
Tel: (0312) 397 34 34 • (0312) 591 34 12
Faks: 0312 397 13 13 • (0312) 397 24 81
İstanbul Merkez
İstanbul Cad. Nazlı Sokak Gökmahal B-21
Göktürk-Kemerburgaz / İSTANBUL
Tel: (0212) 322 32 11 • Faks: (0212) 322 34 28
www.tanoto.com.tr
info@tanoto.com.tr • kiralama@tanoto.com.tr

TEB ARVAL ARAÇ FİLO KİRALAMA A.Ş.

Gayrettepe Mah. Yener Sok. No: 1
Kat 5 – 6 34349 Beşiktaş/İstanbul
Tel. (0212) 337 55 00 • Faks (0212) 292 64 30
www.tebarval.com.tr tebarval@tebarval.com.tr

THRIFTY CAR RENTAL

Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş Terminali
Rent a Car Mahali Yeşilköy-İstanbul
Tel: 444 22 07 • Faks: (0212) 603 61 83
www.thrifty.com.tr

TFS OTO KİRALAMA

Hüseyin Çelik Sok. No:3 D:10
Kozyatağı - Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 380 36 00 • Faks: (0216) 380 81 40
www.mineralgroup.com.tr
info@mineralgroup.com.tr
İzmir
Tel: (0232) 374 28 20 Faks: (0232) 374 28 40

TUNA FİLO KİRALAMA

Zümrütevler Mahallesi Nazmi İlker Sokak
Tuna Plaza No: 6 Maltepe / İstanbul
Tel: (0216) 441 72 42 • Faks: (0216) 441 27 08
www.tunafilo.com • info@tunafilo.com

TRAVELIUM TOURISM AND TRAVEL AGENCY

Taksim Taşkışla Cad. Hyatt Regency Otel
No:1 Beyoğlu/İstanbul
Tel: (0212) 240 88 20 • Faks: (0212) 240 81 10
www.travelium.com.tr
rentacar@travelium.com.tr
barslan@travelium.com.tr

TRIO CAR RENTAL

Kısıklı Mah. Alemdağ Yanyol Cad. No.8 E/1
P.K. 34692 Üsküdar /İSTANBUL
Tel: (0216) 505 45 42 • Faks: (0216) 505 45 12
www.triocarrental.com
info@triocarrental.com
Merkez Rezervasyon
Tel: (0212) 505 45 42 • Faks: (0212) 505 45 12
rezervasyon@triocarrental.com
Hizmet Noktalarımız
Adana
Adana Şakirpaşa Havalimanı
Ankara
Ankara Esenboğa Havalimanı
Antalya
Antalya Havalimanı
Ayvalık / Balıkesir
Balıkesir Edremit Körfez Havalimanı
Batman Havalimanı
Bursa
Bodrum
Dalaman
Denizli
Diyarbakır
Erzurum
Erzurum Havalimanı
Gaziantep Havalimanı
İstanbul Atatürk Havalimanı
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İzmir
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Kayseri
Konya
Malatya
Marmaris
Nevşehir Ürgüp
Samsun
Sivas
Şanlıurfa
Şanlıurfa Havalimanı
Trabzon Havalimanı
Van

TURENT FİLO KİRALAMA

Nispetiye Caddesi Firuze Sok. 1/1
34340 Etiler/İstanbul
Tel: 0212 351 01 10 (pbx) • Fax: 0212 351 33 03
e-mail: info@turent.com.tr
web: www.turent.com.tr

U

ULUGÖL OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Küçükbakkalköy Mah. Vedat Günyol Cad. Çiçek Sk. No.2 Ataşehir/İstanbul
Tel: (0216) 575 50 55 • Faks: (0216) 573 06 05
www.filonet.com.tr • info@filonet.com.tr

ULUSOY RENT A CAR

Cumhuriyet Cad. No:161/2 34373
Elmadağ / İstanbul
Tel: (0212) 225 10 00 • Faks: (0212) 232 03 36
www.ulusoyrentacar.net • mali@doruk.net.tr

ÜÇYILMAZLAR TUR. ve OTO BAKIM SER. HİZ. SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Seyrantepe Mh. Altınay Cad. No: 9
Kağıthane/İstanbul
Tel: 0212 321 33 10 /11 • Faks: 0212 321 33 12
www.ucyilmazlaroto.com
coskun@ucyilmazlaroto.com
Antalya
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No:800
Tel: 0242 313 12 91/93/95
Faks: 0242 313 12 82

ÜLGER RENT A CAR

Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş Terminali
No: 1/A Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 465 35 16 • Faks: (0212) 465 35 17
www.ulgerrentacar.com
ulger@ulgerrentacar.com

Y

YUNUS OTO KİRALAMA

Tepecik Yolu No.14 Etiler - İstanbul
Tel: (0212) 257 80 80 • Faks: (0212) 257 86 50
www.yunusrent.com • resv@yunusrent.com

Z

ZAFER RENT A CAR

Akdeniz Cad. No: 8 35210
Pasaport-Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 425 66 00 • Faks: (0232) 483 09 04
www.zaferrentacar.com
info@zaferrentacar.com
İzmir Havalimanı
Tel/Faks: (0232) 274 23 74
Rezervasyon Tel: (0232) 425 66 00

ZEPLİN CAR RENTAL

Kore Şehitleri Cad.38/8 Zincirlikuyu /İstanbul
Tel: (0212) 444 01 34 / 273 24 00
Faks: (0212)273 28 88
www.zeplincar.com • res@zeplincar.com
İstanbul / Merkez
Tel: (0212) 273 24 00 • Faks: (0212) 273 28 88
İstanbul / Zincirlikuyu
Tel: (0212) 273 60 35 • Faks: (0212) 273 60 36
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 273 24 00 • Faks: (0212) 273 28 88
İstanbul / Bostancı
Tel: (0216) 362 42 48 • Faks: (0216) 362 42 50
İstanbul / Pendik
Tel: (0216) 511 18 25 • Faks: (0216) 511 18 26
İstanbul / Esenyurt - Beylikdüzü
Tel: (0212) 423 06 34 • Faks: (0212) 423 06 33
Ankara / Çankaya
Tel: (0312) 441 22 55 • Faks: (0312) 442 46 66
Ankara / Çankaya
Tel: (0312) 437 38 32 • Faks: (0312) 437 38 42
Ankara / İstanbul Yolu
Tel: (0312) 387 01 34 • Faks: (0312) 387 01 31
İzmir / Havalimanı
Tel: (0232) 274 31 67 • Faks: (0232) 274 31 57
İzmir / Bornova
Tel: (0232) 486 01 34 • Faks: (0232) 486 01 36
Antalya
Tel: (0242) 323 92 44 • Faks: (0242) 323 93 73
Denizli
Tel: (0258) 268 55 65 • Faks: (0212) 273 28 88
Çorlu
Tel: (0282) 673 71 80 • Faks: (0282) 673 71 82
İzmit
Tel: (0262) 325 04 01 • Faks: (0262) 325 04 03
Zonguldak
Tel: (0212) 273 24 00 • Faks: (0212) 273 28 88
Adana
Tel: (0322) 457 07 79 • Faks: (0322) 457 67 86
Afyon
Tel: (0272) 215 40 07 • Faks: (0272) 215 40 07
Aydın
Tel: (0256) 226 33 38 • Faks: (0256) 226 33 39
Balıkesir
Tel: (0266) 221 88 90 • Faks: (0266) 221 8893
Bandırma
Tel: (0266) 221 88 90 • Faks: (0266) 221 8893
Batman
Tel: (0488) 213 97 57 • Faks: (0488) 213 97 44
Bodrum
Tel: (0252) 559 02 65 • Faks: (0252) 559 02 75
Bursa
Tel: (0224) 224 35 87 • Faks: (0224) 224 35 87
Çorum
Tel: (0364) 224 94 94 • Faks: (0364) 224 48 58
Dalaman
Tel: (0252) 612 77 78 • Faks: (0252) 612 39 99
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 46 01 • Faks: (0412) 229 46 02
Edremit
Tel: (0530) 941 60 39
Elazığ
Tel: (0424) 233 01 21 • Faks: (0424) 233 01 21
Erzincan
Tel: (0446) 214 69 71 • Faks: (0446) 214 22 49
Erzurum
Tel: (0442) 234 74 84 • Faks: (0442) 234 74 92
Eskişehir
Tel: (0224) 224 35 87 • Faks: (0224) 224 35 87
Gaziantep
Tel: (0342) 324 48 00 • Faks: (0342) 324 48 68
Hatay
Tel: (0326) 221 65 11 • Faks: (0326) 221 65 12
İskenderun
Tel: (0326) 619 01 07 • Faks: (0326) 619 01 07
Kayseri
Tel: (0352) 338 21 40 • Faks: (0352) 338 21 50
Konya
Tel: (0332) 236 51 79 • Faks: (0332) 238 94 34
Kütahya
Tel: (0272) 215 40 07 • Faks: (0272) 215 40 07
Marmaris
Tel: (0252) 413 46 69 • Faks: (0252) 413 46 70
Mersin
Tel: (0324) 333 00 10 • Faks: (0324) 328 85 89
Nevşehir-Ürgüp
Tel: (0384) 212 77 44 • Faks: (0384) 212 77 44
Samsun
Tel: (0532) 428 38 95
Sivas
Tel: (0346) 221 83 61 • Faks: (0346) 295 13 94
Tokat
Tel: (0356) 212 28 44 • Faks: (0356) 212 38 44
Trabzon
Tel: (0462) 328 04 44 • Faks: (0462) 328 04 04
Urfa
Tel: (0414) 312 53 18 • Faks: (0414) 312 53 18
Uşak
Tel: (0272) 215 40 07• Faks: (0272) 215 40 07
Van
Tel: (0432) 214 65 75 • Faks: (0432) 215 47 67

Üretici garantinizi kaybetmeden!*
*2005/4 Motorlu Araçlar Tebliği'ne göre

Sorunsuz hizmet, düşük maliyet!

Büyük beklentiler, Bosch Car Service Filo Çözümleri ile gerçekleşir.

- Filonuzun teknik ve idari operasyonunun tek bir merkezden yönetilmesi
- 150'den fazla servis noktası ile Türkiye'nin en geniş servis ağı
- Tek bir sözleşme ile tüm Bosch Car Service'ler ile çalışma fırsatı
- Her marka araç için tüm Türkiye'de standart işçilik fiyatı
- Bosch'un otomotiv sektöründeki tecrübesi ile alternatif çözümler

Detaylı bilgi için e-posta: boschservis.yonetim@tr.bosch.com
www.boschservice.com.tr

BOSCH
Yaşam için teknoloji

ŞİRKETİNİZİN ARAÇ MASRAFLARI **BÜYÜMENİZİ YAVAŞLATMASIN!**

Şirket araçlarınızı Hedef Filo'dan kiralayın,
masrafları kısarak liderlik hedefinize doğru hızla ilerleyin.

Hedef Filo ile sağlayacağınız avantajlar:

- Araç kiralarken yüklü para ödemezsiniz.
- Kasko sigortanız ücretsiz yapılır.
- Araçlarınızın bakımına, muayenesine ve lastik değişimine para ve zaman ayırmazsınız.
- Araçlarınız kira süresi sonunda yenilenir.
- Araçlarınız yolda kalırsa yeni araçla yolunuza devam edersiniz.

Hedef Filo

www.hedeffilo.com
0212 368 32 00

Merkez: 19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Şişli Plaza A Blok Kat:7 Şişli / İstanbul
Tel: 0 (212) 368 32 00
Faks: 0 (212) 380 23 53

İstanbul Anadolu Yakası Ofis: 19 Mayıs Mah. Atatürk Cad. Yarnaç Sok. No:3 Kat:3-4 Vera Plaza Sahrayıcedid Kadıköy / İstanbul
Tel: 0 (216) 468 31 00
Faks: 0 (216) 360 11 63

Ankara Ofis: Kızılırmak Mah. Ufuk Üniversitesi Cad. Ambrossia İş Merkezi No:74 Kat:11 Çukurambar / Balgat / Ankara
Tel: 0 (312) 220 23 46
Faks: 0 (312) 220 23 49

İzmir Ofis: İslam Kerimov Cad. Sunucu İş Merkezi B Blok No:707 Bayraklı / İzmir
Tel: 0 (232) 461 89 98
Faks: 0 (232) 461 48 84

Bursa Ofis: Ata Bulvarı Gizemler Plaza 3 No:5 D:40 Nilüfer / Bursa
Tel: 0 (224) 441 08 15
Faks: 0 (224) 441 08 55