filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

KASIM-ARALIK 2013
SAYI: 71

member of Leaseurope

Ticari hayatın canlılığı sektörün daha ne kadar yol kat edebileceğini gösteriyor

Suat İNCE
Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı

Kiralama sektörünün farklılaşan ihtiyaçlarına cevap veriyoruz

Okan BAŞ
Fiat İş Birimi Direktörü

Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına odaklandık

Dominique CARDINEAU
FleetCorp Türkiye Genel Müdürü

Araç kiralamayı kolaylaştıran seyahat konseptleri oluşturuyoruz

İnan EKİCİ
Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı

15 YILDIR BİRLİKTE YOL ALIYORUZ

15 yıl önce yola ilk çıktığımızda tek hedefimiz, müşterilerimizin katettikleri her kilometrede güvenle yol almalarını sağlamaktı. Bugün, Türkiye genelinde yaygın 1100 servis noktamız ve 7/24 kesintisiz yol yardım hizmetlerimizle her an, her yerde yanınızdayız. **Tam 15 yıldır yola her çıktığınızda bu güveni hissetmeniz, hikayemizi eşsiz kılıyor.**

15 yıl + eşsiz hikaye

#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

Temsil ettiğimiz sektörlere katma değer sağlamaya devam edeceğiz

Zaman ne kadar da çabuk geçiyor. Bunu bir kez daha anladım. TOKKDER Genel Koordinatörlüğü görevini yürütmeye başlayalı bir seneden fazla zaman olmuş bile. Zamanda bir yolculuk yaparak bu süre zarfında TOKKDER çatısı altında neler gerçekleştirdiğimizi hatırlamak istiyorum.

TOKKDER'de göreve başladığımda 4 bir koldan işlere sarıldık. Yapacağımız işin mahiyetinde o kadar çok farklı konu vardı ki. Birçok kişi dernek yöneticiliğinin neleri kapsadığını bilmez. Açıkçası ben de bilmiyordum!

Öncelikle, derneğimizin vitrini konumundaki yayın organımız Filo ve Rent a Car dergisinde önemli değişiklikler yapmaya karar verdik. Öncelikle dergimiz vasıtasıyla vermek istediğimiz mesajları belirledik. Buna uygun olarak derginin 2013 yılı sayılarının içeriğini detaylandırdık. Elbette bu kadar değişiklik yaptıktan sonra derginin fiziki yapısını değiştirmemek de olmazdı. Dergimizin ölçülerini ve tasarımını değiştirdik. Umarım beğenilmiştir.

Operasyonel Kiralama sektörü ile ilgili bir ilki gerçekleştirmek bize kısmet oldu. Rekabet Kurumu onayını aldıktan sonra TNS Global işbirliği ile sektör ile ilgili kantitatif bir pazar araştırmasını hayata geçirerek sonuçlarını periyodik olarak yayınlamaya başladık.

Operasyonel Kiralama ve günlük kiralama sektörlerinin insan kaynağı kalitesini daha da artırabilmek adına önemli bir adım attık. Türkiye'nin önde gelen eğitim şirketlerinden PDR işbirliği ile TOKKDER çatısı altında sektörümüze yönelik olarak tasarlanmış eğitimler düzenlemeye başladık. 2013 yılı içinde toplam 19 eğitim gerçekleştirdik.

Dünyadaki ve ülkemizdeki güncel gelişmeleri yakından takip ettik. Sektörümüzü ilgilendiren konularda üyelerimizi bilgilendirdik. Temsil ettiğimiz sektörleri etkileyecek konularda lobi faaliyetleri yürüttük.

Üyesi olduğumuz, Avrupa'da operasyonel kiralama ve günlük kiralama endüstrilerini temsil eden, Avrupa Birliği'nin bu alandaki kararlarına etki eden bir federasyon olan Leaseurope'da daha aktif rol almaya başladık. Yapmış olduğumuz girişim neticesinde, Leaseurope bünyesinde çalışmalarını sürdüren operasyonel kiralama ve günlük kiralama ile ilgili çalışma gruplarında yer almaya başladık.

Dedim ya zaman çabuk geçmiş ama sanırım biz de bu zamanı verimli kullanmışız. 2014 yılında da çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürüp temsil ettiğimiz sektörlere katma değer sağlamaya devam edeceğiz.

Sağlık ve başarı dolu bir yeni yıl dilerim...

>> İÇİNDEKİLER

SEKTÖRDEN HABERLER

Autolead Conference gerçekleştirildi 8

Sektör operasyonel kiralamaya kayıyor

10

14

TOKKDER'DEN HABERLER

6 **FİDER ve TOKKDER'in destekleri ile 2. Operasyonel Kiralama Konferansı**

TOKKDER MESAJI

10 **Kiralama ve Finansal Dünya**
İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

RÖPORTAJ

14 **Ticari hayatın canlılığı sektörün daha ne kadar yol kat edebileceğini gösteriyor**
Suat İNCE
Türkiye İş Bankası
Genel Müdür Yardımcısı

18

RÖPORTAJ

18 **Kiralama sektörünün farklılaşan ihtiyaçlarına cevap veriyoruz**
Okan BAŞ
Fiat İş Birimi Direktörü

24

DOSYA

24 **Kış Lastiği**

OPERASYONEL KİRALAMA

Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına odaklandık 20

FleetCorp Türkiye Genel Müdürü
Dominique CARDINEAU

GÜNLÜK KİRALAMA

Araç kiralamayı kolaylaştıran seyahat konseptleri oluşturuyoruz 32

Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı
İnan EKİCİ

MAKALE

Birleşme ve devralma işlemlerinin dinamikleri ve bunların etkileri 42

20

1.6 lt 170 hp otomatik vitesli motor ile ekonomi ve performans buluştu.

Yeni Insignia, şimdi motor seçenekleriyle tam istediğiniz gibi. Uzun zamandır heyecanla beklenen yeni nesil 1.6 lt 170 hp otomatik vitesli motoru, performansı ve ekonomiyi tek otomobilde buluşturuyor. Bu yeni nesil motor teknolojisiyle daha düşük yakıt tüketerek daha yüksek performansa sahip olabilirsiniz. Üstelik Yeni Insignia, diğer benzinli ve dizel motor seçenekleriyle de her türlü ihtiyacı karşılıyor. Seçim sizin, güç onun.

Yeni bağlantı noktanız IntelliLink.
Otomobil kullanırken hayatla bağlantılarınızı koparmayın, akıllı telefonunuzu IntelliLink'e bağlayın. Bluetooth bağlantılı IntelliLink'le akıllı telefonunuzdaki dilediğiniz uygulamayı touchpad'den kolayca açabilirsiniz. Bunun için sesli komut özelliğini de kullanabilirsiniz, seçim sizin. Siri Eyes Free teknolojisine sahip IntelliLink sayesinde gözünüz yolda, elleriniz direksiyondayken mesajlarınızı dinleyebilir, akıllı telefonunuzdaki dilediğiniz şarkıyı seçebilirsiniz.

Kontrol sizin elinizde.
8'' dokunmatik ekranı ve touchpad'i ile otomobilinizin kontrolü sizin elinizde. Yeni Insignia'nın dokunmatik ekranı sayesinde IntelliLink'e bağlanabilir, gözünüzü yoldan ayırmadan bağlantıda kalabilirsiniz. Touchpad'i ile ise yeni nesil navigasyonu ve telefonunuzu kullanabilir, ses ayarı yapabilirsiniz. Üstelik touchpad, el yazınızı tanıyabiliyor. Yazdığınız harfe göre, müzik listenizden şarkı ve rehberinizden kişi seçenekleri sunuyor.

Teknoloji ve tasarım bir arada.
Yeni Insignia, tasarımıyla da görenleri kendisine hayran bırakıyor. Alçak ve geniş görünümü, Bi-Halojen ve Bi-Xenon far seçenekleri, LED stop lambaları ve daha birçok yenilik Yeni Insignia'yı karşı konulmaz yapıyor.

Güvenliğiniz onun teknolojisinde.
Yeni Insignia'nın üstün teknolojisi, güvenlik özelliklerine de yansımış. Ön çarpışma ikazından geri görüş kamerasına, kör nokta uyarı sisteminden şerit değiştirme ikazına, gelişmiş park pilotundan sürüşe duyarlı AFL+ farlara, Yeni Insignia'da güvenliğiniz için her şey düşünülmüş.

YENİ INSIGNIA

SİZİ TEKNOLOJİYE BAĞLAR.

Yeni nesil 1.6 lt 170 hp otomatik vitesli motor ve IntelliLink özelliği.

Teknolojiye sıkı sıkıya bağlı bir otomobilin sizi her yerde hayata bağladığını düşleyin.
Yeni nesil 1.6 lt 170 hp otomatik vitesli motor seçeneği ve bugüne kadarki en verimli motorlarımıza sahip Yeni Insignia, IntelliLink Bilgi ve Eğlence Sistemi ile teknolojiden beklediğiniz her şeyi size sunuyor.

Opel İletişim Hattı
444 6735 OPEL

opel.com.tr

Ortalama yakıt tüketimi 5.2 - 6.8 lt / 100 km, ortalama CO_2 emisyonu 123 - 159 g/km.

OPEL

Wir leben Autos.

TOKKDER ve FİDER'in destekleri ile 2. Operasyonel Kiralama Konferansı

Operasyonel Kiralama konusuna odaklanan kapsamlı bir etkinlik olan 2. Uluslararası Operasyonel Kiralama Konferansı 21-22 Kasım 2013 tarihlerinde gerçekleştirildi.

2. Uluslararası Operasyonel Kiralama Konferansı'na TOKKDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Önder ERDEM ve Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL konuşmacı olarak katıldılar.

Operasyonel kiralama ABD, İngiltere, Kıta Avrupası, Japonya ve Avusturalya'da 30 yılı aşkın zamandır istikrarlı şekilde büyüyerek yıllık 300 milyar dolarlık bir işlem hacmine ulaştı. Dünyadaki toplam leasing işlem hacminde yüzde 40'lara varan önemli bir paya sahip. Operasyonel kiralama, satın alma alternatifine karşı kiralama alternatifini çok sayıda opsiyon ile birlikte sunarak ekonomik kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlamakta ve yıllık milyarca dolarlık tasarruf ve verimlilik artışı sağlıyor.

Dünya'da bugüne kadar düzenlenen tamamen operasyonel kiralama temalı ilk ve tek konferansı Amembal&Associates ve Dinamo Eğitim işbirliği ile 20-21 Kasım 2013 tarihlerinde İstanbul'da düzenlendi. Konferans, FİDER, TOKKDER ve 11 yurt dışı leasing derneği ve birliği tarafından desteklendi. Ak Lease, Burgan Lease, Finans leasing, Invigors, Otokoç Otomotiv, Siemens Leasing, Yatırım Leasing ve Ziraat Leasing konferans sponsorları arasında yer aldılar.

Tolga ÖZGÜL

Önder ERDEM

2. Uluslararası Operasyonel Kiralama Konferansı'nda konu ile ilgili pek çok farklı konu başlığı, çoğunluğu gelişmiş leasing pazarlarından gelen ve konu hakkında uzmanlık sahibi olan üst seviyede yerli ve yabancı uygulamacılar tarafından ele alındı. Konferansta TOKKDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Önder ERDEM ve Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL birer konuşma yaparak, sektörün mevcut durumu ve gelişim potansiyeli hakkında önemli açıklamalar yaptılar.

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
- 76 ofis ile hızlı ve en yaygın 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.

Autolead Conference gerçekleştirildi

AUTOLEAD CONFERENCE, EDUPLUS tarafından; eğitici, farklı, eğlenceli, fırsatlarla dolu ve interaktif bir konferans olarak 12 Aralık 2013 günü düzenlendi. AUTOLEAD CONFERENCE'ın içeriği sektörlere göre hazırlandığından, sadece otomotiv sektörüne özel konular ele alındı.

AUTOLEAD CONFERENCE'ta Türkiye'nin en önemli otomotiv kuruluşlarının Yönetim Kurulu Başkanları, CEO'ları, Genel Müdürleri ile finans, pazarlama, satış ve İK yöneticilerinden oluşan yirmiyi aşkın konuşmacı, onlarca oturum ve iş dünyasıyla ilgili önemli konular değerlendirildi.

Konferansta TOKKDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Önder ERDEM kiralama sektörüne ilişkin bir sunum yaptı.

Sektör operasyonel kiralamaya kayıyor

ODD Başkanı Mustafa BAYRAKTAR, sektöre yönelik vergi artışlarının pazarın potansiyeline ulaşmasını engellediğini ifade etti

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Başkanı Mustafa BAYRAKTAR, taşıt kredilerine yönelik tedbirler sebebiyle otomotiv piyasasında operasyonel kiralamaya doğru kayışın artacağını tahmin ettiğini söyledi.

BAYRAKTAR, ODD ile Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğinde hazırlanan "Dünya ve Türkiye Otomotiv Sektörü-2013" raporunun paylaşıldığı toplantıda, otomotiv sektörünün gelişebilmesi için iç pazarın kuvvetli olması gerektiğini vurgulayarak, sektöre yönelik vergi artışlarının pazarın potansiyeline ulaşmasını engellediğini ifade etti. Kredilere yönelik tedbirlerin de otomotiv piyasasını etkileyeceğini belirten BAYRAKTAR, "Ama operasyonel kiralamaya doğru bir kayış var. Bu kayışın daha fazla olacağını tahmin ediyorum. Bu tedbirler, önümüzdeki seneyi çok fazla değil ama bir nebze aşağı yönde etkiler tabi. Önümüzdeki senenin toplam talebinin bu senenin biraz daha altında olacağını tahmin ediyoruz zaten" diye konuştu.

BAYRAKTAR, otomotiv sektörüne yönelik politikalarda hurda araç teşvikinin zaman zaman değil devamlı olarak yer alması gerektiğini de sözlerine ekledi.

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

>> 2014, hem yurdumuzda, hem uluslararası seviyede siyasi ve ekonomik çalkantılara açık olacak. Bekleyemediğimiz, öngöremediğimiz gelişmeler olabilir. O yüzden radikal planlar, agresif hedefler bu yılla pek örtüşmeyecek gibi görünüyor. Tarihten ve büyüklerimizden öğrendiğimiz bu, "büyük değişiklikler olacak dönemlerde ciddi hareketler yapma ve likit kal!"

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Yine bitmez gibi gelen, başlangıçta çok zor geçeceği düşünülen koskoca bir yıl daha bitti. Hep bitmeyecek gibi gelir, hep anlamadan biter ve hep dinlenemeden yenisi başlar. Olsun, yeni her zaman iyidir. Bu yazımızda biraz ciddi, biraz gayriciddi konulardan bahsederek hem eski yılla vedalaşalım hem yeni yılı gülümseyerek karşılayalım istiyorum. O yüzden bu yazının bir içeriği yok, biraz oradan biraz buradan çeşitli konulara değineceğiz. Gülümsemeye çalışacağız ama aralarda dayanamayıp mesajlar da vereceğim elbette.

Kasım ayında güneşin 1,2 Milyon kilometre uzağından ISON isimli bir garip kuyrukluyıldız geçti. Herkes bu kadar yakından gerçekleşen bu geçişin kuyrukluyıldızın sonunu getireceğini düşünüyordu. ISON güneşin arkasına girdi, birkaç heyecanlı günden sonra diğer taraftan çıktı, ölmemişti. Ama buna sevinenlerin sevinci çok kısa sürdü. 1,2 Milyon Km çok uzak gibi görünmekle birlikte zavallı ISON çok etkilenmişti. Milyarlarca km geldikten sonra şu 1,2 Milyon kilometrelik uzaklıktan güneşin ısısından kaçamadı. Birkaç gün sonra yok oldu. İşte 2013 böyle bir yıl. Yaşananlar etkisiz kaldı sonuç vermedi gibi görünüyor ama çok etkisi olacak bir yıl geçirdik.

2013 asla unutulmaz denen nicelerinin sonu oldu, daha yıl bitmeden unuttuk bazı şeyleri. Bu yıl Ferdi ÖZBEĞEN, Toktamış ATEŞ, Mehmet Ali BİRAND, Burhan DOĞANÇAY, Ahmet Mete IŞIKARA, Tekin AKMANSOY, Müslüm GÜRSES, Hugo CHAVEZ, Metin SEREZLİ, Erdoğan ALKİN, Dinçer ÇEKMEZ, Şahin GÖK, Burhan APAYDIN, Hayri KOZAKÇIOĞLU, Nazmiye DEMİREL, Selçuk YULA, Tuncel KURTİZ, Turgut ÖZAKMAN, Tomris OĞUZALP, Nejat UYGUR, Savaş AY, Zafer ÖNEN, Adnan ŞENSES ve akla gelmeyen nicelerini kaybettik. Bir kısmını şimdiden unutmuşuz değil mi? Emin olun hayatın tek amacı olan tüm temel performans göstergesi hedeflerimizi de birkaç aya kadar unutacağız. Geriye yaratılanlar ve gerçekleştirdiğimiz değişiklikler kalacak en nihayetinde, 2014 yılında bunu akıldan çıkarmayalım.

2013 yılında yine etkisi az olacak gibi görünen ancak sonuçları uzun dönemde görülecek bir değişiklik daha oldu. Arjantinli Kardinal Jorge Mario BERGOGLIO 266'ncı papa seçildi ve Francis ismini aldı. Francis ismini ilk alan papaydı, Amerika kıtasından üstelik güney yarım küreden seçilen ilk papaydı, ilk Cizvit papaydı. Ama bunların hepsi önemsiz, kuralları hiçe sayan sıra dışı bir papa olacağı ve etkisinin dalga dalga Hıristiyan âlemini saracağını şimdiden söyleyebiliriz. Bazı yazarlara göre Hz. İsa'nın yaptıklarını aynen yapan tek papa olacak galiba. Herhalde kuralları ve gelenekleri, ezberleri en sıkı olan yer papalık ve tanrı kurallarıdır. Ama alışkanlıklar değiştirilebiliyor ve doğru ne olursa olsun eninde sonunda kabul görebiliyormuş. O sebeple 2013 yılında doğrular neyse onların üstüne gidelim, daha az alışkanlıklar, daha çok doğru değişiklikler diyelim iş hayatımız için.

Bu yıl hemen herkes İran'a saldırı olacağı ve Suriye'de rejim değişeceğinden emindi. Yıl-

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

başında durum bu iken yılsonunda her şey terse döndü, Amerika, İran ile masaya oturdu ve Esad kalıcı olarak Suriye'nin geleceğinde söz sahibi olacak. 2013 yılında biz biz olalım ve emin olduğumuz her şeyi sorgulayalım ve aldığımız kesin aksiyonlar yüzünden yapayalnız kalmayalım.

2013 yılına çok fazla takılmayalım ve birkaç söz de 2014 yılı için edelim. 2014 yılı, bazı fırsatlar ve tehlikeler içeriyor. Bunları çoğumuz biliyoruz ama şöyle bir üstünden geçmekte fayda var. Öncelikle 2014 yüksek döviz kurunun kalıcı olacağı bir yıl olacak. Kurlar düzelir diye bekleyip sadece bir ümide bağlamayalım planlarımızı. Kurlar düşse de, artsa da biz tedbirimizi almış olalım.

Otomobil satışları muhtemelen perakende alanında biraz daha zorlu olacak ve adetler bir miktar düşük kalacak. O yüzden otomotiv sektörünün, kiralama sektörüne biraz daha sıcak baktığı, yaklaşmaya çalıştığı bir yıl olacak gibi hissetmekte bir hata yok gibi görünüyor. Umuyoruz 2014 yılı, otomotiv sektörü adına, kiralama sektörü olarak tek istediğimizin "ıskonto" olmadığının daha net anlaşıldığı bir yıl olacak.

2014 yılında, otomobil fiyatlarının yükseleceğini göreceğiz, bu ikinci el fiyatlarına yansıyacak ve bu anlamda yüzümüzü güldürecek. Ama bir kısmımız bunu RV oranlarındaki artış zannedip hesaplamalarında bunu dikkate alacak, bir kısmı ise "kurlar – liste fiyatları - ikinci el fiyatları" sarmalını daha iyi analiz edip anlayarak konuya ihtiyatla yaklaşacak.

2014, ikinci el gelirleri açısından yüz güldürebilir, ama finans giderleri açısından güldürmeyebilir. Belirsizliklerin bir miktar artabileceği bir yıla giriyoruz. Bu durum uluslararası piyasalarda likiditenin zayıflamasına da denk gelince faiz oranlarında artışlar söz konusu olabilir.

Sizlerin de bildiğiniz gibi BDDK yılsonuna doğru bir taslak yayınladı ki eğer bu taslak olduğu gibi realize olsa idi, sektörümüz son yıllarda karşılaştığı en büyük etkiyle karşılaşacaktı. Önce biraz hikayesine göz atarsak; taslak, ilk okunduğunda sanki perakende pazarı ile alakalıymış algısı doğurmuştu ancak biraz daha derinlemesine değerlendirildiğinde "oto finansmanı amacıyla kullandırılan tüm krediler" için geçerli olduğu anlaşıldı. Sektörümüzü doğrudan etkileyecek konu ile ilgili hızla gerekli değerlendirme ve hazırlıkları yaparak, TOKKDER olarak BDDK başkanı Sayın Mukim ÖZTEKİN'den randevu alınarak kendisi ziyaret edildi. Bu ziyarette karşılıklı paylaşılan konular çerçevesinde, taslağın sektörümüze doğrudan etkileri olacağı noktasındaki endişelerimizin doğru olduğu anlaşıldı. Ancak Sayın Mukim ÖZTEKİN'in taslak çerçevesinde ortaya çıkabilecek sorunları ve etkilerini anlamaya yönelik pozitif yaklaşımı ile çözüm üretebilme şansı doğdu. TOKKDER, yazılı olarak taslağın olası etkilerini ve çözüm önerisini kendilerine ve Sayın Ali BABACAN'a iletti. Kendilerinin konuya gösterdikleri ilgi ve alakanın yanı sıra son yıllarda ülkemiz ekonomisine önemli katma değerler yaratan kiralama sektörünün gelişimi anlamındaki vizyonel yaklaşımları ile bu konuda gerekli düzenlemeler gerçekleştirildi. Bu vesileyle kendilerine sektörümüz adına bu denli önemli bir konuda gösterdikleri hassasiyet ve ilgiden dolayı bir kez daha teşekkür etmek istiyorum. Bu konu, aynı zamanda sektörümüzün kurumsal bir platformda etkin şekilde temsili için TOKKDER'in sahip olduğu konumun önemini bir kez daha göstermesi açısından da önem taşıyor. Bizler sektör oyuncuları olarak, TOKKDER Üyeliği'nin sektörümüze ve bizlere sağladığı ve sağlayacağı katma değerleri göz önünde bulundurarak derneğimizin güçlenmesi ve etkinliğinin daha da üst seviyelere taşınması için hep birlikte daha büyük gayret ortaya koymalıyız. Bu çabaları gerektiği gibi gösterdiğimiz sürece, derneğimizin tüm üyelerinin katkılarıyla gerçekleştireceği çalışmalarıyla çok daha kurumsal, standartları üst seviyede, müşterilerine ve paydaşlarına maksimum fayda üreten, ülke ekonomisine katma değeri yüksek, küresel pazarlarda söz sahibi, güçlü ve başarısı sürdürülebilir bir sektör olarak yolumuza devam etmemiz mümkün olacaktır.

2014, hem yurdumuzda, hem uluslararası seviyede siyasi ve ekonomik çalkantılara açık olacak. Bekleyemediğimiz, öngöremediğimiz gelişmeler olabilir. O yüzden radikal planlar, agresif hedefler bu yılla pek örtüşmeyecek gibi görünüyor. Tarihten ve büyüklerimizden öğrendiğimiz bu, "büyük değişiklikler olacak dönemlerde ciddi hareketler yapma ve likit kal!"

Öngörüyü yüksek tutan, günlük kararlar almayan, kurumsallaşma anlamında çözümler üreten, krizlerde ihtiyatlı iyimserlik içinde kalan yani ne panik olup frene basan, ne de körleşip gaza yüklenen gruptan olmayan, insan kaynağını sürekli güçlü tutan, süreçlerine yatırım yapan, müşteri merkezli düşünmeyi gerçekleştirebilen her şirket ayakta kalır, bununla kalmaz üstüne fark yaratır.

2014 yılının, rekabetin bizleri daha da güçlendirdiği, krizlerin dinç tuttuğu, müşterilerimizin geliştirdiği, yorulsak da gülümseyebildiğimiz bir yıl olması dileğiyle yeni yılınızı kutlarım.

Saygı ve sevgilerimle,

FİLO BİZDEN KEYFİNİ SÜRMEK SİZDEN!

Çünkü işinizi kolaylaştırmak bizim işimiz.

Deneyimli ve alanında uzman bir iş ortağınız varsa işiniz kolaylaşır.
İş dünyasının zorlu yollarında, çözüm ortağınız Çelik Motor Filo Kiralama.

7/24 UZMAN KADRO DESTEĞİ

Çelik Motor Filo Kiralama ile kaza, arıza gibi durumlarda iş kaybı yaşamazsınız. 7 gün 24 saat asistan servisi ile ihtiyacınız olduğu her an destek alırsınız.

YAKIT YÖNETİM HİZMETİ

Yakıt alırken ödemelerle vakit kaybetmezsiniz. Ay boyunca yakıtınızı pratik bir şekilde alır, ödemesini ay sonu Çelik Motor Filo Kiralama'ya yaparsınız.

OPERASYONEL KOLAYLIKLAR

Bandrol, trafik sigortası, kasko, muayene, vergi gibi işlemlerle Çelik Motor Filo Kiralama sizin adınıza ilgilenir.

AVANTAJLI FİYAT TEKLİFİ

Çelik Motor Filo Kiralama'nın avantajlı fiyatlarından yararlanır; masraflarınızı azaltıp, yatırımlarınızı arttırırsınız.

ANADOLU GRUBU

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı **Suat İNCE**

Ticari hayatın canlılığı sektörün daha ne kadar yol kat edebileceğini gösteriyor

>> Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Suat İNCE, sektöre ilişkin yaptığı değerlendirmede, "Operasyonel kiralama, firmaların sabit yatırım gereksinimini azaltmanın yanı sıra faaliyet giderlerinde sağladığı verimlilik itibariyle de bu hizmetten yararlanan kurum ve kuruluşların faaliyetlerine kayda değer katkı sağlıyor" dedi.

Bankanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

1924 tarihinde kurulan ve ülkemizin en büyük bankası olan İş Bankası, müşteriye en yakın banka olma temeline dayalı olarak belirlenen stratejisi ve yaklaşık 1.300 adet yurt içi/dışı şubesi ile müşterilerine en uygun ve hızlı şekilde bankacılık hizmetlerine erişme imkânı sunmaktadır.

Bankamızın başlıca faaliyet alanlarını, Kurumsal Bankacılık, Ticari Bankacılık, Bireysel Bankacılık, Özel Bankacılık, Sermaye Piyasası İşlemleri olarak sıralamak mümkündür. Ayrıca İşbank AG ile Avrupa'da, İşbank Rusya ile Rusya'da faaliyetlerini sürdüren bankamız, bu iştirakleri ile bölgedeki güçlü konumunu artırarak sürdürmektedir.

Bunun yanında, bankamız grubunun; sigorta, bireysel emeklilik, portföy yönetimi, girişim sermayesi, yatırım bankacılığı, GYO, finansal kiralama, faktöring, cam ve telekomünikasyon sektöründe faaliyetleri bulunmakta, bu alanlardaki gelişime önemli katkılar sağlamaktadır.

Bankamızın 2013 yılının üçüncü çeyrek dönemi itibarıyla,

- aktif büyüklüğü 204,1 milyar TL
- özkaynakları 23,1 milyar TL
- net karı ise 2 milyar 533 milyon TL

düzeyine ulaşmıştır. Söz konusu dönemde sağlanan bu gelişimde en büyük katkı 132 milyar TL seviyesine ulaşarak banka aktifinin yüzde 65'ini oluşturan kredilerden sağlanmakta, kredi portföyümüzün 95 milyar TL'lik kısmı ise ticari kredilerden oluşmaktadır. Rakamlardan da anlaşılacağı üzere bankamızca sağlanan fonların önemli bir kısmı ülkemizin sınai ve ticari hayatının gelişmesinde kilit rol üstlenen reel sektöre aktarılmaktadır.

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

Otomotiv sektörü son yıllarda ülkemizdeki ekonomik gelişime ve satın alma gücündeki artışa paralel olarak yurtdışı ortaklıklarla ve yerel yan sanayii ile işbirliği halinde hızlı bir şekilde gelişerek; ulaştığı üretim kapasitesi, dışa açıklık, dış ticaret hacmi, yarattığı ekonomik büyüklük ve katma değer açısından ülkemiz ekonomisinin lokomotiflerinden bi-

ridir. Banka olarak, otomotiv sektörü dahilinde değerlendirilebilecek her bir üretim, ticaret ve hizmet aktivitesini ilişkili olduğu diğer otomotiv segmentleriyle ve kendi iç dinamikleri çerçevesinde ele almak ve bu ekonomik aktivitelerin her birinde bankamız hedefleri doğrultusunda en uygun şekilde konumlanmayı amaçlıyoruz.

Bu kapsamda, sektörün gelişmesindeki dört ana unsur olan iç pazar talep istikrarı, potansiyel ihracat pazarlarına yakınlık, nitelikli yan sanayi ve efektif tedarik zinciri göz önüne alındığında operasyonel kiralama faaliyetlerinin iç pazar talebine, kurumsal amaçlı araç talebini organize etmesi ve istikrar kazandırması bakımından değer kazandırdığı görülüyor.

Ayrıca, operasyonel kiralama, firmaların sabit yatırım gereksinimini azaltmanın yanı sıra faaliyet giderlerinde sağladığı verimlilik itibariyle de bu hizmetten yararlanan kurum ve kuruluşların faaliyetlerine kayda değer katkı sağlıyor. Hâlihazırda, ülkemizde kurumsal nitelikli araç parkında operasyonel kiralamaya konu edilmiş araç sayısının oldukça sınırlı olduğu dikkate alındığında bu alandaki penetrasyonun düşüklüğü ve ülkemizin büyüme potansiyeli, ticari hayatın canlılığı sektörün orta ve uzun vadede daha ne kadar yol kat edebileceğini gösteriyor.

Kısa süreli araç kiralama ise artan ekonomik aktivite ve mobilitenin yarattığı kısa süreli ulaşım aracı ihtiyacını karşılamaya dönük bir aktivite olup, burada da gerek turizm gerekse artan ekonomik ve ticari aktivite paralelinde kayda değer bir gelişim ve ilave büyüme potansiyeli görüyoruz.

2012 yılı itibariyle 7 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşan sektörün toplam kredi bakiyesi, BDDK tarafından yayımlanan aylık verilere göre, motorlu kara taşıtlarının kiralanması ve leasing sektörünün dâhil olduğu "kiralama" sektörü göz önüne alındığında, 2013 yılı Ekim ayı itibarıyla 3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Bu doğrultuda sektörün toplam reel sektör kredileri içinden aldığı

pay yüzde 0,4 düzeyindedir. Sektörün kullandığı krediler yıllar itibarıyla düzenli olarak artışını sürdürmektedir.

Türkiye operasyonel kiralama sektörü adetsel büyüklüğü 2009'da 105 bin iken, yüzde 76'lık büyümeyle 2013 yılının ilk 6 ayında 185.000 adede ulaşmıştır. 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 ikinci 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. 2013 yılı Eylül ayı itibariyle araç filosu kiralama sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimiz ile kredi çalışma düzeyimiz değerlendirildiğinde, Bankamız memzuç payı yüzde 20 seviyelerindedir.

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

Operasyonel Kiralama alanındaki finansman ihtiyacını aracın satın alımının ve kiralama süresi içindeki katlanılan gider ve maliyetlerin finansmanı olarak ikiye böldüğümüzde bu alandaki firmaların ana finansman ihtiyacı, aracın uygun maliyetle edinimi ve satın alım bedelinin kiralama süresine ve kiralamanın yarattığı nakit akım ve döviz cinsine uygun olarak finansmanıdır.

Kiralama dönemi içindeki finansman ihtiyacı ise büyük oranda ilgili firmanın esas fa-

aliyetini nasıl idare ettiğine sıkı sıkıya bağlıdır. Faaliyetlerini efektif ve verimli şekilde yürütebilen firmalar muhtelif kısa vadeli kredi enstrümanları ile esas faaliyet döngüleri içindeki kısa süreli nakit akış uyumsuzluklarını giderebilmektedir.

Bu noktada, operasyonel kiralama firmalarına daha çok araç edinimine yönelik olarak ileriye dönük, ortalama 3-4 yıllık araç alım-satım ve faaliyet projeksiyonları çerçevesinde ağırlıklı olarak 12-36 ay vadeli işletme kredilerinden oluşan ve kısa süreli nakit/gayrinakit ihtiyaçlarını da karşılamaya yönelik, finansman paketleri sunulmaktadır.

Halihazırda, sektörün önde gelen firmaları ile yıllardır süregelen karşılıklı işbirliği odaklı kredi ilişkimiz mevcut olup, bu alandaki faaliyetlerimizi artırmak arzusundayız.

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

Operasyonel kiralamanın doğası gereği, firmalar kiralama sözleşmelerini büyük oranda 12-36 ay süreyle yapmakla birlikte, kiraladıkları araçlara ilişkin kiralama gelirlerini sadece aylık bazda faturalandırabilmektedirler.

Bu noktada, firmalar, kiralamaya konu ettiği aracını maliyet bedeli üzerinden aktifine sabit kıymet olarak katarken, anılan aracın yaratacağı gelirin çok sınırlı bir bölümünü likit varlıklarına yansıtabilmekte, bunun sonucu olarak da, kiralama kuruluşlarının aktif yapılarına araç yatırımlarına ilişkin sabit kıymetler ve KDV alacakları hakim olmaktadır. Fonlama tarafında ise araç alımlarının sektör genelinde hemen tamamının, kiralama sözleşmelerinin vadesi paralelinde orta uzun vadeli krediyle (ağırlıklı yabancı para veya yabancı paraya endeksli krediler yaygındır) gerçekleştirilmesi nedeniyle banka kredileri hakimdir. Ayrıca, araç alımına yönelik bu krediler her ne kadar kiralama sözleşmesiyle vade uyumu gözetilerek kullanılsa da, izleyen 12 aylık periyoda tekabül eden kısımları itibariyle kısa vadeli borçlanma niteliğinde olmaktadır.

>> Operasyonel kiralama, firmaların sabit yatırım gereksinimini azaltmanın yanı sıra faaliyet giderlerinde sağladığı verimlilik itibariyle de bu hizmetten yararlanan kurum ve kuruluşların faaliyetlerine kayda değer katkı sağlıyor.

Bu çerçevede, operasyonel kiralama firmalarının bilançolarında, kira gelirlerini büyük oranda bilançoya yansıtamamanın yanısıra kısa vadeye düşen kredi taksitlerinden ötürü önemli bir işletme sermayesi açığı gözükmekte, ayrıca, aracın maliyet bedeli üzerinden ayrılan amortismanlar, portföydeki araç sayısı yıldan yıla artan firmalarda önemli ölçüde amortisman gideri de yarattığından, bilanço karlılığı da oldukça düşük gözükmektedir.

Bütün bu hususlar birlikte değerlendirildiğinde; firmanın yönetimi, sermaye ve ortaklık yapısı, mevcut portföy büyüklüğü/pazar payı, müşteri portföyü, amortisman gideri öncesi ve sonrası faaliyet karlılığı, ikinci el araç satışından düzenli gelir yaratma performansı, kiralama sözleşmeleri ile finansmanın vade ve döviz cinsi bakımından uyumu, yabancı para pozisyon açığına maruz kalınıp, kalınılmadığı, araç alımı dışında nakdi kredi kullanım tutar ve sıklığı genel olarak dikkat ettiğimiz konular olup, kredi değerlendirmelerimizi firma bilançolarındaki görünen tablonun dışında; fiili fon yaratma kapasitesine ve nakit akışını da esas alarak şekillendirmekteyiz.

Diğer yandan müşteri seçimindeki hatalara, tahsilat yönetimindeki zayıflığa, müşteri ile yapılan kiralama sözleşmelerinde ilave maliyet yaratan açık noktalara, mal/hizmet tedariği yapılan firmalarla yapılan anlaşmalardaki maliyete ve vade uyumsuzluğuna ve/veya kısa sürede portföy büyümesine odaklanılıp, karlılık-nakit akışı gözardı edilerek yapılan kiralama anlaşmalarına sahip firma ve bilançoların kredilendirilmesi de pek mümkün olmamaktadır.

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.

Fiat İş Birimi Direktörü
Okan BAŞ

Kiralama sektörünün farklılaşan ihtiyaçlarına cevap veriyoruz

>> Operasyonel kiralama firmalarının günün değişen piyasa koşullarıyla birlikte farklılaşan ihtiyaçlarına cevap verebilmek için özel çalışma metotları geliştiriyor, filo politikalarımızın merkezine yerleştiriyoruz.

Markanız ve 2014 yılı için planlarından bahseder misiniz?

Fiat, başarılı satış grafiği ve her yıl daha da güçlenen bayi ağıyla Türkiye otomotiv pazarının öncü markalarından biri olmayı sürdürüyor. Fiat markası olarak gerek ürün gamımızla, gerekse müşteri memnuniyetini ve mutluluğunu arttıracak hizmetlerimizle, 2014 yılında da müşterilerimiz için değer yaratmaya devam edeceğiz. Müşteri odaklı hizmet anlayışımız, markamızın otomotiv sektöründe ve uluslararası arenada rekabet gücümüzü artırarak, hedeflerimize ulaşma yolunda önemli adımlar atmamızı sağlayacak.

Fiat'ın gelecek stratejisinin temel taşlarından birini oluşturan 500 ailesi, 2014 ve sonrasında yeni modellerle genişlemeye devam edecek. 500 Ailesinin 7 kişiye kadar yolcu taşıyan en uzun versiyonu 500L Living'i 2014 yılının ilk yarısında Türkiye'de satışa sunmayı hedefliyoruz. Fiat 500 ailesi, önümüzdeki yıllarda başta kompakt SUV sınıfında yer alacak model 500X olmak üzere daha da büyüyecek ve Fiat markasının geleceğine ışık tutacak.

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

Operasyonel Kiralama firmalarını müşteriden ziyade çözüm ortaklarımız olarak görüyoruz. Zaman içerisinde, nihai müşterilerin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabilme konusunda birlikte çözüm arıyor ve başarılı sonuçlara ulaşıyoruz. Operasyonel kiralama firmalarının günün değişen piyasa koşullarıyla birlikte farklılaşan ihtiyaçlarına cevap verebilmek için özel çalışma metotları geliştiriyor, filo politikalarımızın merkezine yerleştiriyoruz.

Günlük Kiralama firmalarına yaklaşımınız ne şekildedir? Sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz? Günlük Kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?

Günlük Kiralama firmalarının bizim için önemi büyük. Her geçen gün büyüyen ve potansiyeli çok yüksek bir alan olduğuna inanıyoruz. Firmalarla işbirliğimiz, bizlere daha geniş müşteri kitlesine ulaşma konusunda önemli bir platform oluşturuyor. Özellikle, günlük kiralama sezonu başlamadan önce, tatil ve turizm bölgeleri için gerçekleştirdiğimiz özel kampanyalarla çok iyi sonuçlar alıyor, bu alandaki müşterilerimizin beklentilerini karşılamış oluyoruz.

Günlük Kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Günlük Kiralama platformu, hem kendi kullanıcılarınız hem de o ana kadar iletişim kurmadığınız yeni müşteri kitlesi ile buluşabileceğiniz özel bir alan. Bu platformda kullanılan araçların durumu ne kadar iyi olursa, müşteride bıraktığınız marka algısı da o kadar iyi olur diye düşünüyoruz. Günlük kiralama alanı, potansiyel müşterilere araçlarımızı test ettirmek, görüşlerini ve beklentilerini öğrenmek için çok özel fırsatlar sağlıyor.

Otomobillerin 2. el satış fiyatları operasyonel kiralama şirketleri için büyük önem taşıyor. Markanızın 2. el araç politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bu konuda bayilerimiz etkin rol oynuyor. Tofaş çatısı altında yer alan "Otoeksper" ikinci el yapımız aracılığıyla da değerlendiriyoruz.

Operasyonel Kiralama şirketleri için markaların sunduğu satış sonrası hizmetlerin kalitesi büyük önem taşıyor.

Satış sonrası hizmet, son derece önem verdiğimiz ve yakından takip ettiğimiz bir konu. Satış Sonrası Direktörlüğümüzde Operasyonel Kiralama şirketlerinden sorumlu güçlü bir yapılanmamız var. Düzenli olarak firmaları ziyaret ediyor ve buradaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz.

FleetCorp Türkiye Genel Müdürü
Dominique CARDINEAU

Müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına odaklandık

>> Müşterilerimizin bizlerden beklemiş oldukları ve kaynak ayırmış oldukları hizmet kalitesini yakaladığımız takdirde müşterilerimizden yalnızca bir beklentimiz bulunabilir, o da sadakat.

Şirketiniz ve sağladığı hizmetler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bugün itibarı ile, Fleetcorp, 89 kişiden oluşan profesyonel kadrosuyla Türkiye'de 14.500 araçlık bir filoyu yönetmektedir. Fleetcorp, aynı zamanda 20 ülkede 1 milyon araçlık bir filoyu yöneten Athlon Car Lease International'ın da uluslararası temsilcisi. Renault Filo Kiralama da filo yönetiminde Fleetcorp'un ERP sistemini ve operasyonel alt yapısını kullanmaktadır.

Müşterilerimize sunduğumuz 5 ürünümüz bulunuyor:

Klasik paket: Küçük araç filoları için önerdiğimiz bir paket

Analiz paket: Online raporlama sistemini içeren kapalı hesaplama sistemine dayanan bir hizmet paketi

Kazan Kazan paketi: Tamamen şeffaf müşteri ilişkileri anlayışına dayanan ve müşteri ile kontrat süresi boyunca yönettiğimiz tüm maliyet kalemlerini açık olarak paylaştığımız bir hizmet paketi

Filo Yönetimi: Müşterilerimizin sahip oldukları araç filolarının yönetiminin Fleetcorp tarafından yapıldığı bir hizmet paketi

Tüm bu ürün paketleri için, bakım, onarım, lastik değişimi, ikame araç, sigorta, yakıt yönetimi, ceza yönetimi, OGS yönetimi, kaza yönetimi ve raporlama seçeneklerini içeren ve müşteri ihtiyaçlarına, önceliklerine göre değişkenlik gösteren 4 servis seviyemiz ve seçeneğimiz bulunuyor: bronz, gümüş, altın ve VIP seçenekleri

Müşterilerimize mevcut araçlarını belirlemiş olduğumuz şartlarda mutabık kalarak satın alarak, onlara kiralamayı da önerebiliyoruz.

Müşterilerinizden beklentileriniz nedir? Operasyonel kiralamayı tercih eden firmaların başarılı bir filo yönetimi için nelere dikkat etmeleri gerekiyor?

Müşterilerimizden beklentilerimizden ziyade, bizim müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına odaklanmamız gerekiyor. Bizler müşterilerimizin dış kaynak desteği aldıkları hizmet şirketiyiz. Müşterilerimizin bizlerden beklemiş oldukları ve kaynak ayırmış oldukları hizmet kalitesini yakaladığımız takdirde müşterilerimizden yalnızca bir beklentimiz bulunabilir, o da sadakat. Kiralama yapmayı düşünen firmaların yalnızca kiralama fiyatı yerine kesinlikle toplam sahip olma bedeline odaklanmaları gerekiyor. Müşteriler genelde yalnızca kiralama fiyatını biliyorlar, gerçek maliyetlerini bilmiyorlar. Türkiye'de hala bir çok risk filo kiralama firmalarının üzerinde. Elbette temel faaliyet alanımız olarak, fiyatlamamızı belirleyen bakım, onarım, lastik, ikinci el gibi bazı riskleri azaltmamız gerekiyor. Kullanıcı kaynaklı hatalar, kilometre aşımı gibi riskler ne olacak? Tüm bu riskleri kiralama şirketlerinin öngörmesi ve karşılaması imkansız. Tüm bu riskler kiralama şirketi tarafından karşılanıyorsa ve çoğu zaman düşük maliyetlerle yapılıyorsa, sürdürülebilirliği sorgulanmalı. Çünkü müşteri de risklerle karşı karşıya demektir. Sektörümüzde müşterilerimiz ile uzun bir iş birlikteliğine imza atıyoruz. Her iki taraf için de daha sağlıklı ve başarılı bir filo yönetimi sağlayabilmek adına klasik bir müşteri tedarikçi ilişkisinden ziyade müşterilerimiz ile tüm maliyet ve kazançları tamamen şeffaf bir şekilde paylaştığımız bir ilişki yaratmamız gerekiyor.

Ne tür şirketler, araç filoları için operasyonel kiralamayı tercih ediyor? Bu kararın arkasındaki sebep ne olabilir?

Belirli bir sektör ya da kategori belirtemeyiz. Eğer bir şirketin araçları varsa, sayısı kaç olursa olsun sermayesini ana iş koluna yatırmanın mı yoksa satın aldığı ilk günden itibaren değerini kaybetmeye başlayan bir yatırıma mı yönlendirmenin daha uygun olacağını sorgulaması gerekiyor. Şirketler, kendi iş alanlarını ve ihtiyaçlarını da dikkate alarak, toplam sahip olma maliyetine göre kendileri için en uygun olan aracı seçebilirler mi? Bakım faturalarının maliyetlerini kontrol altında tutabilirler mi? Filo kiralama şirketlerinin yarattıkları hacim büyüklüğünden dolayı yönetimi daha başarılı olacaktır.

>> Sağlıklı ve başarılı bir filo yönetimi sağlayabilmek adına klasik bir müşteri tedarikçi ilişkisinden ziyade müşterilerimiz ile tüm maliyet ve kazançları tamamen şeffaf bir şekilde paylaştığımız bir ilişki yaratmamız gerekiyor.

Müşterilerin operasyonel filo kiralama tedarikçi seçiminde nelere dikkat etmeleri gerekiyor?

Yalnızca kiralama fiyatı yerine maliyetlerine, şirket ile ilgili aldıkları kullanıcı görüşlerine, raporlama kabiliyetine, toplam sahip olma maliyetini kontrol edebilmelerine, yarattığı hacim büyüklüğüne, sürdürülebilir bir iş birliğine ve en önemlisi de şeffaflığa dikkat etmelidirler.

Filo yönetimi hakkında ne düşünüyorsunuz? Fleetcorp bu şekilde bir hizmet sunuyor mu?

Evet bu şekilde bir hizmet sunuyoruz. Bir şirket yalnızca kendi maliyetlerini ve kullandığını kadarını ödeyebilmek için operasyonel kiralamayı tercih ediyor. Bu da operasyonel kiralamayı finansal kiralama ile karşılaştırdığımızda daha iyi bir seçenek olarak ön plana çıkarıyor. Ancak eğer bir şirket, nakit akışı açısından da oldukça zenginse, elbette kendi araçlarını finanse ederek, geri kalan maliyetlerini dış kaynaklı olarak yönetebilir.

Operasyonel kiralama sektöründeki teknolojik yenilikler hakkında ne düşünüyorsunuz? Önümüzdeki yıllarda kiralayan firmalara nasıl yenilikler önerilebilir?

Teknolojik yeniliklerden bahsetmeden önce atılması gereken temel adımların tam olarak yapıldığından emin olmamız gerekiyor. Tekerleği yeniden icat etmemize gerek yok.

İzlememiz gereken yol şu şekilde: 1/kapsamlı ve sürdürülebilir operasyonel kiralama modeli oluşturmalıyız. 2/toplam sahip olma maliyetlerini kontrol etmeliyiz. 3/mobility management sağlayabilmemiz gerekiyor.

Avrupa ve Türkiye'deki operasyonel kiralama pazarını karşılaştırabilir misiniz? İki sektör arasındaki benzerlikler nelerdir?

Avrupa'da filo, toplam sahip olma, mobility management arasında geçiş yaşarken, bugün Türkiye'de hala yapılması gereken bazı temel adımlar üzerinde konuşuyoruz. Sektörümüzdeki bir çok oyuncu çok uygun fiyatlarla araç çözüm paketi sunabiliyorlar. Hala sınırsız kilometre ile hizmet veren firmalar var. Peki hangi şirket esnek kilometre seçeneği sunabiliyor? Yalnızca bir kaç firma bugün bunu uygulayabiliyor. Müşteriler, gerçek maliyetlerinin farkındalar mı gerçekten? Filo kiralama şirketleri bu maliyetleri nasıl düşürebileceklerine dair müşterilerine bilgi veriyorlar mı? Kiralama şirketleri kontrol altında tutamadıkları riskleri neden üstleniyorlar? Sigorta bu konuda verebileceğimiz iyi bir örnek. Hasar primi her yıl belirgin bir şekilde değişen ve sigorta priminin de hasar primi ile orantılı olarak değiştiği bir sistemde bir aracı 3-4 yıllığına aynı fiyatla nasıl sigortalayabilirsiniz? Sigortayı siz yaparsanız da değişen bir şey olmayacak çünkü tüm maliyet kalemlerini sizin karşılamanız gerekecek. Bu durumda müşteriler araçları yetkili olmayan servislerde bakım gördüğünde ya da orjinal parça değişimi yapılmadığında şaşırmamalıdırlar. Avrupa'da araçlara her yıl hasar prim oranlarına göre yeniden sigorta yapılıyor çünkü sonradan farklı sürpriz maliyetlerle karşılaşmak istemiyorlar. Aynı zamanda şirketler, kiralama şirketleri ile ortak bir çalışma göstererek kazaların azaltılması ve kullanıcı davranışlarının iyileştirilmesi konularında maliyet düşürme projeleri yürütüyorlar. Türkiye'nin henüz gelişmekte ve öğrenmekte olan bir pazar olduğunu vurgulayacak bir çok örnek sunmak mümkün ve bu örnekler kendisini daha çok hizmet-maliyet-temelinde göstermektedir.

>> Kiralama yapmayı düşünen firmaların yalnızca kiralama fiyatı yerine kesinlikle toplam sahip olma bedeline odaklanmaları gerekiyor

Otomobil üreticilerinden, distribütörlerden, bayilerden, banka ve devlet kurumlarından beklentileriniz nelerdir?

Otomobil üreticileri ve distribütörleri, tüm dünyada olduğu gibi aynı politikaları uygulamalılar. Aralarındaki iş ortaklığını arttırmak amacıyla yıllık kapsamlı bir anlaşma olmalı. Bu anlaşma yalnızca kiralama şirketlerinin satın aldığı araç sayısına bağlı olmamakla birlike bakım, onarım ve bayilerle olan ilişkileri de kapsamalı. Bakım ve onarımda o markanın distribütör ağını kullanan firmalar ile kullanmayan firmalara sağlanan indirim oranları arasında bir farklılık olması gerekiyor. Ayrıca kısa dönem ve uzun dönem arasında da bir ayrıma gidilerek satın alınan bir aracın bir kullanıcıdan başka bir kullanıcıya satılması durumunda oluşabilecek olumsuzluklardan kaçınılmalı. Araçların sıfır kilometre olarak bir kaç ay sonra başka bir kullanıcıya satılabileceği riskini kabul ederek, aracın son kullanıcısının kim olacağını bilmeden kiralama şirketlerine nasıl toplu olarak satış işlemi gerçekleştirebilirler? Bu uygulamalar ikinci el pazarı için büyük riskler oluşturuyor ve sonunda da marka imajını zedeleyebiliyor.

Bu uygulamalar dolaylı olarak bankalar ve devlet kurumları ile yapmış olduğunuz ilişkileri de etkiliyor. Bir araç satıcısı gibi davranırsanız bu işi finanse edebilmek için bankaların size araç kredileri önermelerine şaşırmamanız gerekir. Bu yüzden gerçek iş modelimizi yeniden açıklamamız gerekiyor. Bizler bankacılık dışı finansal faaliyet gösteren kurumlarız. Bizler gerçekten bir finansman sağlayıcısı, bir risk yöneticisi, dış kaynak yönetimi, mobilite hizmeti sağlayan firmalarız. ●

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

KIŞ LASTİĞİ

>> Kış lastikleri yaz lastiklerden hem karışım hem de yapısal olarak farklı tasarlanmış lastiklerdir. Kış aylarında kullanılan yaz lastiklerinin performansı kış şartlarında yeterli olmaz. Bilinenin aksine kış lastikleri yalnızca karlı ve buzlu yollar için değildir. Özellikle Kasım – Nisan ayları arasında değişken soğuk hava ve yol koşullarında kontrollü ve güvenli sürüş sağlar.

- Kış lastikleri karlı, erimiş karlı ve çamurlu yüzeylerde yaz lastiklerine göre çekiş gücünde yüzde 25'e varan avantaj sunar.
- Yaz lastikleri sıcaklık +7 derecenin altına düşünce ıslak ve soğuk yolda yeterli kavrama sağlamaz. Kış lastikleri ise yapılarındaki doğal kauçuk sayesinde düşük ısılarda bile yumuşaklığını ve tutunma özelliğini korur. Özel deseni ile ilave çekiş sağlar.
- Araçta sadece 2 lastiğin kış lastiği olması ani frenleme, viraj alma gibi manevralar sırasında aracın kontrolünü zorlaştırır. Bu nedenle kış lastiklerinin 4'lü set olarak kullanılması gerekir.
- Kullanılmayan lastiklerin kuru, serin, güneş ışığı almayan ortamlarda güvenli bir şekilde saklanması gerekir.
- Kış lastikleri daha fazla doğal kauçuk içeren özel geliştirilmiş bileşiklerle üretilir, böylece hava soğuduğunda sertleşmezler ve yol üzerinde daha yüksek tutuş ve güvenlik sağlarlar.
- Kış lastiği şehiriçi ve şehirlerarası yollarda karlı havada kesinlikle yeterlidir. Çok dik buzlu dağ yolları dışında zincire ihtiyaç duyulmaz.

• Kış lastikleri sadece karlı ve buzlu zeminde değil, yağmurlu, çamurlu ve kaygan zeminlerde de yaz lastiklerine göre avantajlıdır. Kış lastikleri, aynı diş yapısına sahip aynı markanın olmalı ve her dört tekere birden takılmalıdır. Aksi takdirde tekerler arasında farklı tutuş güçleri meydana geleceğinden, aracın savrulma riski artmaktadır.

Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü

Egemen ATIŞ

Emniyetli bir sürüş için kış lastiği

Kış lastikleri, kasım ayından başlayarak nisan ayına kadar sürekli değişen hava ve yol koşullarında emniyetli bir sürüş için büyük önem taşıyor. Kış aylarında oluşan özellikle karlı ve buzlu yollarda özel karışımı sayesinde yumuşaklığını ve tutunma özelliğini koruyan kış lastiklerinin, havanın 7 derecenin altına düştüğü her an kullanılması gerekiyor.

Kış koşullarında emniyetle seyahat etme imkânı sunan kış lastiği alışkanlığının kazandırılmasıyla, özellikle İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlerde her yıl kış koşulları sebebiyle yaşanan trafik kazalarının, can ve mal kayıplarının azalacağına da dikkat çekiliyor.

Farklı segmentlerde olduğu gibi kış lastiğinde de lider olduklarını belirten Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü Egemen ATIŞ, "Brisa'nın bu başarısının ardında ise iki temel faktör bulunuyor: Biri topluma karşı sorumluluğumuzla kış lastikleri segmentini yakından takip etmemiz ve müşteri ihtiyaçlarını tespit ederek doğru ürünü kullanmaları konusunda yaptığımız çalışma ve yatırımlar. Diğeri ise araç sahiplerine en performanslı kış lastiklerini en yaygın bayi ağı-yı ve lastik.com.tr ile en çeşitli hizmetlerle ve uygun koşullarla sunuyor olmamız. Kış lastiklerini zorlu koşullar için müşteri beklentileri, iklim ve coğrafi koşulları gözeterek uygun olarak geliştiriyor, test ediyor, iyileştirmeler yapıyor ve en mükemmel per-

formansın izini sürüyoruz. Ürün geliştirme aşamasındaki en temel hedefimiz ise emniyetli, sağlam, konforlu ve çevreci bir sürüş deneyimi sağlamak oluşturuyor. Araç sahipleri kış lastiğini sadece kar ile özdeşleştirip, kar yağdığında araçlarını kullanmayacaklarını planlayıp, bu yüzden de kış lastiğine ihtiyaçları olmadığına inanıyorlar. Oysa ki, kış aylarında çok değişken hava ve yol koşuluyla karşılaşıyoruz. Evden çıkarken, kuru, soğuk ancak bulutlu olan bir gün, öğlen yoğun yağmura dönüşebiliyor. Zeminde ise erimiş çamur olabiliyor. Hatta akşam eve dönerken karla karışık yağmurla veya karla karşılaşabiliyoruz. Lastiklerin bütün bu değişken hava ve yol koşullarıyla mücadele edebilecek bir yapıda olması gerekiyor. Bridgestone ve Lassa markalarımızla sunduğumuz ürünlerimizi işte bu yapıya uygun olacak şekilde geliştiriyoruz" dedi.

Emniyetli bir sürüş için kış lastiği

Kış lastikleri yaz lastiklerinden farklı olarak, hava sıcaklığının 7 derecenin altına düştüğü kış koşullarında yumuşaklığını ve tutunma özelliğini koruduğu gibi özel deseni sayesinde de karlı zeminde ilave çekiş sağlıyor. Kış lastiklerinin içeriğindeki yüksek silika oranı ise ıslak zeminde yol tutuşu kuvvetlendirerek emniyeti artırıyor. Bütün bu teknik özelliklerin sonucu olarak, yaz lastikleriyle 50km/s hızla giden bir aracın fren mesafesi 44metre iken, kış lastikleriyle bu mesafe 36metreye kadar düşüyor. Bu kısalan 8 metrelik fren mesafesi de yaklaşık iki binek araç boyuna denk geliyor. Bu nedenle sürücülere kış mevsiminde kayan araç manzaralarını azaltmak ve sürüş emniyetini artırmaları için Ekim ayında lastik diş derinliklerini kontrol ettirmeleri ve uygun coğrafyalarda kış lastiği kullanmaları öneriliyor.

Egemen Atış, "Hava sıcaklığının 7 derecenin altına düşmesi durumunda sürücülerin 4 lastiklerini de kış lastiğiyle değiştirmeleri sürüş emniyetleri için büyük bir önem taşıyor. Kış lastikleri 7 derecenin altındaki bütün kış koşullarında emniyetli sürüş sağlamak üzere dizayn edilmiştir. Brisa olarak araç sahiplerine, kış koşullarının hayatlarına engel olmaması yönünde bir tercih yapmalarını tavsiye ediyoruz. Hava koşullarına bağlı olarak evde kalmak yerine, doğru lastik seçimiyle günlük hayatlarına devam edebilirler" dedi.

Brisa kış lastiği yönetmeliğini destekliyor

Brisa olarak, 2012 yılında hayata geçen ve 1 Aralık-1 Nisan tarihleri arasında yolcu ve yük taşıyan araçlarda kış lastiği kullanımını zorunlu kılan yönetmeliği araç kullanıcılarının trafikte sürüş emniyeti bilincinin artırılması adına çok önemli gördüklerini belirten Atış, "Bu genelgenin kış aylarında %20 artış gösteren trafik kazalarının azaltılmasında büyük rol oynayacağı görüşündeyiz. Bu sebeple, kış lastiği kullanma bilinci oluşturmanın Brisa başta olmak üzere bütün üreticilerin sosyal sorumluluğu olduğuna inanıyor ve hazırlanan genelgeye tam destek veriyoruz. Üyesi olduğumuz Lastik Alt Komitesi'nde (LAK) sürecin en iyi şekilde işleyebilmesi için gerekli katkıyı sağlıyor, hala birçok sürücü tarafından önemi tam olarak anlaşılmayan kış lastiği kullanımının tüm araç segmentlerine yaygınlaştırılması gerektiğine inanıyoruz. Bu kapsamda da, LAK'a üye lastik üreticileri olarak, ihtiyacı karşılayabilmek ve kış aylarında araç sürücülerini mağdur etmemek adına emniyetli sürüş için altyapı çalışmalarımızı ara vermeden sürdürüyoruz" dedi.

Kış lastikleri pazarına ilişkin görüşlerini de paylaşan ATIŞ, "Yönetmeliğinin çıkmasıyla beraber, zorunluluk getirilmeyen segmentlerde de kış lastiğinin kullanımı konusunda farkındalık arttı ve Türkiye'de %15-18 aralığında olan kış lastiği penetrasyonu, 2012 yılında yönetmeliğin hayata geçmesiyle beraber %30'ların üzerine çıktı. Bu gelişim bize, kışın emniyetli sürüş için kış lastiği kullanılması konusunda sürücülerin hassasiyetinin artıyor olduğunu da gösteriyor" dedi.

Soğukta siz bize gelmeyin, biz size geliyoruz

Ekim 2011 itibarıyla Türk lastik sektöründe bir ilke daha imza atarak www.lastik.com.tr internet sitesinden adreste lastik değişimi ve lastik bakımı hizmetine başladık. Bu hizmet bir yandan müşteri memnuniyeti bakımından değer yaratırken bir yandan da bayilerimize farklı bir satış kanalı yaratmış oldu.

www.lastik.com.tr üzerinden sunduğumuz hizmetten faydalanan müşterilerimiz; gün, saat ve lokasyon belirterek istedikleri lastikleri alabilmek ve hizmet aldıkları noktada ödeme yapma özgürlüğüne sahip oluyor. www.lastik.com.tr internet sitesi üzerinden, tüketicilere satın aldıkları lastiği değiştirebilme ya da dilediği adres ve tarihte lastiklerinin bakımını yaptırma olanağı da sağlanıyor. Araçlarının lastik ebadını bilmeyen kullanıcılar ise, araç marka ve modeli bilgilerini vererek 0212 444 65 00 numaralı çağrı merkezinden bilgilendirme alabiliyor. Brisa olarak, geliştirdiğimiz www.lastik.com.tr adresi üzerinden lastik satın alımı ve rotasyon, hava basıncı, lastik kontrolü, diş derinliği ölçümü, balans gibi lastik bakım hizmetlerine ek olarak yaz ve kış lastiği değişim dönemlerinde lastik saklama hizmetleri de veriyoruz.

Lastik Oteli ile yaz lastikleriniz güvenli ellerde

Brisa'nın lastik kullanma deneyimini mükemmelleştirmek üzere hayata geçirdiği Lastik Oteli ile araç sahipleri kullanmadıkları lastiklerini en ideal şartlarda sigortalı olarak saklama şansına kavuşuyor. Lastik değişim dönemi geldiğinde Brisa'nın uzman ve eğitimli servis personeli tarafından bu işlem gerçekleştiriliyor. Lastik Oteli; yaz ve kış koşullarına uygun lastik kullanımının gerekliliğine inanan ve bunu yaygınlaştırmayı misyon edinmiş bir kurum olarak, araç sahiplerine lastik saklama konusunda destek vermek ve hayatlarını kolaylaştırmak amacıyla geliştirdiğimiz bir uygulama.

Söz konusu uygulama sayesinde yazlık ve kışlık lastiklerin kullanılmadıkları dönemlerde uygun koşullarda, sigortalı olarak saklanmasını sağlıyoruz. Böylece müşterilerimize lastiklerini depolama çözümü sunarken, aynı zamanda onları en ideal şartlarda (kuru, serin, güneş ışığı almayan asit ve yağ benzeri kimyasallardan uzak) muhafaza ederek ömürleri boyunca aynı şekilde performans göstermelerini sağlıyoruz. Lastiklerin değişimi de zamanı geldiğinde uzman ve eğitimli teknisyenlerimiz tarafından gerçekleştiriliyor.

>> Operasyonel araç kiralama şirketlerinin müşterileri öncelikle kış lastiğini doğrudan deneyimleme fırsatı yakalıyor. Bu da kullanıcıların yakın çevreleri ile bu deneyimi paylaşarak, bir anlamda gönüllü sözcü olmalarını sağlıyor.

Continental Türkiye Binek Lastikleri Satış Müdürü
Mehmet AKAY

Mevsiminde doğru lastik kullanmak gerekiyor

Kış lastiği kullanımının faydaları ve önemi ile kullanımının ülkemizdeki yaygınlığı

Continental lastikleri olarak, en önemli sorumluluklarımızdan biri kış lastiği kullanım bilincini Türkiye'de yaygınlaştırmak. Halk arasında "kar lastiği" diye bilinen lastik aslında "kış lastiği"dir. Bu ifade, kış lastiğinin sadece kar yağdığı zaman kullanılması gerektiğine dair yanlış algıyı perçinliyor. "Henüz kar yağmadan, kış lastiği taktırmayayım" şeklinde düşüncelerin hakim olduğu ülkemizde; hava sıcaklığının 7 derecenin altına düşmesi ile kış lastiklerinin takılması gerektiğine yönelik bilinç çok düşük. Continental olarak güvenli sürüş teknoloji ve tekniklerini en ön planda tuttuğumuz için, ülkemizde bu tür yaygınlaşmış ve kemikleşmiş algıları yıkmayı sorumluluk olarak görüyor; her fırsatı değerlendirip, hatta yeni fırsatlar yaratarak bu konu hakkında toplumumuzda duyarlılık yaratmaya çalışıyoruz.

Kış lastiğinin mevsiminde kullanılması bir trafik güvenliğidir ve trafikteki her aracın bu uygulama kapsamına girmesi gerektiğine inanıyoruz. Trafikte sürüş güvenliğini riske atan tek unsurun ticari araçlar olarak görülmesi büyük bir hatadır. Kış koşullarının hakim olduğu yollarda kış lastiği kullanmayan ticari veya özel herhangi bir aracın trafikte olması toplam trafik güvenliği kavramı ile ters düşer.

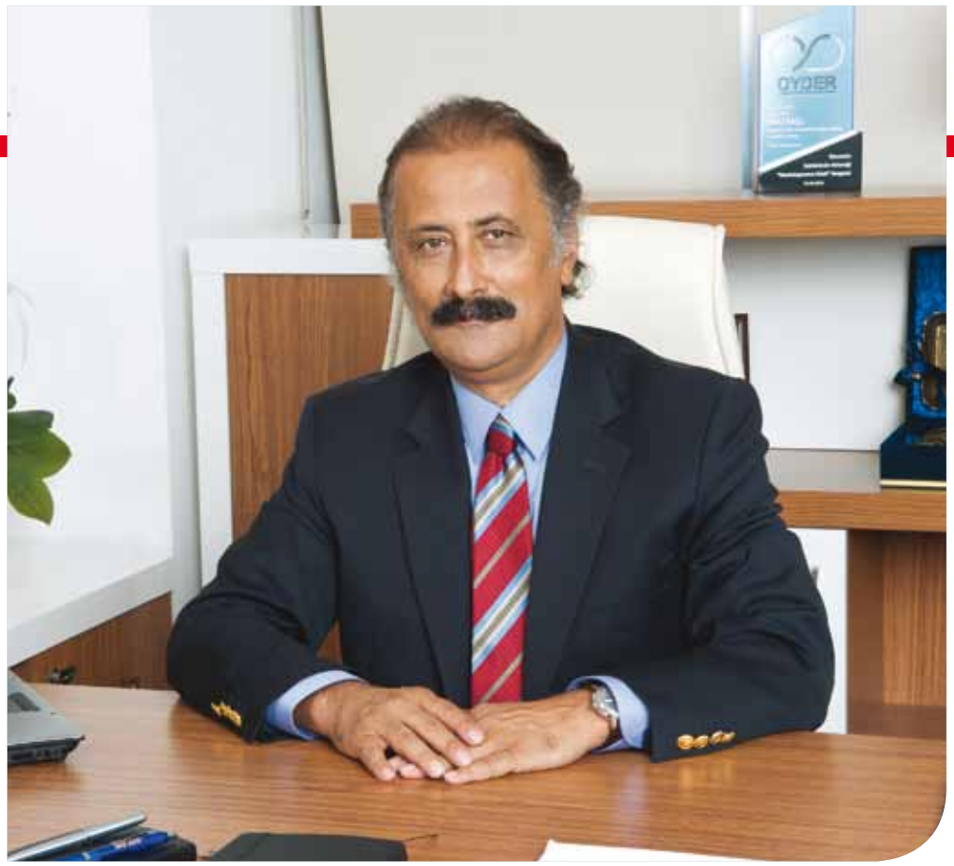
Dolayısıyla, bu uygulama trafik içerisinde yer alan tüm araçlar için hem önemli hem de gereklidir. Mevsiminde doğru lastik kullanmak, ilk başta güvenlik anlamında, ikinci aşamada ise ekonomik anlamda en akılcı çözümlerden biridir.

Yeni alınan bir aracın lastiği ortalama 4 yıl kullanılır. Ortalama lastik değiştirme süresi ise 2,5 – 3 yılda birdir. Bu ortalamalar göz önünde bulundurulduğunda kullanıcıların araçlarını satın aldıkları dönemi takip eden kış sezonunda kış lastiği edinmeleri, mevsimine göre kullanmak üzere iki takım lastik sahibi olmaları anlamına gelir. Mevsiminde doğru lastiği kullanmak, ilk başta güvenlik anlamında, ikinci aşamada ise ekonomik anlamda en akılcı çözümdür.

Operasyonel kiralama şirketlerinin kış lastiği kullanımının yaygınlaştırılmasına katkısı

Operasyonel araç kiralama şirketlerinin müşterileri öncelikle kış lastiğini doğrudan deneyimleme fırsatı yakalıyor. Bu da kullanıcıların yakın çevreleri ile bu deneyimi paylaşarak, bir anlamda gönüllü sözcü olmalarını sağlıyor.

Kiralama şirketleri dâhilindeki araçlarda kullanılan kış lastiği ne kadar çok olursa, trafiğe çıkan kış lastiği takılı araç sayısı da artış gösterecek. Bunu gören sürücülerde de kış lastiği algısı kendiliğinden oturmaya başlayacaktır.



İncitaş Genel Müdürü
Serdar DEMİRDAĞ

Müşterilere kış lastiği ospiyonu sunulması bilincin artamasını sağlar

Kış lastiği kullanımının faydaları ve önemi

Özellikle Orta ve Kuzey Avrupa ülkelerinde lastik kullanımında yaz-kış ayrımı geçerli. Biz toplum olarak sektörde yasal zorunlulukların da getirilmesiyle yeni yaz-kış lastiği arasındaki farklar ve kazandırdıkları konusunda bilinçleniyoruz.

Ortam sıcaklığının +7C altına düşmesi durumunda normal lastiklerin tabanları yolu kavrama /tutma özelliklerini kaybetmeye başlar ve araç kayma ve savrulma yaşayabilir. İşte bu nedenle özel olarak hazırlanmış, çok soğuk ortam koşullarında bile hala esnekliğini koruyabilen taban malzemesi kullanılan kış lastikleri güvenli seyir sağlar.

Özellikle kış lastiklerinin kullanımının yaygınlaşması trafik emniyeti açısından son derece gerekli. Artan araç trafiğine bağlı olarak trafikte seyir sürekliliği sağlamak zorunludur. Bu nedenle herhangi bir aracın, kış koşullarında lastiklerinden kaynaklanan sorunlardan dolayı yolda kalması diğer araçların da durmasına ve kimi zaman trafiğin felç olma noktasına gelmesine neden oluyor. Bu ve benzer sorunların çıkan yasaların teşviki ile daha da azalacağını düşünüyoruz.

Kış lastiği kullanımının ülkemizde yaygınlığı, ve operasyonel kiralama şirketlerinin kış lastiği kullanımının yaygınlaşmasına katkısı

Ülkemizde kış lastiğine ilişkin yanlış bir algı var. Yalnızca kar yağdığında değil kışın soğuk, yağmurlu, çamurlu yol şartlarında da kış lastiği büyük bir öneme sahip. Türkiye'de geçen yıl çıkan yasa ile 3,5 ton ve üzeri yük veya yolcu taşıyan araçlara kış lastiği kullanımı zorunluluğu getirildi, lastiklerin sadece çekiş dingili veya dingillerinde kullanımı zorunlu kılındı. Bu yasa araç kullanıcılarının konuya ilişkin duyarlılığını artırdı. Bu uygulamaya en yakın sürede araç yoğunluğunun en fazla olduğu binek ve hafif ticari araç grubu da dahil edilmelidir.

Rent a Car sektörünün hızla büyümesi, bünyesinde bulundurduğu araç sayısının gittikçe artmasını bilinçli lastik kullanımı için olumlu bir adım olarak görüyorum.

Müşterilere "kış lastiği" opsiyonunun sunulması ile tüketici tarafındaki bilincin artması sağlanacaktır. Ülkemiz çok geniş bir coğrafya olup hizmet alınan araçların kullanım sahası da çok geniştir.Bu bağlamda seyir güvenliğini tehlikeye düşürebilecek mevsim koşullarında yaşanan olumsuzlukların yenilebilmesi için kış lastiği kullanımının kiralanan araçlarda da zorunlu olmasını gerekli görüyorum. Operasyonel kiralama şirketlerinin özellikle şirket araçlarında, filo araçlarında hep doğru lastik kullanma bilinci vardı. Yasaların yürürlüğe girmesi ile de bu bilincin daha da arttığını düşünüyorum. Akü, jant ve lastik pazarında satış ve pazarlama faaliyetleri yürüten Türkiye'nin en köklü firmalarından İncitaş'ın pazara sunduğu Kenda markalı kış lastikleri araç kullanıcılarının bu yıl da tercihi olacak. Kenda KR19 Polar Trax kış lastiği V tipi diş derinliği ve ikiz blok yapısı ile yağmurlu havalarda sorunsuz bir sürüş sağlarken, zig zag kanal yapısı ile karlı, buzlu ve ıslak zeminlerde üst düzey tutunma performansı sunuyor.

Kenda KR27 ICETEC ise fren mesafesini kısaltan taban izi ve omuz blok yapısıyla güvenli bir yol deneyimi yaşatırken, bu özelliklere ek olarak yönlü desen tasarımıyla da yollarda araç kullanıcılarının tam istediği gibi kavrayış özelliği gösteriyor.

Türk Pirelli Ticaret Direktörü

Aşkın BEDÜK

Kış lastiği hayat kurtarıcı rol üstleniyor

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'e 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 standardımızla 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 operasyonel 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.

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.

>> Tüketicilerimizin kış lastiklerini ek bir maliyet olarak görmemesi gerektiğinin altını çizmek isteriz.

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.

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 kulanıcıları 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.

Yokohama Satış Müdürü **Birol AKAN**

Doğru araca doğru lastiğin takılması önemli bir konu

Kış lastikleri sadece karda değil yağmur, çamur ve hatta buz gibi tüm kaygan zeminlerde yazlık lastiğe göre yüzde 40 ila yüzde 50 oranında daha iyi yol tutuş ve frenleme sağlıyor. Karlı zeminlerde daha iyi performans elde edebilmek için, lastik basıncını bir miktar artırmak gerekir. Bu lastik olukları arasındaki mesafeyi açar. Ayrıca yere temas eden taban kısmının dar olmasını tavsiye ediyoruz. Orijinalden geniş tabana dönüldüğünde, lastik izi genişleyeceği ve birim alana düşen ağırlık azalacağı için kızaklama riski artar. Emniyet açısından savrulmaları önlemek için 4 lastiğin birden değiştirilmesini öneriyoruz. Aynı zamanda kış lastiği özelliğini kaybetmiş lastikler de asla kullanılmamalıdır. Lastiğin tabanındaki zigzag şeklinde kılcal kanallar yolu vakumlayarak tutunmayı artırarak güvenli sürüş sunuyor. Yokohama'nın kış lastikleri ürün yelpazesinde yer alan W.drive ailesine ait kompakt araçlar için üretilen V903, hafif ticari araçlar için üretilen WY01 ile SUV modellere özel üretilen GO71 model lastikler zorlu yol koşullarında üstün performans ve güvenli sürüş sunuyor.

Kış koşullarında kullanılan modellerimiz şöyle;

Kış koşullarına güvenli sürüş sunan W.drive serisi W.drive ailesinde küçük sınıf araçlar için güçlü çekiş sunan V903, nakliye, yük aracı ve kamyonetler için ise yeni WY01 ürünleri bulunuyor. Tüm kış koşullarında yüksek performans isteyen müşteriler için üretilen W.drive serisi ürünleri karlı ve ıslak zeminlerde üstün drenaj performansı ile yüksek hızlarda güvenli sürüş hissi sunuyor. Düşük yuvarlanma direncine sahip yakıt tasarrufu sunan ürünler yanak kesikleri ve çizilmelere karşı da yüksek direnç gösteriyor.

Kış Lastiği seçiminde önemli olan koşullar

Sıcaklığın +7°C'nin altına düştüğü hava şartlarında kış lastiklerinin kullanılmasını ve 4 lastiğin de birden değiştirilmesini tavsiye ediyoruz. Bir diğer önemli nokta ise; doğru araca doğru lastiğin takılması konusu. Araca göre uygun lastik takılmazsa kaza riski oluşur. Can ve mal güvenliğini tehdit eder. Ayrıca doğru lastiğin takılmadığı durumlarda lastik ömrü de kısalarak erken yıpranmalara neden olur.

Yokohama lastikleri karlı, buzlu ve ıslak yollardan kuru, çok soğuk yollara kadar zorlu sürüş koşulları için maksimum yol güvenliği sunuyor. Özel teknoloji ile üretilmiş kış lastikleri, araçlara her koşulda ihtiyaç duydukları performansı sunuyor.

Kış lastiği kullanımının ülkemizde yaygınlığı

Son zamanlarda Türkiye'de kış lastiği kullanımı konusunda bilinçlenme artmakla birlikte hala Avrupa'nın gerisinde bulunuyor. Avrupa'daki genel alışkanlığın aksine, Türkiye'deki araç sahipleri kış lastiği ihtiyacını sadece kar yağdığı gün hissediyor. Yağmur, kar, buz gibi kaygan zeminlerde sürtünme katsayısı normale göre daha az olduğu için otomobilin zemine tek temas noktası olan lastiklerin önemi artıyor.

Avrupa'da lastik değişimini kanunlar ile belirlemiş ülkemizde de yasal zorunluluk haline geldi. Ancak sadece devlet eli ile bir şeyler yapmanın yeterli olmadığını düşünüyorum. Ülkelerin eğitim seviyeleri de bu konuda önemli bir etken haline geliyor. Bu anlamda lastik değişimi ve kış lastiği kullanımı konusunda sürücülerin bilinçlenmesi gerekiyor.

Operasyonel kiralama şirketlerinin kış lastiği kullanımının yaygınlaşmasına katkısı

Türkiye de kış lastiklerinin kullanım alışkanlığının 2011 yılına kadar, toplam lastik değişim pazarının %15'ydi. Ancak 2012 den bugüne geldiğimizde bu bilincin çok arttığını gözlemledik. Bu oranın 2013 yılında %30 çıktığını, 2014 yılında ise %40 a çıkacağını tahmin ediyoruz.

Kış lastiği kullanım alışkanlığının hızla artması çıkan kanunlarla beraber, operasyonel kiralama şirketlerinin de bu uygulamaya ciddi katkı sağladığını söyleyebiliriz. Operasyonel kiralama şirketlerinde sadece kayıtlı bulunan 150.000 araç olduğunu ve bu rakamın 2014 te 200.000 araç sayısına ulaşılacağı tahmin edilmektedir. Bu da yaklaşık 800.000 Adet kış lastiği demektir. Artı bu kullanıcıların, kendi şahıslarına ait araçları olduğunu düşünürseniz, 1.000.000 Adetin üzerindeki bir pazardan söz ediyoruz ki, %10'luk çok ciddi bir rakam demektir. Bu da kış lastiğinin yaygınlaşmasına çok ciddi katkı sağlamaktadır.

Biz de Yokohama olarak, bu satış kanallarınında bulunan büyük pay sahibi firmalarla önemli denecek satış adetlerine ulaşıyoruz.

Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı
İnan EKİCİ

Araç kiralamayı kolaylaştıran seyahat konseptleri oluşturuyoruz

>> 2013 yılında yüzde 11 büyüme ile yıllık ortalama 19.000 adede ulaşacağı öngörülen kısa süreli araç kiralama pazarında, ortalama 4.700 adetlik araç parkımız ile global araç kiralama markaları içerisinde pazar payımızı yüzde 38'e çıkattık.

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

1974 yılından bu yana Koç Holding bünyesinde, uzun dönem operasyonel kiralama ve kısa dönem günlük araç kiralama sektöründe faaliyetlerimizi, Otokoç Otomotiv çatısı altında sürdürmekteyiz. Tam 40 yıldır Türkiye'de araç kiralama sektörünün öncü ve lider kiralama şirketi olarak tüm faaliyetlerimizi uluslararası standartlarda kurumsal yönetim ve müşteri odaklı yaklaşım içinde yürütüyoruz. Bugün 76 noktamız ile Türkiye'nin en yaygın ofis ağına, en geniş ve en yeni araç filosuna sahip araç kiralama şirketi olarak sektör liderliğimizi sürdürmekteyiz. Geniş ofis ağımız sayesinde havayolu trafiğinin yüzde 99'una hizmet sunuyoruz. 16 yıldır faaliyet gösterdiğimiz Azerbaycan operasyonumuzun yanında Kuzey Irak'ta başladığımız operasyonumuz ile yurtdışında da hizmet vermekteyiz.

2013 yılında yüzde 11 büyüme ile yıllık ortalama 19.000 adede ulaşacağı öngörülen kısa süreli araç kiralama pazarında, ortalama 4.700 adetlik araç parkımız ile global araç kiralama markaları içerisinde pazar payımızı yüzde 38'e çıkararak sektör liderliğini sürdürmeyi hedefliyoruz. Bu yıl yaz sezonunda 6.300 adetlik araç parkı ile hizmet verdik. Uzun süreli kiralama tarafında 18.000 adetlik araç parkına ulaşarak yüzde 20 büyüme hedefi ile istikrarlı büyümeye devam edeceğiz Günlük kiralamada araç parkımızın yüzde yüzde 80'i B ve C segment araçlardan oluşurken, dizel araç adedini de yüksek tutuyoruz. Ekonomik araçlardan, 4x4'lere, orta sınıf araçlardan, lüks araçlara kadar herkese, her bütçeye ve her ihtiyaca cevap verebilecek araç parkına sahibiz. Son dönemde artan talep doğrultusunda, sektörün öncü firması olarak filomuza 4x4 ve SUV model araçları filomuza katarak lüks segment araç payını arttırdık. 2012 yılında lansmanını yaptığımız Mercedes E 250 ve BMW 5.25, Grand Cherokee Jeep gibi araçlardan oluşan Prestige Serisi ve Mercedes A,B ve C serisi ; BMW 1.16; Mini Cooper Countryman gibi araçlardan oluşan Select serileri ile orta ve lüks segmentteki araçları ulaşılabilir fiyatlarla müşterilerimize sunuyoruz. Operasyonel kiralamada ise müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına uygun filo yapısı ile hizmet veriyoruz.

Ayrıca bu yıl araç kiralamadaki deneyimimizi kamyon işine de taşıyarak, ağır ticari vasıta alanında Ford Trucks ile yaptığımız işbirliği ile kamyon kiralama hizmeti de sunmaya başladık.

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

Öncelikle müşterilerimizin tercihlerini yaparken kurumsal, güvenilir, müşteri memnuniyetini ön planda tutan firmalardan kiralama yapmalarını tavsiye ediyoruz. Kiralama öncesi araç rezervasyonlarını online olarak web sitemizden ya da çağrı merkezimizden yapmaları, ofislerimizden hızlı şekilde araçlarını teslim almalarını sağlayacaktır. Bunun yanında Avis sadakat kartı sahibi olan müşterilerimiz, kolayca rezervasyonlarını yapabiliyor ve ofisten araçlarını hızlı şekilde teslim alıp, seyahatlerine kesintisiz devam edebiliyorlar. Araç kiralamayı kolaylaştıran kolay yakıt, genç sürücü, navigasyon, bebek koltuğu gibi ek ürünlerimiz ile süper sorumluluk sigortası, ferdi kaza sigortası gibi ek güvenceleri almalarını öneriyoruz. Müşterilerimizin bu şekilde güvenli ve keyifli araç kiralama deneyimi yaşamalarını sağlıyoruz.

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

Tüketicilerin kiralama sonrası sunulan hizmetlere dikkat etmeleri gerekiyor. Sigorta güvenceleri ya da periyodik bakım gibi sunulması gereken en temel hizmetlerin sunulduğu firmalardan kiralama yapmak tüketicilerin tercih sebebi olmalı. Kiralamalarda seçimlerini, tüketici güvenini ön planda tutan, kurumsal, etik değerlere bağlı ve vizyon sahibi firmalardan yana yapılması önem arz ediyor.

TOKKDER üyesi bir firma olarak müşterilerimize en iyi hizmeti vermek en temel amaçlarımızdan biri. Bu nedenle müşterilerimize verdiğimiz hizmeti daha mükemmel sunmak ve farklılaştırmak adına yeni uygulamaları hayata geçirmek araç kiralamayı kolaylaştıran seyahat konseptlerimize ve ürünlerimize yenilerini eklemek, süreklilik arz eden hedeflerimiz arasında. Bunun sonucunda da Avis, kaliteli hizmet anlayışını her yıl aldığı müşteri memnuniyeti ödülleri ile tescilliyor. Skal International İstanbul'un turizmde kaliteyi ödüllendirmeye yönelik bir proje olarak başlattığı ve zaman içinde "Turizm Oscarları" olarak adlandırılan Skalite Ödülleri'nde 2013 yılında 4. kez En İyi Araç Kiralama Şirketi Ödülünü aldık. 7 yıldır üst üste Avis Türkiye olarak bağlı bulunduğumuz bölgede (EMEA) müşteri memnuniyetinde birinciliğimizi devam ettiriyoruz. Bu yıl ayrıca Dünya Seyahat Ödülleri'nde "En İyi Araç Kiralama Şirketi" ve AVIS Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya (EMEA) Bölgesi'nde "Yılın Lisansiyesi" ödüllerine layık görüldük.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Türkiye'de araç kiralama sektörü, büyüme potansiyeli olmasına rağmen sektör büyüklüğü açısından Avrupa ve gelişmiş ülkelere kıyasla henüz istenilen seviyede değil, ayrıca araç fiyatları ÖTV nedeni ile Avrupa ülkelerinden daha pahalı. Bu nedenler ile günlük kiralama fiyatları bazı Avrupa ülkelerine göre kıyasla daha yüksek. Ancak havayolu taşımacılığının rekabetle birlikte ulaşılabilir fiyatlara gelmesi ve yaygınlaşması, ekonominin büyümesi ve buna bağlı seyahatlerin artması araç kiralama sektörüne olan talebi artırdı. Sektörün hızlı büyümesi ile artan araç parkının maliyet düşürücü etkisi ve rekabetçi ortam sebebiyle araç kiralama fiyatları da makul seviyeye iniyor. Sektörün öncü firması Avis olarak pazarı büyütmek ve tüketiciyi bilinçlendirme misyonumuz doğrultusunda günlük kiralamanın bilinirliğini arttırmak için uygun konseptler yaratarak ve doğru işbirlikleriyle fiyat avantajı da sağlayarak seyahatlerinin devamlılığını sağlıyoruz. Avis olarak her zaman trend belirleyici özelliğimizi koruyacağız. Müşterilerimizin seyahatlerinin devamlılığını sağlayan ve araç kiralamayı kolaylaştıran seyahat konseptleri oluşturuyoruz. Hatta bu yolda ilk adımı Mart ayında Avis & Budget Grup olarak dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu şirketi Türk Hava Yolları ile yurtiçi ve yurtdışı uçuş noktalarında çözüm ortaklığı için global ve exclusive bir anlaşma imzalayarak attık. Seyahat özgürlüğü demek olan Fly & Drive konsepti ile seyahatseverler Türk Hava Yolları ile başlayan seyahat konforlarına, Avis ve Budget araçlarıy-

la devam edebilecekler. Türkiye'de ilk olarak bizim tarafımızdan pazara sunulan Fly & Drive konseptinin yanında, 2012 yılında İDO ile yeni bir işbirliği başlattık. Türkiye'de ve Avrupa'da bir ilki gerçekleştirdiğimiz "Sea&Drive" konseptiyle yapılan işbirliği kapsamında, öncelikli olarak İDO'nun Yenikapı ve Mudanya terminallerinde araç kiralama hizmetine başladık. Turizmi desteklediğimiz diğer konseptimiz Stay & Drive ile de çeşitli otellerle işbirliği yaparak müşterilerimizin seyahatlerinin devamlılığını sağlıyoruz. Sunduğumuz bu konseptler ile müşterilerimiz, gerek havayolu gerekse denizyolu seyahatlerinin devamında araç kiralayarak konforlu bir şekilde tatil ya da iş gezilerini sürdürürken, hem zamandan hem maliyetten tasarruf etmiş oluyorlar.

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

Türkiye'de araç kiralama sektörüne olan talep hem günlük kiralamada hem de filo kiralama tarafında büyümeye devam ediyor. Avis olarak turizm sektörüyle karşılıklı olarak birbirini besleyen bir iş yapıyoruz. Turizm sektörünün gelişmesi ve büyümesi bizleri de ileriye götürüyor. Turizm sektöründeki ve havayollarındaki büyümeler, araç kiralama sektörünün de büyümesini doğru oranda etkiliyor. Artık araç kiralama bir lüks değil, ihtiyaç olarak görülüyor. Bu da sektörün büyümesine yardımcı oluyor. Yaz dönemi araç kiralama sektöründe araç sayısının doğal olarak arttığı bir dönemdir. Talebin her geçen yıl artacağına inanıyoruz. Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın avantajlarını daha çok benimsedikçe, araç kiralama kültürü de tatil anlayışımızın daha büyük bir parçası olacak. Artık potansiyel müşterilerimiz sahip olmak yerine en azından kısa bir süreliğine de olsa kiralamayı daha çok tercih etmeye başladı. Tüketiciler bazen almayı düşündükleri aracı deneyimlemek için bazen de kendi aracı ile seyahat etmek yerine zaman ve maliyet tasarrufu adına kiralamayı tercih edebiliyor.

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

Türkiye'de 1970 yılında günlük kiralama olarak başlayan araç kiralama faaliyetleri hala istenilen büyüklüğe ulaşmış değil. Var olan potansiyel, bizler ve sektörün geleceği açısından ümit verici. Büyüme potansiyeli sektördeki servis kalitesinin ve sektörün algısındaki gelişim açısından hayati önem taşıyor. Günlük kiralamada hızlı büyüme için öncelikle kara, hava, deniz ve demiryolunun gelişmesi gerekir. Örneğin tren garlarında Avrupa'da birçok marka hizmet verirken, ülkemizde bunun tek bir örneğine rastlayamıyoruz. Bu bağlamda Avis olarak yakın bir zamanda seyahat konseptlerimize Rail & Drive'ı da ekleyeceğiz. Sektörün öncü ve lider araç kiralama firması olarak tüketiciyi bilinçlendirmek, hizmetimiz tanıtmak gibi bir misyon edindik. Bu şekilde pazarı büyütmeyi amaçlamaktayız.

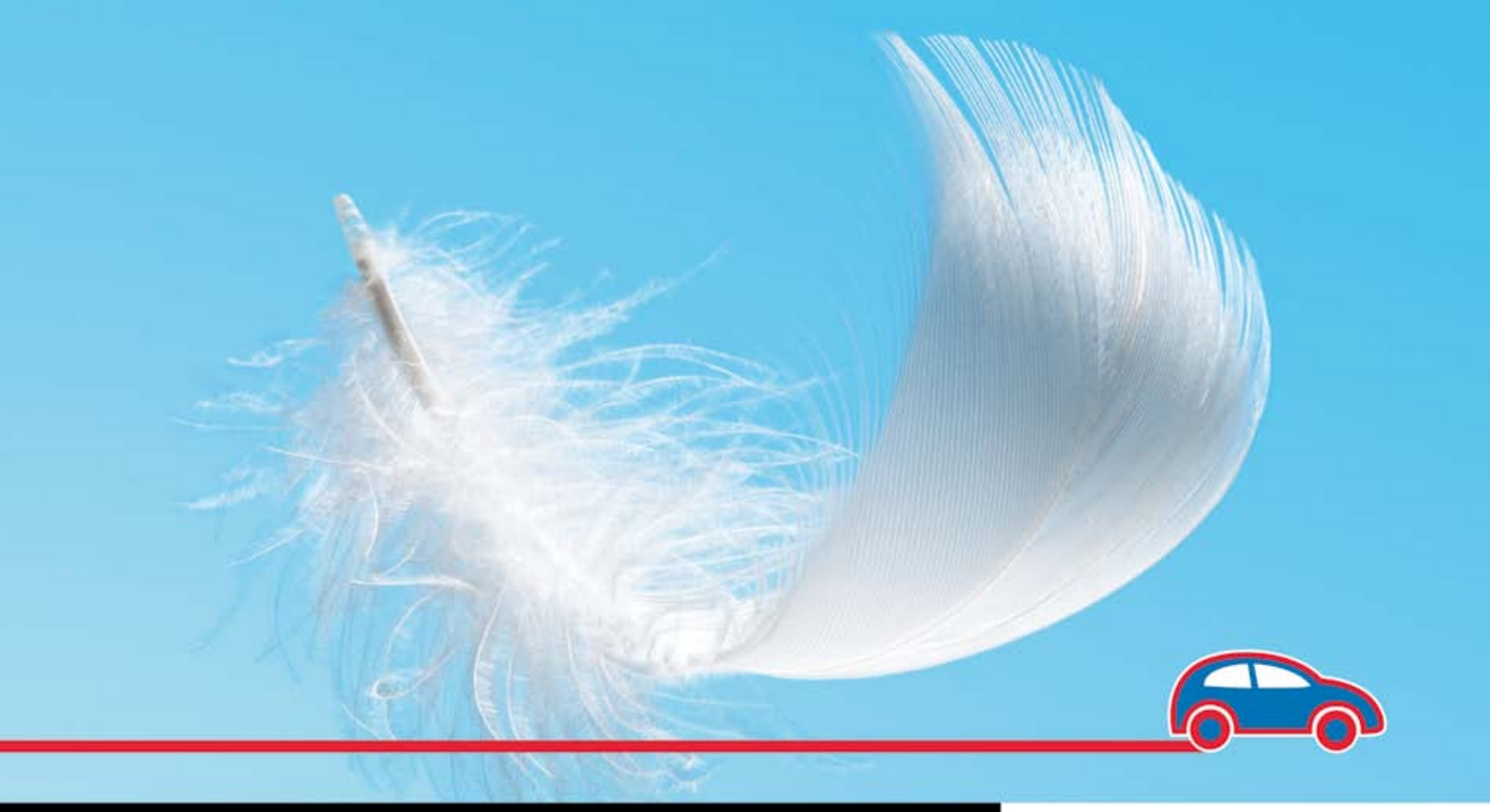
Karayollarında son 10 yılda iyileştirmeler ve yatırımlar, Türkiye'yi araç kullanımında güvenli ülkeler arasına sokmasına rağmen hala Türkiye'de trafik terörü önlenmiş değil. Özellikle yurtdışından gelen ziyaretçiler

Türkiye'yi güvenli araç kullanılacak ülkeler arasında görmüyor. Yapılan iyileştirmelere ülke tanıtım programlarında yer vermek ve bu algıyı değiştirmek gerekir. Bu konu gerçekten çok önemli kaza zengini algımızın değişmesi gerekiyor. Bu yönde yapılan yatırımların ve trafik eğitiminin etkin olarak devamlılığı şart.

Havalimanlarındaki koşulların ve kiralama firmalarının vereceği hizmetin, müşterinin kiralama sürecini kolaylaştıracak şekilde planlanması ve iyileştirilmesi müşterilerimize vereceğimiz hizmet kalitesini arttıracaktır. Kiralama sektörünün tamamını kapsayan bir mevzuatın oluşturulması da araç kiralama sektörünün gelişmesi açısından gereklilik arz ediyor.

Araç kiralama sektörü otomotiv markaları ve bayilerini destekleyen faaliyetleri de kapsıyor. Kısa dönem ve uzun dönemli filomuza dahil ettiğimiz araç markaları ile otomotiv sektörünün bu bakış açısıyla müşterisi konumundayız. Avis, filosunun araç yelpazesini farklı marka ve modellerle genişletmeye devam ederken müşterilerimizin de farklı araç markalarını denemesini sağlayarak bir nevi test sürüşü yapmalarına olanak tanıyoruz. Bu yolla iş ortağımız olan otomotiv markalarının da yeni araçlarının tanıtımına da katma değer sağlamış oluyoruz.

>> Yeni modelleri ile müşterilerinin yine ilk tercihi olmayı hedefleyen Avis, araçları ve deneyimli personeli ile müşteri memnuniyetini zirvede tutma anlayışını sürdürüyor. Bunun sonucunda da Avis, kaliteli hizmet anlayışını her yıl aldığı ödüller ile tescilliyor. Müşteri memnuniyetine öncelikli önem veren Avis, 2013 yılında Dünya Seyahat Ödülleri'nde "En İyi Araç Kiralama Şirketi", AVIS Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya (EMEA) Bölgesi'nde "Yılın Lisansiyesi" ve Turizm Oscarları" olarak adlandırılan Skalite Ödülleri'nde 4. kez "En İyi Araç Kiralama Şirketi" ödüllerini alarak üstün hizmet kalitesini bir kez daha kanıtladı. Deneyimli personeli ile müşteri memnuniyetini zirvede tutan Avis, Türkiye, AVIS EMEA Bölgesi müşteri memnuniyeti sıralamasında da son 7 yıldır "Avrupa Birincisi" seçiliyor.



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

Tedarikçilerimizin işinin uzmanı olmasına dikkat ediyoruz

Can AKDAĞ
Grundfos Pompa Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.
Operasyon Müdürü

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Grundfos hem dünyada hem de Türkiye'de pazar lideri olan farklı bir çok alan için pompa üretimi yapan 70 senelik Danimarka menşeili bir firmadır.

Grundfos Türkiye faaliyetleri 1998 yılında başlamış ve günümüze farklı şehirlerdeki yerleşik bayii ağıyla devam etmektedir. Grundfos Pompa bugün 100'ün üzerinde farklı alanda kullanılmak üzere farklı tipte pompaların üretimini gerçekleştirmektedir. Bunlardan önemli olan birkaçı binaların ısıtma ve soğutmasında kullanılan pompalar, endüstriyel alanda kullanılan pompalar, yiyecek-içecek endüstrisinde kullanılan pompalar, temiz ve pis su için dalgıç pompalar, güneş ve rüzgar enerjisiyle çalışan pompalar gibidir.

Biz Gebze'de ki yerleşkemizde çok kademeli dalgıç pompa ve binaların, endüstriyel tesislerin kullanım suyu, basınçlandırma ve yangın söndürme amaçlı pompa gruplarının üretimini gerçekleştiriyoruz. Grundfos Türkiye olarak müşterilerimize daha kaliteli hizmet verebilmek amacıyla ISO 9001-2008, ISO14001-2004, ISO18001-2007 ve Leed Silver kalite almış bulunmaktayız.

Ayrıca dünyada Grundfos olarak enerji verimliliği ve çevre bilinci yüksek bir firma olduğumuzdan Türkiye'de de ilk elektrikli araç kullanan firmalardan biriyiz.

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

Grundfos Türkiye'nin araç filosuna verdiği önem, pazar lideri konumuyla direkt örtüşmektedir. Hem Türkiye'deki insanların araç bilinci ve merakı bu süreci olumlu tetiklemektedir. Araç filomuz çoğunlukla satış ve servis amaçlı kullanılmaktadır. Ama en önem verdiğimiz konulardan biri olan elemanlarımıza verdiğimiz değerden dolayı kiraladığımız araçların marka ve donanımı yüksek olmaktadır. Zaten bu da elemanlarımızın memnuniyetinden yaptıkları satış tutarlarına yansımaktadır.

Operasyonel Kiralama yönteminin firmanıza sağladığı hizmetler ve faydaları nelerdir?

Grundfos olarak tüm işleri o işin ehline verilmesinden yanayız. Dolayısıyla fiyat ve hizmet araştırması yaparken teklif veren firmaların bu konudaki geçmişine dikkat ediyoruz.

Operasyonel kiralama son 10 yılda ciddi mesafe almış ve bizim gibi satış odaklı şirketlerin birçok isteğini karşılar duruma gelmiştir. Operasyonel kiralama firmalarının sağladığı en önemli katkı finansal açıdan sizin üzerinizde olan yükü almalarıdır. Şirketlerde daha hantal yürüyen yapıyı, sistemleri gereği daha hızlı, verimli ve düşük maliyetli işletmeleridir. Zaten bu firmaların avantajı negatif bir durum hasıl olduğunda farkını ortaya koymaktadır. Portföyleri çok geniş olduğundan yaptırım gücüde o oranda sizin çok daha üzerinizdedir.

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

Hizmet kalitesi, fiyatlarını ortalamaların üzerinde olmaması, Türkiye çapında servis yaygınlığı ve kalitesi, ellerinde distribütör firmadan bağımsız araç stoğu bulunması, kaza gibi negatif durumlarda çabuk aksiyon alma hızı gibi ana unsurları dikkate alıyoruz.

Operasyonel kiralama şemsiyesi altında sunulmasını arzu ettiğiniz ilave hizmetler hangileridir?

Araç kiralama firmaları ve distribütör firmaların ortaklaşa alacağı bir kararla kiralanan araçların minimum standartlarının fiyatları çok etkilemeden yukarıya çekilmesi konusu önemli geliyor. Araç kullanırken cep telefonu çok kullanılıyor. Bu yüzden araçlarda bluetooth özelliğinin lüks donanımdan çıkartılarak standart haline gelmesini isteriz. Genelde satış elemanlarının hayatları trafikte geçtiğinden vitesin otomatik olması da başka bir unsur. Tüm bu özellikler Türkiye'de lüks olmaktan çıkmalı, herkes talep etmeli ve fiyatlar daha makul seviyelerde olmalı. Buna belki de siz TOKKDER olarak önayak olmalısınız. Kış lastikleri tamamen standart olmalı.

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

Sat ve geri kirala yöntemiyle yapılan kiralama işlemlerine ilişkin vergi düzenlemeleri

Cihat KOŞTAŞ
PwC Türkiye Vergi Hizmetleri
Kıdemli Müdür

Evvelce, finansal kiralama şirketlerince finansal kiralamaya konu edilen malların kiracıdan bizzat alınarak kiracının kendisine kiralanması durumu 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na göre mümkün değildi. Geçtiğimiz yıl sonlarında 6361 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'nun yürürlüğe girmesiyle, finansal kiralama şirketleri tarafından üçüncü kişilerden alınarak finansal kiralama sözleşmesine konu edilebilen malların yanında kiracının bizzat kendisinden satın alınan malların da finansal kiralamaya konu edilebilmesi mümkün kılınmıştır. Finansal kiralama şirketleri artık taşınır ve taşınmaz malları sat geri kirala yöntemine konu edilebilecek, bu mallardan da gayrimenkullere ilişkin çeşitli vergi istisnalarından yararlanılabilecektir. Bu yazımızda bu işlemler neticesinde getirilen kurumlar vergisi, katma değer vergisi ve tapu harcı konularındaki teşvik ve istisnalara değinmeye çalışacağız.

Kurumlar vergisi istisnası

Sat geri kirala işlemlerinde gayrimenkul önce kiracı tarafından finansal kiralama şirketine devrediliyor, sözleşme süre-

si sonunda ise finansal kiralama şirketi tarafından tekrar kiracıya geri veriliyor. Getirilen düzenleme ile söz konusu gayrimenkulün hem kiracıdan finansal kiralama şirketine, hem de finansal kiralama sözleşmesi süresi sonunda finansal kiralama şirketince kiracıya geri devri kurumlar vergisinden %100 oranında istisna tutulmuştur. Söz konusu gayrimenkul devirlerin istisnadan yararlanabilmesi için normal şartlarda şirketlerin kurumlar vergisi istisnasından yararlanabilmeleri için gerekli olan gayrimenkulleri iki yıl aktiflerinde bulundurma şartı da aranmıyor.

KDV istisnası

Finansal kiralama şirketleri tarafından kiracıdan satın alınarak kiracıya geri kiralanan taşınmazlara uygulanmak üzere ve kiralamaya konu taşınmazın mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralamaya konu taşınmazların finansal kiralama şirketlerine satılması ve satan kişilere kiralanması ve sözleşme dönemi sonunda kiracıya devri işlemleri KDV'den istisnadır.

Finansal kiralama şirketi açısından, KDV indirimi ile ilgili olarak söz konusu satışların KDV'den istisna edilmiş olması ve finansal kiralama şirketlerinin düzeltmesi gereken bir KDV yüklenimlerinin olmaması nedeniyle herhangi bir sıkıntı bulunmamaktadır. Bununla birlikte, söz konusu KDV istisnası "kısmi istisna" niteliğinde olduğundan, gayrimenkulün satıp geri kiralanması işlemlerinde, kiracı tarafından gayrimenkulün ilk alımı veya inşası sırasında yüklenilen KDV'nin indirim konusu yapılmaması gerekmektedir.

Tapu harcı

Sat geri kiralama yönteminde, finansal kiralama sözleşmesinin süresi sonunda, gayrimenkulün finansal kiralama şirketi tarafından kiracıya geri satılmasında tapu harcı ödenmemektedir. Yalnızca ilk satışta, yani gayrimenkulün kiracı tarafından finansal kiralama şirketine devredilmesi aşamasında binde 4,55 oranında tapu harcına tabi bulunmaktadır. Bu orandan yararlanabilmek için kiracının gayrimenkulünü sözleşme süresi sonunda geri alınması şartıyla satışın finansal kiralama şirketine gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Sözleşme süresi sonunda taşınmazın kiracıya devri gerçekleştirilmezse, gayrimenkul alım satımlarında ödenmesi gereken toplam %4 (%2 alıcıdan, %2 satıcıdan) tapu harcı tutarı ile indirimli oran arasındaki farkın gecikme faiziyle birlikte ödenmesi gündeme gelecektir.

» Finansal kiralama şirketleri artık taşınır ve taşınmaz malları sat geri kirala yöntemine konu edilebilecek, bu mallardan da gayrimenkullere ilişkin çeşitli vergi istisnalarından yararlanılabilecektir.

>> Filo kiralayan şirketlerin en önemli gider kalemlerinden biri olan akaryakıt alımlarını kontrol altına alıp tasarruf etmelerini sağlamak da markanın tercih edilme önceliğini artıracaktır.

OMV Petrol Ofisi Perakende Satışlar Direktörü
Ahmet Mert YILMAZ

Önceliğimiz, müşteri sadakatini yaratacak adımlar atmaktır

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Türkiye'nin lider akaryakıt dağıtım ve madeni yağ şirketi OMV Petrol Ofisi, 2012 yılında 20,2 milyar TL'lik satış geliri elde etti. Ülkenin en büyük ikinci özel sektör şirketi konumunda olan OMV Petrol Ofisi'nin 2.200 akaryakıt istasyonu, 1 madeni yağ fabrikası, 11 akaryakıt, 3 LPG dolum terminali, 25 havaalanı ikmal ünitesi ve 1,3 milyon metreküpü aşan depolama kapasitesi bulunmaktadır.

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

Petrol Ofisi AutoMatic Filo Yönetim Sistemi ile operasyonel kiralama sektöründe 12 bin müşterilik portföyümüzle 425 bin araca hizmet veriyoruz. Türkiye çapında 1.900 istasyonumuzda geçerli olan bu hizmet ile işletmelere araçlarının filo yönetimlerinde araç ve dönem bazında yakıt tüketim kontrolü sağlıyoruz. İşletmelerin, sürücüye para veya kart verme gerekliliğini ortadan kaldıran bu sistem ile aracın deposuna eksik ürün verilmesi ve başka bir araca yakıt alınması da engelleniyor. Ayrıca taşıtın doğru zamanda doğru yerde olup olmadığını kontrol edebilme imkanı sunan bu hizmet sayesinde, işletmeler filolarındaki araçların seyahat programlarını da günlük olarak izleyebiliyorlar. Bunlara ek olarak, Petrol Ofisi AutoMatic Filo Yönetim Sistemi ile tüketim raporları da istenildiği an kişisel şifre yoluyla internet üzerinden anında temin edilebiliyor.

Bu sektörde faaliyet gösteren Leaseplan, Çelik Motor ve Intercity gibi markalarla güçlü işbirliklerimiz bulunuyor. Bu markalar Petrol Ofisi AutoMatic Filo Yönetim Sistemi ile araç kiralamanın yanı sıra müşterilerinin yakıt giderleri konusunda da hizmet verebiliyorlar.

Günlük kiralama kapsamında ise son dönemde Hertz ile özel bir anlaşmaya imza attık. Hertz'in Türkiye'de faaliyette bulunduğu iller olan İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bodrum, Dalaman, Adana, Kayseri, Ürgüp, Diyarbakır, Konya ve Gaziantep'ten günlük araç kiralayanlar, Türkiye'nin her yerinde bulabilecekleri 2.200'e yakın Petrol Ofisi istasyonundan yapacakları akaryakıt alımlarında özel avantajlardan faydalanabiliyorlar.

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

Bu alanda dikkate alınacak husus öncelikle beklentilerin karşılanması ve kaliteli hizmet olmalıdır. Takip, tasarruf ve raporlama konusunda filo kiralayan işletmelere sunulacak hizmetler, rekabette farklılık yaratmayı sağlayacaktır. Filo kiralayan şirketlerin en önemli gider kalemlerinden biri olan akaryakıt alımlarını kontrol altına alıp tasarruf etmelerini sağlamak da markanın tercih edilme önceliğini artıracaktır. Aracın korunması için kaliteli yakıtın tüm istasyon ağında temin edildiğinden emin olunan akaryakıt markaları tercih edilmelidir.

Günlük kiralama ve operasyonel kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?

OMV Petrol Ofisi olarak daha çok operasyonel kiralama firmalarına hizmet veriyoruz. Bu alanda faaliyet gösteren firmalara sunduğumuz hizmetleri çeşitlendirmenin yanı sıra müşteri sadakatini sağlayacak adımlar atmak önceliğimiz. Bu doğrultuda sürdürdüğümüz teknik altyapı geliştirmelerini 2014 yılında da sürdüreceğiz. Akaryakıt dışı avantaj sağlama konusundaki çalışmalarımızla da farklılık yaratmayı hedefliyoruz.

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

Birleşme ve devralma işlemlerinin dinamikleri ve bunların etkileri

Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı

Gerçekleştirilen yatırımların başarılı bir süreçten geçerek yatırımcılar ve satıcılar açısından mutlu sona ulaşmasında gerek hedef şirketlerin ortaklarının, gerekse yabancı yatırımcıların pazar dinamiklerini anlaması; ve her iki tarafça yatırımların finansal olduğu kadar hukuki altyapısına da vakıf olunması büyük önem taşımaktadır. Bu ayki yazımızda Türk hedef şirketlerinin büyüme sürecine ve yatırımlara etki eden dinamiklere kısaca baktıktan sonra, birleşme ve devralma işlemlerinde yatırımın başarılı şekilde kapanmasını doğrudan etkileyen faktörlere ve bu faktörlerin işlem üzerindeki etkisine değineceğiz.

Türk pazarında yer alan hedef şirketlere yabancı yatırımcıların ilgisi

Avrupa'da yatırım potansiyelinin tüketim odaklı sektörler ve enerji sektörü gibi belli sektörlerde doygunluk seviyesine ulaştığı ve yatırımcıların da bu sektörlerde erişilen büyüme ve karlılık seviyesinin ötesine gidemedikleri gözlemlenmektedir. Bu şartlar, yabancı yatırımcıları yeni yatırım alanlarına ve bölgelerine yönelmeye itmekte, Türkiye pazarı ise karlılık ve büyüme seviyesini artırma amacı güden yatırımcılara, kendi hukuk sistemlerine benzer bir sistemde ve oldukça yakın bir coğrafyada yatırım imkanlarıyla oldukça cazip fırsatlar sunmaktadır. Özellikle Avrupalı yatırımcıların ilgisini Türkiye pazarına yönelttikleri bu ortamda, Türkiye'de orta ölçekli fakat yüksek büyüme potansiyeli olan şirketlerin çoğunun aile şirketi olması ve bu şirketlerin profesyonel yönetim ve finansal destek ihtiyacı da Türkiye'nin yükselen pazarlar arasında yer almasına yol açan dinamiklerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır.

2012 ve 2013 yıllarına sektörel perspektiften bakıldığında, hem yerli hem de yabancı yatırımcıların üretim, perakende, gıda sektörlerine yöneldiği, öte yandan yerli yatırımcıların daha çok enerji, restoran ve konuk ağırlama sektörlerini; yabancı yatırımcıların ise finansal hizmetler, eğlence ve medya sektörlerini tercih ettikleri görülmektedir.

İşlem sağlığını etkileyen faktörler ve sürece etkileri

Peki potansiyel yatırımcı ile satıcının yolları kesiştikten, görüşme ve müzakerelere başlandıktan sonra, bir şirket devralma işleminin kapanışa kadar ulaşabilmesi ve işlemin başarılı bir şekilde kapanmasını sağlamak için dikkat edilmesi gereken noktalar nelerdir? Süreç işlemeye başladıktan sonra en çok karşılaşılan problemler ve bu problemlere etki eden hususlar nelerdir? Sürecin gelişmesini ve sonuca ulaşmasını engelleyebilecek çatlakları nasıl kapatır ve yolumuza devam edebiliriz?

Her işlemin başlangıç aşamasından itibaren sorunların ortaya çıkması ve bu sorunların danışmanlar tarafından tespit edilmesi olağan bir durumdur. Ne de olsa yatırımcı hukuki, finansal ve teknik danışmanlarının hepsi ile dört bir koldan hedef şirketi bir incelemeye tabi tutmakta ve iyi-kötü yönleri ile alacağı emtiayı tanımaya çalışmaktadır. Ortaya çıkan bu sorunlarla nasıl başa çıkılacağı ve bunların işlem kapanışını engellemeksizin çözüme kavuşturulabilmesi konusundaki en kritik unsur, öncelikle bu sorunlara danışmanların yaklaşımı ve bunlarla birlikte bu sorunlara karşı satıcı ve yatırımcının karşılıklı tutumlarıdır.

Doğru danışman kimdir? İşlem sürecinde "doğru ve işlemin niteliklerine uygun" bir danışmanla çalışmak, süreç devam ederken işlemi sekteye uğratabilecek sorunları önlemek yolunda atılacak en önemli adımdır. "Doğru ve işlem niteliklerine uygun danışman", devralma sürecinde ve sonrasında yatırımcı açısından söz konusu olabilecek riskleri tespit edebilmeli, bu riskleri doğru şekilde analiz ederek değerlendirebilmeli, ve en önemlisi bu riskleri devralma sürecinde nasıl yönetebileceğini bilmelidir.

İşlemin en başında niyet mektubunun imzalanmasından, işlemin kapanmasına kadar geçen süreçte enerjisinin tamamını sorun ve eksiklik aramaya adamış bir danışman yerine, işlemin gerçekleşmesini sağlamak için mevcut sorunlara yapıcı ve yaratıcı çözümler arayan bir danışman, sürecin başarıya ulaşmasında kilit rol oynayacaktır. Dürüst olmak gerekirse; hukuki danışmanlar olarak bizler incelemelerimiz sırasında yüzlerce sorun tespit edebiliriz. Bu noktada mevcut ve potansiyel sorunları tespit etmekten ziyade, önceliğimiz işlemin başarılı bir şekilde tamamlanabilmesi için esnek, yaratıcı ve yapıcı çözümler üretmek ve işbirliği içinde bu sorunları ve bunlardan doğan riskleri yönetebilmek olmalıdır.

Bu konuyla ilgili olarak orta ölçekli Türk şirketlerinin bir çoğunun karşılaştığı ve hukuki ve finansal inceleme raporlarında sıklıkla rastlanan teknik iflas sorununu örnek olarak verebiliriz. Keza, teknik iflas konseptini ve bunun hukuki sonuçlarını anlamak özellikle yabancı yatırımcılar için oldukça güçtür. Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili maddesinden (md. 376) yola çıkıldığında teknik iflas konusunun yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu ile doğrudan bağlantılı olduğu ve teorik olarak da şirketi iflasa götürebilecek sonuçlar doğurabileceği açıktır. Bu noktada sorunu ortaya koyup, kanunda belirtilen riskleri aynen ve belirli bir analize tabi tutmaksızın rapora yazmak, doğru ve işlem niteliklerine uygun bir danışman olma yeterliliğini karşılamayacaktır. Önemli olan, hukuki ve finansal danışmanların teknik iflas konseptini ve doğurabileceği sonuçları müvekkillerine nasıl yansıttıkları, teori ile uygulama açısından durumu nasıl analiz ederek anlattıkları ve en önemlisi bu sorunun birleşme işlemi dahilinde ne şekilde yönetilmesi gerektiği konusunda verdikleri görüştür. Açıkça söylemek gerekirse; burada danışmanların yaklaşım ve yaratıcılıkları, yatırımcının işlemi devam ettirme ya da durdurması açısından vereceği kararda büyük rol oynayacaktır.

Hiçbir sorun çözümsüz değildir: Taraflar arasındaki açıklık ve güvenin önemi ve doğru danışmanın etkisi

İşlem sürecinde danışmanların sorunlara yaklaşımı kadar, yatırımcı ve satıcının birbirlerine ve sorunlara yaklaşımı da bir o kadar önem taşımaktadır. Hukuki inceleme sırasında çıkan sorunlardan hiçbir taraf hoşlanmadığı gibi, bu sorunların tümünü baştan öngörmek de mümkün olmamaktadır. Satıcılar her ne kadar işlem sürecinde hiçbir aksilik çıkmamasını dileseler de, tatsız sürprizler sıklıkla yaşanmaktadır. Bu sebeple, önemsiz görünse dahi sorun yaratabilecek her hususun işlemin en başında satıcılar tarafından açıkça ortaya konması, hem sonradan daha büyük problemlerin yaşanma ihtimalini ortadan kaldıracak, hem de problemlerin ortaya çıktıktan sonra daha hızlı ve etkili bir biçimde düzeltilmesini sağlayacaktır. İşlemin hukuki inceleme aşamasının şirkette var olan sorunları yalnızca ortaya çıkarmakla kalmayacağı, bunları büyük harflerle ve bağırırcasına ortaya koyacağı unutulmamalıdır. Bu anlamda, hukuki inceleme aşaması yatırımcı ve satıcı arasında güven duygusunun kurulup geliştirilmesi için en doğru dönem olduğundan, belki de tüm işlemin en önemli parçası olarak kabul edilebilir. Zira taraflar, gerek müzakereler, gerekse işlemin kapanışından sonraki ortaklıkları esnasında; işlemin en başındaki hukuki inceleme sürecinde temelleri atılan bu güven duygusuna ihtiyaç duyacaklar, ve bu güvenle kurulan zemin, taraflar arasındaki ortaklık bağı ve ilişkisinin gelişiminde büyük rol oynayacaktır.

Buna paralel olarak satıcı taraf açısından bakıldığında da, işlemin sekteye uğramaması için söz konusu olacak kilit unsur, işlem sürecinde problem yaratabilecek esaslı hususları öngörerek bunları olabildiğince hukuka uygun hale getirip düzeltebilmektir. Düzeltilemeyen sorunların önceden masaya konarak alıcı ile paylaşılması; hem satıcının sorumluluğunu hukuken kısıtlamak adına, hem de taraflar arasındaki transparan ilişkinin ve yukarıda da önemle vurgulanan güven duygusunun kurulması açısından çok önemlidir. Bu sebeple, satıcının kendi eksikliklerini anlamak, bunu şeffaflıkla yatırımcıya sunabilmek ve doğru bir müzakere süreci yönetebilmek adına işlemin en başında kendi danışmanları ile koordineli olarak şirkette kendi hukuki incelemelerini yaptırması hem çok faydalı hem de çok gereklidir. Maalesef tecrübelerimiz satıcıların öncelikli olarak maliyet azaltma saikiyle hareket ederek kendi şirketlerinde hukuki inceleme yaptırma aşamasını çoğunlukla es geçtiğini ve satış sürecine kendi şirketlerini tanımadan girdiklerini göstermektedir.

Son olarak ve belki de en önemli husus, şirket birleşme ve devralma işlemlerinde insan faktörünün hala başrolü oynadığıdır. Her şey yolunda gitmese dahi, yatırımcı ve satıcı arasındaki elektrik ve uyum, çıkabilecek tüm sorunların önüne geçip günü ve işlemi kurtarabilecek en önemli unsurdur. Bu sebeple, her şey bir kenara bırakılırsa; tarafların işlemin gerçekleşmesi yönündeki istekleri, süreç nasıl ilerlerse ilerlesin işlemi kapanışa götürecek en etkili ve önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Devam eden bütün işlemlerin başarılı ve taraflar için güzel kapanışlara ulaşması dileği ile...

HAYALİNİZDEKİ NISSAN'I KİRALAMAYA NE DERSİNİZ?

Nissan marka araç kiralamada uygun fiyat ve kaliteli hizmet Carbook Operasyonel Filo Kiralama'da. Ayrıntılı bilgi için sizi Nissan bayilerine bekliyoruz.

www.carbookfilo.com.tr

carbook
OPERASYONEL FİLO KİRALAMA

Rekabet İhlallerinden Kaçınmak İçin Bir Diğer Neden:

Kurumsal Repütasyon ve Etik

Dr. M. Fevzi TOKSOY

ACTECON

Bu ayki yazımızda, Etik ve İtibar Derneği'nin Yönetim Kurulu Üyesi olarak adil rekabeti tesis eden hukuk kaidelerinin, etik kuralları ve şirketlerin repütasyonu ile olan ilişkisine dikkat çekelim istedik.

Kurumsal uyum kurallarının diğer öğeleri elbette ki rekabet hukukundan daha az önemli değildir. Ancak rekabet kurallarının ihlal edilmesi durumunda ortaya çıkan ağır yaptırımlar göz önünde bulundurulduğunda, rekabet uyumunun öneminin diğerlerine göre daha öne çıktığı görülmektedir.

Bir önceki sayıda da üzerinde durduğumuz üzere, şirketleri rekabet hukuku ihlallerinden alıkoymak amacıyla öngörülen yaptırımlar her geçen gün daha da ağırlaştırılıyor. Özellikle ihlalin bir kartel olması halinde, kartele taraf olan şirketlere yüzlerce milyona ulaşan para cezaları verilebilmekte. Öte yandan bu para cezaları şirketlerin itibarına, belki de hiç onarılamayacak zararlar da verebiliyor. Bunun sebebi, tüketiciler, dağıtıcılar ve tedarikçilerin, bu şirketleri bir kartele -örneğin fiyat tespitine- karışmış şirket olarak hatırlıyor olması. Bu ezber, yatırımcıların o şirketlerin hisselerinden uzak durmasına dahi neden olabiliyor.

Dolayısıyla "şirket itibarının kaybı riski" kurumsal kimliğini tamamlamış şirketlerde bir rekabet ihlaline karışmamak için, en az para cezası kadar temel bir "caydırıcılık" unsuru haline gelmiş durumda.

Etik Davranış vs. Karteller

Karlılığın maksimizasyonu ve pazarda devamlılık; teşebbüsler için öyle cazip hedeflerdir ki, aşırı karlılığa ulaşmak ya da en azından rekabet oyununda yerlerini garantilemek için teşebbüsler bazen rekabetten kaçınıp, rekabeti kısıtlayıcı davranışlarda bulunmayı kendileri için mantıklı hale getirebilirler. Bu cazibeye yenik düşmemeleri için iki ana kural, dünya çapında tüm rekabet hukuklarında kabul edilmiştir: "Rakipler ile uzlaşma yapmayacaksın" ve "pazardaki gücünü rakiplerini piyasadan dışlayacak şekilde kötüye kullanmayacaksın". Sorun şu ki, bu iki kuralın ihlali o kadar değişik şekillerde mümkün ki, bunların hepsini aynı kefeye koymak ve sanki örgütlü bir suçmuş gibi değerlendirmek mümkün değil.

>> Rekabet hukuku ihlallerinin karmaşık yapısı ve ilişkili sonuçları dikkate alındığında, dönüp dolaşıp üzerinde durulması gereken husus, rekabet uyumu için kurumsal standartları belirleme zorunluluğu ve bu standartları belirleyecek yöneticilerin yüklendiği ağır sorumluluktur.

Rakipler arasındaki uzlaşmaların bir parçası olan karteller ise tüketici ve kamu refahı üzerinde en olumsuz sonuçları doğuran rekabet ihlali şeklidir. Çünkü karteller, piyasada rekabet ediliyor olsaydı tüketicilerin elde edecekleri adil payı, ortadan kaldıran davranışlardır. Varsayalım ki, rakip sağlayıcılar bir araya gelerek en çok satan ürünleri için rekabetçi pazar koşullarında oluşmuş olan satış fiyatının üzerinde bir fiyat belirlemiş olsunlar. Bu ihtimalde söz konusu şirketler ürünlerini geliştirme veya yeni ürünler üretme konusunda rekabet etmeyi bırakıp; aynı ürünleri çok daha yüksek fiyatlarla satacaklardır. Bir diğer ifade ile üreticileri pazardaki yarışta daha öne geçmek için iten güç olan rekabet ortadan kalktığı için, tüketiciler ürünlere değerinden daha yüksek fiyatlar ödeyecek ve dahası, daha gelişmiş ve yeni ürünlerden yoksun kalacaklardır.

Purdue Üniversitesi öğretim görevlilerinden Profesör John CONNOR'un bir çalışmasında gösterdiği üzere, kartele tabi olan ürünlerin toplam satış geliri dünya genelinde yaklaşık 16 trilyon ABD Doları'dır. 16 trilyon ABD Doları tutarındaki satış geliri içerisinde kartel geliri var. Bu çok yüksek bir rakam. Ayrıca dünyanın her bir köşesinde kartelin ne kadar yaygın olduğunu, tüketici olarak bizlerin daha yenilikçi ürünlerden yoksun kaldığımızı ve satın almak istediğimiz ürünlere olması gerekenden daha yüksek bedel ödediğimizi yansıtan önemli bir gösterge.

Bu hususlar, kartellere karşı verilen savaşta neden ağır ceza verme politikalarının uygulandığının ve neden bu ihlallerin şirketlerin itibar kaybı ile karşı karşıya kalmasına neden olabileceğinin arkasındaki gerekçeleri ortaya koyuyor.

Mobbing, ırk ve cinsiyete dayalı ayrımcılığın engellenmesi, özel bilginin korunması, kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusundaki şeffaflık, yolsuzlukla veya rüşvetle mücadele ne kadar şirketlerin etik ve yasal sorumlulukları arasında ise rekabet kurallarına uyum da en az bu örnekler kadar şirketlerin yasal ve etik sorumlulukları arasındadır. Bunun en temel sebebi ise rekabet kurallarına uymamanın tüketiciler üzerindeki -dolayısıyla kamu refahı üzerindeki- direkt etkileridir.

Rekabet hukuku ihlallerinin karmaşık yapısı ve ilişkili sonuçları dikkate alındığında, dönüp dolaşıp üzerinde durulması gereken husus, rekabet uyumu için kurumsal standartları belirleme zorunluluğu ve bu standartları belirleyecek yöneticilerin yüklendiği ağır sorumluluktur.

Şirket çalışanlarının davranışları her zaman yöneticiler tarafından takip edilemeyeceğinden ve hatta yöneticinin davranışları da sürekli bir şekilde hissedarların kontrolü altında olamayacağından, her şirket için güçlü bir rekabet kültürü oluşturmak elzemdir. Rekabet uyum programları ise şirket içindeki tüm kademeler dahilinde koordinasyonu tesis eden bir "monitoring sistemi" niteliği ile tam bu noktada devreye girer. Rekabet uyum programları, çalışanlar – yöneticiler – hissedarlar arasında bir kontrol mekanizması yaratarak ve sorumlulukları paylaştırarak, şirketlerin rekabet kuralları ile halihazırda var olan uyumunu devam ettirmesini sağlar ya da rekabete uyumlu olmayan uygulamaları tespit edip bunlara çözüm getirir. Bu kontrol ve denetim mekanizması, şirketlerin, kurumsal itibarı etkileyecek türden bir rekabet ihlalinin her an önüne geçmelerine imkan tanıyacaktır.

Sürdürebilmek ya da Sürdürememek

KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri Direktörü Çiğdem GÜRER ve KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri Müdürü Dr. Tuba YAMAN hazırladıkları makalelerinde, günümüzde kaynakların hızla tükenmesi ile önemli gündem konularından biri olan "Sürdürülebilirlik" konusunu ele alıyorlar.

Çiğdem GÜRER
CFE, SMMM (Direktör - KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri)

Dr. Tuba YAMAN
SMMM (Müdür - KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri)

Kurumlar, dünyaya, çevreye, doğal kaynaklara verdikleri zararın, kendilerine daha pahalı hammadde ve daha kıt kaynaklar olarak döndüğünü ve böylece direkt olarak kârlılıklarını ve varlıklarını tehdit ettiğini anladıklarında, bu zararı en aza indirmenin gerekliliğini de fark etmiş oldular.

Bu makale Kurumsal Yönetim Dergisi'nin 21. sayısından alınmıştır.

Bir zaman makinesine binelim, 20 yıl sonraya gidelim ve içinde yaşadığımız dünyanın o güne dair bir fotoğrafını çekelim. Fotoğrafı tabettiğimizde göreceğimiz 10 büyük sorun şunlar olacak:

● **İklim Değişikliği:** En doğru önlemleri almış şirketlerin en az yüzde 1, genelde tüm şirketlerin en az yüzde 5 ürün kaybına neden olacağı tahmin ediliyor.

● **Enerji & Yakıt:** Küresel anlamda hızla artan enerji talebinin, kullanımdaki coğrafi değişimlerin, arz ve üretim belirsizliklerinin ve bunların çevreye olan etkilerini azaltmak üzere ortaya konan yasal düzenlemelerin, fosil temelli yakıt piyasasını çok daha öngörülmez ve istikrarsız hale getirmesi bekleniyor.

● **Hammadde Kaynaklarının Kıtlığı:** Gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmesi arttıkça, hammadde kaynaklarına olan küresel talebin artması ve bunun sonucunda hammadde alımları üzerinde ticaret kısıtlamaları uygulanması ve her geçen gün azalan kaynaklara çoğalan talebin sonucu olarak fiyatların çok yüksek seviyeye çıkması bekleniyor.

● **Su Kıtlığı:** 2030 yılında, su talebinin, su arzını yüzde 40 geçeceği tahmin ediliyor. Bunun sonucu olarak şirketlerin, su kıtlığı, suyun pahalılaşması ve kalitesinin düşmesi gibi sonuçlarla baş etmesi gerekecek. Su kıtlığının, su kaynaklarına erişim için gerçekleşebilecek anlaşmazlıklar ve hatta savaşlar nedeniyle güvenlik zafiyeti de doğurması mümkün.

● **Nüfus Artışı:** Ilımlı bir nüfus artışı tahminiyle, 2030 yılında dünya nüfusunun 8,4 milyar olması bekleniyor. Böyle bir büyümenin de ekosistem üzerinde; özellikle de su, yiyecek, enerji ve hammadde konularında yoğun baskılar yaratması ve işletmeler için de fiyat dalgalanmalarına yol açması bekleniyor.

● **Gelir:** OECD tarafından günlük geliri 10 USD ile 100 USD arasındaki kişilerden oluştuğu açıklanan "orta sınıf"ın, 2010 ile 2030 yılları arasında yüzde 172 büyümesi bekleniyor. Bunun da, hem üreticilerin, talepleri artacak bu sınıfın ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanacağı, hem de azalan "gelişmiş ülkelerdeki iş gücü" arzı karşısında zor durumda kalacağı anlamına gelmesi olası görünüyor.

● **Şehirleşme:** 2009 yılında, dünya tarihinde ilk kez şehirde yaşayan nüfus, kırsal alanda yaşayan nüfusu geçti. 2030 yılı itibariyle de Asya ve Afrika dahil tüm gelişmekte olan ülkelerde, nüfusun çoğunluğunun şehirlerde yaşayacağı öngörülüyor. Elbette bu da şehirlerin daha çok alt yapı, inşaat, su, elektrik, atık, kanalizasyon, sağlık, güvenlik, ulaşım ve iletişim yatırımına ihtiyaç duyması anlamına gelecektir.

● **Yiyecek Güvenliği:** Nüfusun artışı, suyun ve toprağın azalışı nedeniyle, 2030'a kadar yiyecek fiyatlarının yüzde 70 ila yüzde 90 arası artması beklenmektedir. Bu artışın bir nedeni de, suya ihtiyaç duyan tarım üreticilerinin, aynı kaynağa ihtiyaç duyan elektrik ve maden üreticileri gibi endüstriyel üreticilerle ve direkt su tüketicileri olan bizlerle yarışmak zorunda kalması olacaktır.

● **Ekosistemde Düşüş:** Önceleri, kurumlar tarafından bir itibar konusu olan ekosisteme saygı, günümüzde artık şirketlerin operasyonlarının ekosisteme ne kadar direkt bağımlı olduğunun görülmesini takiben, bir zorunluluk haline gelmiştir. Ekosistemdeki düşüşle birlikte, kaynaklar kıt hale gelmekte, daha pahalı olmakta, suyun maliyeti artmakta ve tarım, balıkçılık, turizm, ilaç gibi sektörlerin doğaya verdikleri zarar daha kalıcı olmaktadır.

● **Orman Alanlarının Azalması:** Orman ürünleri, pek çok ülke için çok önemli bir sektörü oluşturur. Öyle ki, orman ürünlerinin ekonomiye yıllık katkısı 2003-2007 yılları arasında 120 milyar dolara yaklaşmıştır. Ancak bu aynı zamanda, ormanların da 2005-2030 yılları arasında yüzde 13 azalması anlamına gelmiştir.

Tüm bu sorunlara neden olanlar da, aslında bu kaynaklara hayati düzeyde ihtiyaç duyan insanlar ve kurumlardır. Özellikle salgın hastalıklara çözüm bulan bilimin ilerlemesi ve insanların hayatını kolaylaştırmayı ve zenginleştirmeyi hedefleyen endüstrileşmenin hızlanmasıyla, doğal kaynaklar, nüfus artışının gerisinde kalmış ve talepleri karşılamada zorlanır hale gelmiştir. Kişilerin ve kurumların, çevreye verdiği zarar ve kaynakların tüketimi, artan bir ivme göstermiş, hatta her 14 yılda bir, etkileri ikiye katlanır hale gelmiştir.

Konudaki umut verici tek gelişme, kurumların son 20 yılda, iş yapış şekilleriyle dünyaya yaptıkları etkinin farkına varmaları olmuştur. Kurumlar, dünyaya, çevreye, doğal kaynaklara verdikleri zararın, kendilerine daha pahalı hammadde ve daha kıt kaynaklar olarak döndüğünü ve böylece direkt olarak kârlılıklarını ve varlıklarını tehdit ettiğini anladıklarında, bu zararı en aza indirmenin gerekliliğini de fark etmiş oldular.

Çözüm nerede?

Her geçen gün etkileri artan ve geri dönülmez hale gelen sürdürebilirlik sorunlarıyla baş edebilmenin ilk koşulu, kanun kayucu ile iş dünyasının iş birliği yapmasıdır. Çok karışık sonuçları olacak bir probleme, hem kural koyucu, hem aksiyon alıcı aynı açıyla yaklaşmazsa, riskler katlanacak ve fırsatlar yok olacaktır.

Aynı iş birliği, kaynakların arz ve talep tarafları için de geçerli olmalıdır. Talep eden, daha çoğu daha az ile üretmenin yollarını aramalı, kaynak etkinliğini artırmalı ve operasyonlarının doğada bıraktığı ayak izlerini azaltmaya çalışmalıdır. Aynı esnada arz eden de, artan talebi doğru yönetmeli ve bunu yaparken de doğal kaynaklar üzerin-

Çiğdem GÜRER

CFE, SMMM (Direktör - KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri)

1999 yılında Marmara Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olmuş ve meslek hayatına vergi denetçisi olarak başlamıştır. 3 yıllık vergi denetimi ve 5 yıllık finansal kontrolörlük deneyimi sonrasında 2007 yılında KPMG Türkiye'de Suistimal Önleme ve İnceleme Bölümü'nün kuruluşunda yer almıştır. Halen bölümde Direktör olarak görev yapan GÜRER'in uzmanlık alanları arasında Suistimal Risk Yönetimi Danışmanlığı, Uyuşmazlık Danışmanlığı, FCPA ve UKBA Uygunluk Denetimleri ve Sürdürülebilirlik Güvence Denetimleri de dahil olmak üzere çeşitli risk yönetimi alanları bulunmaktadır. Şirketlere özel ya da genele açık Suistimal Farkındalık eğitimleri veren GÜRER, şirketlerin Etik Kod'larını hazırlamaları konularında destek olmakta ve bu konuda eğitimler vermektedir. Serbest Muhasebeci Mali Müşavir ve CFE (Uluslararası Suistimal İnceleme Uzmanı) olan GÜRER, aynı zamanda SPK Denetim Sertifikası sahibidir.

deki baskıyı azaltmalıdır. Şirketler özelinde bakacak olursak; şirket yöneticileri ve pay sahipleri, yalnızca anlık risklerle baş etmeye çalışmakla kalmamalı, ileri görüşlü bir planlama stratejisiyle, riskleri fırsatlara dönüştürebilecek, öncü çözümler üreterek, belirsiz geleceği daha öngörebilir hale getirecek çözümler üretmelidirler. Bu da, ancak aşağıdaki adımların doğru atılmasıyla mümkün olacaktır.

- **Risklerin anlaşılması ve değerlendirilmesi:** Şirketlerin, sürdürülebilirlikle ilgili tehlikeleri anlayıp değerlendirecek ve onlarla baş etmek için etkinliği artırma, yerine koyma ya da adapte olma gibi yöntemler geliştirebilecek Kurumsal Risk Yönetimi ve Sürdürebilirlik araçları kullanması tavsiye edilmektedir.

- **Entegre stratejik planlama ve stratejik gelişimin kullanılması:** Sürdürülebilirlik konusunda yapılacak stratejik planlamaya mutlaka hem kurum yönetimi, hem de şirketin gerekli tüm fonksiyonları dahil olmalıdır.

- Stratejik planların tutkulu hedeflere ve aksiyonlara dönüştürülmesi.

- **Sürdürülebilirliğin ölçülmesi ve raporlanması:** Sürdürülebilirliğin raporlanması, hala pek çok ülkede tam anlamıyla regüle edilmemiş olsa da, yakın gelecekte önemi gittikçe artacaktır. O döneme hazır girmek isteyen kurumlar, güçlü bilgi sistemleri, uygun yönetim ve mevcutta kullanılan finansal raporlama sistemleriyle uyumlu olabilecek kontrol mekanizmaları kurmaya başlamalıdır.

- İş ortaklarıyla, sürdürülebilirlik sorunları hakkında işbirliğine gidilmesi

- **Stratejik ortaklıklar inşa edilmesi:** Özellikle devlet yöneticileriyle samimi diyaloglar geliştirilmeli ve "kamu-özel" işbirliği ile yaratıcı çözümler ortaya konmalıdır. Örneğin sürdürülebilirlik konusunda bazı gereklilikleri yerine getiren şirketlere vergisel avantajlar ya da yatırım teşvikleri sağlanması, kurumların aksiyon almalarını hızlandırıcı bir etken olabilir.

Dr. Tuba YAMAN

SMMM (Müdür - KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Hizmetleri)

2008 yılında KPMG Suistimal Önleme ve İnceleme Bölümü'ne katılan Dr. Tuba YAMAN, bu görevinden önce 5 yıl vergi denetim uzmanı olarak çalışmıştır. Uzmanlık alanları arasında, Suistimal İncelemeleri, Etik Kod, Kurumsal Araştırmalar, FCPA, UKBA Uygunluk Denetimleri, Uyuşmazlık Denetimleri, Suistimal Risk Yönetimi Danışmanlığı bulunmakta ve aynı zamanda şirketlere Suistimal Farkındalık eğitimleri vermektedir. 2000 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi lisans öğrenimlerini tamamlamasının ardından "Finansal Tablolar Aracılığıyla Bilgi Kullanıcılarına Yanıltıcı Bilgi Sunulması" başlıklı tezi ile 2008 yılında Marmara Üniversitesi İşletme Bilim Dalı'nda doktorasını tamamlamıştır. 2005 yılında Serbest Muhasebeci Mali Müşavir sertifikası almıştır.

Son söz

Günümüzün kaynakları hızla tüketen ve dünyayı yazının başında çektiğimiz fotoğrafa hızla yaklaştıran ekonomisinden, sürdürülebilirlik konusunda mesafe kat etmiş ekonomiye geçiş mümkündür; ancak bu geçişin sağlanabilmesi için, kurumların, devletlerin ve sivil toplum kuruluşlarının küresel ve geniş çapta desteğine ihtiyaç duyulmaktadır. ●

Bu makalenin yazılmasında kaynak olarak, KPMG'nin 2012 yılında yayınladığı "Expect the Unexpect: Building Business Value in a Changing World" raporu kullanılmıştır.

Continental

Duruşunu hiç bozmadı.

Kışın, en zor koşullarda bile,
güvenli bir sürüş için siz de
Continental kış lastiklerine geçin.

Konu güvenlikse,
bize güvenebilirsiniz.

www.continental-lastikleri.com.tr

Bosch San. Ve Tic. A.Ş. Servis Konseptleri Kısım Müdürü **Murat KORKMAZ**

Her marka ve model araca bakım, onarım ve hasar hizmeti veriyoruz

Bosch Car Service ağınız hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Otomotiv sektöründe dünyanın en büyük yedek parça sağlayıcılarından biri olarak, 94 yıllık servis yönetimi ve 128 yıllık yedek parça tecrübemizi servislerimiz aracılığıyla araç sahiplerine sunuyoruz. Bugün Türkiye'de 200'e yakın noktada Bosch Car Service ağımız ile her marka ve model araca bakım, onarım ve hasar hizmeti verebiliyoruz. Sadece İstanbul'da 40 farklı noktada olmamız bile, kolay ulaşım ve hızlı servis hizmetini ne kadar iyi verebildiğimizi anlatıyor. Servislerimizi, kendi eğitim merkezimizde eğitiyor, tüm ihtiyaç duydukları teknik destekleri de yine kendi yazılımlarımız ve telefon destek hattımız ile veriyoruz. Servislerimizin; servis ekipmanları, test cihazları ve teknik yazılım ihtiyaçları Bosch tarafından sağlanmakta olup bir araca en doğru teşhisi en hızlı şekilde verebilmek üzere yapılandırılmış durumda. Nitekim servislerimizin yıl içerisinde verdikleri hizmet kalitesi, gizli ve açık denetlemeler ile ölçümleniyor ve gelişimleri de buna göre takip ediliyor.

2012 Yılı denetleme sonuçlarına göre, Türkiye Bosch servis organizasyonu, müşterilerimize verilen hizmet kalitesi alanında en başarılı servis teşkilatı seçildi.

>> Bosch dizel servis ağımız ile dizel sistemlerinin tamir ve bakımı için en ekonomik ve kaliteli çözümü sunabiliyoruz.

Filo firmalarının ihtiyaçlarına nasıl çözüm olabilirsiniz?

Bosch Car Service'lerin her marka araca hizmet verebiliyor olması sayesinde; filo firmalarının Bosch ile yapacağı anlaşmalarda tek bir merkezi sözleşme ile aynı kalitede güvenilir hizmeti aynı fiyat güvencesi ile alabileceğinin önemini vurgulamak isterim. Birim işçilik ve kullanılan yedek parçalar dikkate alındığında marka bağımsız olarak tek fiyat konuşabilmekteyiz. Özellikle servislerimizin test ve onarım üzerine yapılandırılması sebebi ile alternatif ekonomik çözümler sunabilmekteyiz. Filo firmaları ile yapılan sözleşmelerimizde en baştan hangi araca, hangi parçayı hangi işçilik bedeli ile sunabileceğimizi belirlemekte ve Bosch'un merkezi yönetimi sayesinde filoların bugün yaşadığı birçok idari iş yükünü hafifletebilmekteyiz. Fatura, iş emri ve onay işlemleri gibi süreçleri merkezi olarak yürüttüğümüz için filo firmalarının hayatını kolaylaştırdığımızı söyleyebiliriz. Bu filolara kolay iletişim ve işi bilen kişiler ile muhatap olma imkânı da sağlıyor. En büyük farkımız, Bosch kalitesindeki ürünleri ekonomik çözümler ile sunabilmekte olmamızdır. Bosch Yetkili Satıcı bayi kanalının desteği ile Türkiye çapında Bosch ve diğer ihtiyaç duyulan tüm parçaların tedariğini hızlı bir şekilde yapabiliyoruz. Hatta filolara özel Bosch Car Service'lerde stok yönetimi de yapabiliyoruz. Bununla birlikte Filo araçlarının çoğunun dizel olduğunu dikkate alırsak, dizel sistemlerindeki bakım ve onarımlar daha da önemli bir hale geliyor. Dizel Sistem üreticisi olarak Bosch'un ve 95 ayrı noktada kurulu Bosch dizel servis ağımız ile dizel sistemlerinin tamir ve bakımı için en ekonomik ve kaliteli çözümü sunabiliyoruz.

Garanti sürecindeki araçlara hizmet verebiliyor musunuz?

Garanti sürecindeki araçlar için 2005/4 Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kuralları belirliyor. Bu tebliğ, aracınıza bir Bosch Car Service'te periyodik bakım yaptırdığınızda, bu bakımla ilişkisi olmayan ve otomobil üreticisinden kaynaklanan üretim hataları için garantinizin devam ettiğine dair yasal olarak araç sahiplerinin haklarını koruyor. Bosch Car Service'lerin kendi verdikleri hizmetlerden kaynaklı bir sorunla karşılaşıldığında, Bosch Car Service garanti sürecinde araç sahibinin mağduriyetleri karşılanırken, diğer arızalı ürünler için araç üreticisi garantisi bozulmadan, bu tebliğ gereği hakları devam etmektedir. Özetle aracınıza bir Bosch Car Service'te periyodik bakım yaptırdığınızda, aracınızın garantisi bozulmuyor.

Bize Bosch Car Service'lerde kullanılan araç bakım setleri hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Müşterilerimize kaliteli hizmet verebilmek adına yola çıktığımızda, ilk olarak onların beklentilerinin üzerine çıkmayı hedefliyorduk. Araç bakımı ve onarımı gibi süreçler her zaman müşterilerimiz için bilinmezlik ve sürprizlerle karşılaşabilme adına sıkıntılı süreçler olmuştur. Biz "önce güven" diyoruz.

Araç bakım setlerini oluşturmamızın sebebi de, içeriği ve fiyatı belli olan, kaliteli bir çözümü ekonomik olarak sunduğumuzu gösteriyor. Bakim setlerinin içerisinde Bosch marka Hava, Polen, Yağ ve Yakıt Filtresi, sadece Shell veya Opet markaları olmak üzere Motor Yağı, bakım işçiliği ve araç komple check-up bulunuyor. Bakım setlerinin fiyatlarının ne kadar ekonomik olduğunu www.boschservice.com.tr kurumsal sitemizde de paylaşarak göstermeye çalışıyoruz. Böylece servise gitmeden de aracınız için hangi yedek parçanın kullanacağını bilebiliyor ve fiyat sürprizleri ile karşılaşmıyorsunuz. Check-Up sonucu çıkan arızalar da hiçbir zaman müşterilerimizin onayı alınmadan işleme alınmıyor.

Hızlı Servis adına yürüttüğünüz hizmetlerden söz edebilir misiniz?

Büyük şehirlerde "Vale Hizmeti" ve "Gece Hizmeti" verebilmekteyiz. Örneğin filo müşterilerimizin çalıştığı şirketlerin çalışanlarının araçlarını servise götürme, serviste bekleme gibi sıkıntılı diye ifade edebileceğimiz bir süreci "Vale Hizmeti" ile çözebilmekteyiz. Aynı gün içerisinde aracı geri teslim ederek müşteri memnuniyetini sağlamaya çalışıyoruz.

Aynı şekilde akşam saat 20:00'ye kadar teslim edilen araçların bakımlarını da gece yapıp, yine vale hizmeti ile araçları sabah geri teslim edebiliyoruz.

TEB Arval, "CVO Barometre 2013" sonuçlarını açıkladı:

Büyük firmaların %36'sı sürücü davranışlarının, araçların Toplam Kullanım Maliyeti üzerindeki etkisini azaltmak için önlem aldı!

Filo sektörünün bugününe ve yarınına ışık tutacak "CVO Barometre 2013" araştırması sonuçları, Kurumsal Araç İzleme (Corporate Vehicle Observatory-CVO) Türkiye sponsoru TEB Arval'in bu yıl dördüncüsünü gerçekleştirdiği Kurumsal Filoların Geleceği Konferansı'nda açıklandı.

TEB Arval desteğiyle gerçekleştirilen ve otomotiv sektörünün önemli bir alanı olan filo yönetimi konusundaki tek çalışma olan CVO Barometre'nin 2013 sonuçları TEB Arval Genel Müdürü Luc SORIAU ve Arval Danışmanlık Bölüm Başkanı Denis FERAULT'un ev sahipliğinde yapılan "Kurumsal Filoların Geleceği Konferansı"nda açıklandı. Tüm filo profesyonelleri için referans kaynağı olma niteliğine sahip araştırma uluslararası çaptaki 16 ülkede yapılan analizlere dayanıyor.

Konferansın açılış konuşmasını yapan TEB Arval Genel Müdürü Luc SORIAU, "Yapılan araştırmada profesyonellerin, filodaki araç adetlerinin büyümesine yönelik iyimser beklentileri, ülke büyümesi adına son derece stratejik olan filo sektörü açısından olumlu bir gelişmedir. Filo sektörü için referans kaynağı niteliğindeki bu çalışmaya destek vermekten büyük bir mutluluk duyuyoruz" açıklamasını yaptı.

Toplam 16 ülkeden 5 bine yakın firmanın görüşlerinin yer aldığı rapor, Türkiye'de filo araç kiralama sektörünün de durumunu ortaya koyuyor. Araştırmada, 2014 yılında Türkiye'de toplam araç parkının (Hafif ticari ve Binek) sayısının 12,8 milyon adede, bunu içindeki kurumsal filo araçlarının sayısının ise 2,3 milyon adede yaklaşması öngörülüyor. 2015 yılında ise toplam araç sayısının 13,6 milyon adede, filodaki araç sayısının ise 2,5 milyon adede yaklaşacağı tahmin ediliyor.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde filoların büyüme beklentisi arttı

Araştırmaya Türkiye'den katılan küçük ve orta ölçekli işletmelerin yüzde 61'inin filolarındaki araç sayısının önümüzdeki üç yıl içerisinde artacağı beklentisi içinde olduğuna dikkat çeken Luc SORIAU, filolardaki araç sayısının artacağı yönündeki beklentinin bir yıl öncesine oranla yüzde 24'lük bir artış gösterdiğinin altını çizdi.

Araç kullanım sürelerinde uzama beklentisi

Türkiye'de binek ve hafif ticari filo araçlarının kullanım sürelerini uzatma yönünde bir beklenti yaşandığını söyleyen SORIAU, "Bu beklenti yalnızca Türkiye'de değil, Avrupa'da da yaşanıyor. Bu beklentinin yıldan yıla artması, profesyonellerin bu konuda kendi şirketlerinde uygulama açısından bilinçlendiğinin de bir göstergesi" dedi.

Tüm filo profesyonelleri için referans kaynağı olma niteliğine sahip araştırma uluslararası çaptaki 16 ülkede yapılan analizlere dayanıyor. 3.652'si Avrupa'da olmak üzere toplamda 5 bine yakın şirket profesyonelinden görüş alınarak hazırlanan CVO Barometre 2013 araştırması, Türkiye'deki filo sektörüne ışık tutuyor. Araştırmaya göre ölçeği fark etmeksizin tüm şirketler araç filolarının genişlemesini bekliyor.

Türkiye'de operasyonel kiralama penetrasyonu Avrupa'ya kıyasla düşük

"Tablolar küçük ve orta ölçekli işletmelerde araç alımı yaparken peşin satınalma ya da araç kredisi yöntemlerinin finansal yöntem olarak benimsendiğini gösteriyor" diyen SORIAU, 100'den fazla kişinin çalıştığı şirketlerde ise operasyonel kiralama penetrasyonunun yüzde 27 oranında olduğunu vurguladı. "Türk şirketleri genel itibariyle operasyonel kiralamayı ana finansal yöntem olarak görüyor" diyen SORIAU, penetrasyon oranının yine de Avrupa ölçeğine kıyasla düşük kaldığının altını çizdi.

Türkiye'deki profesyoneller filo araçları üzerinde daha çok kontrol sahibi olmak istiyor

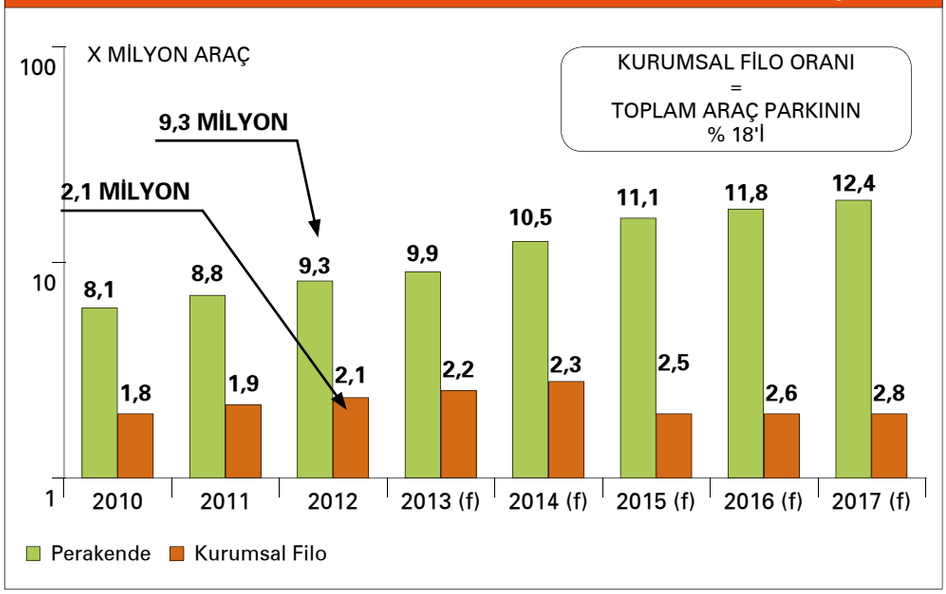
Araştırma sonuçlarına göre Türkiye'deki profesyoneller operasyonel kiralama yöntemini tercih ederek filo bütçeleri üzerinde kontrol sağlamayı amaçlıyorlar. Peşin satın alma yöntemini tercih eden profesyoneller ise filo araçları üzerinde daha çok kontrol sahibi olmayı amaçlıyor. Aracı uzun süre kullanma tercihi ile kira kontratının uzunluğu arasındaki fark peşin satın alma yönteminin daha fazla tercih edilmesinin bir sebebi olarak görülüyor.

>> 2012 yılı sonu itibarıyla binek ve hafif ticari araç birlikte düşünüldüğünde Türkiye'de yaklaşık 2,1 milyon şirket aracının olduğu tahmin ediliyor.

"CVO Barometre 2013" Türkiye'ye yönelik kilit bulgular

- Filo boyutunun büyümesine yönelik beklentiler açısından Türkiye'deki profesyoneller son derece iyimser ancak araç kullanım sürelerinin uzatılması yönünde bir eğilim de bulunuyor.
- Operasyonel kiralama, çalışan sayısı 100'den fazla olan büyük şirketler için temel finansman yöntemi olarak öne çıkıyor. Ancak penetrasyon oranı Avrupa ülkelerine kıyasla düşük kalıyor.
- Avrupa ülkelerine kıyasla çok az Türk şirketi, çalışanlarının kişisel kullanım amaçlı olarak filo araçlarından yararlanmasına izin veriyor.
- Filo yöneticileri artık sürücü davranışlarının araçların toplam kullanım maliyeti üzerindeki etkilerine karşı daha bilinçli yaklaşıyor ve bu etkileri azaltacak önlemleri alıyor. Görüşülen profesyonellerin yüzde 10'undan daha azı söz konusu davranışların böylesine bir etki sahibi olmadığını düşünüyor. Orta ölçekli şirketlerdeki filo yöneticilerinin yüzde 20'si ve büyük şirketlerdeki filo yöneticilerinin yüzde 36'sı hali hazırda bu etkiyi azaltacak önlemleri yürürlüğe almış bulunuyor.
- Büyük şirketlerin %14'ü kurum içerisinde bir çalışan Mobilite Planını yürürlüğe almış bulunuyor.
- Büyük şirketlerdeki filo yöneticilerinin beklentileri aracı doğrudan etkileyen hizmetler (bakım onarım, lastik, asistans, vb.), yakıt yönetimi ve araç takip sistemleri gibi ürün ve hizmetleri kapsıyor.
- Türkiye'deki büyük şirketler araç takip sistemi yöntemini benimsiyor ancak araç sürücülerinin coğrafi konum ya da sürücü davranışı gibi bilgileri paylaşan araçların kullanımına karşı olduğu da görülüyor. Büyük şirketlerin yüzde 47'si filo araçları için araç takip sistemi kullanıyor. 2011 yılına kıyasla 10 puanlık bir artış gösteren bu eğilim Avrupa ortalamasının da üzerinde seyrediyor.

TÜRKİYE PERAKENDE VE KURUMSAL OTOMOTİV PAZARI GELİŞİMİ



Kurumsal filo oranı toplam araç parkının yüzde 18'i

CVO Barometre 2013 sonuçlarına göre, 2012 yılı sonu itibarıyla binek ve hafif ticari araç birlikte düşünüldüğünde Türkiye'de yaklaşık 2,1 milyon şirket aracının olduğu tahmin ediliyor. Türkiye'de toplam perakende araç sayısının 9,3 milyon olduğu tahmin edilirken, kurumsal filo oranının toplam araç parkının yüzde 18'lik dilimini kapladığı görülüyor. Son 10 yıla ait veriler incelendiğinde filo kiralama sektörünün istikrarlı bir şekilde büyüdüğü görülüyor. Bu durum gün geçtikçe şirketlerin araç konusunda dış kaynak kullanımına daha sıcak bakmaya başladığını ortaya koyuyor.

Arkas Oto Filo Yönetimi

Ogün BÜKÜLMEYEN

Operasyonel Kiralama Şube Müdürü

Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Arkas, 1902 yılında Gabriel J.B. Arcas tarafından İzmir'de kuruldu. Lucien Gabriel Arcas 1944 yılına kadar "Gabriel J.B Arcas Halefi Lucien Gabriel Arcas" adını verdiği şirketiyle ikinci kuşak olarak baba mesleğini sürdürdü. Lucien Gabriel Arcas'ın 1944 yılında kendi adına bir denizcilik acenteliği kurmasıyla denizcilik sektörü ile tanışıldı.1964 senesinde, bugün Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkanlığını yürütmekte olan Lucien Arkas üçüncü kuşak temsilcisi olarak yönetime geçti. 1900'lerin başlarından bugünlere kadar varlığını sürdüren Arkas, deniz, kara, demir ve havayolu taşımacılığı ile entegre ederek sunduğu lojistik hizmetlerinden acenteciliğe, armatörlükten liman işletmeciliğine, gemilere yakıt ikmalinden otomotive, sigorta hizmetlerinden bilgi sistemlerine ve kruvaziyer turizmine kadar birçok alanda faaliyet gösteriyor. Arkas Holding'in bugün yurtiçinde 13, yurtdışında 19 ülkede, 38 ofisi (Yunanistan, İtalya, Monako, İspanya, Fransa, Portekiz, Cezayir, Fas, Mısır, Lübnan, Libya, Irak, Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Rusya, Gürcistan, Azerbaycan) bulunuyor. 61 şirketi ile 6.700 kişiye istihdam sağlıyor.

Arkas Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş. Türkiye'nin otomotiv sektöründeki çok markalı bayi grubudur. Arkas Otomotiv, denizcilik, lojistik, sigorta gibi toplam 61 şirketle farklı sektörlerde faaliyet gösteren Türkiye'nin önde gelen holdinglerinden Arkas Holding bünyesinde 2006 yılında Otomotiv Grup Başkanlığı olarak kurulmuştur. Türkiye'deki alışılagelmiş bayilik yapısının dışında çok markalı, farklı bir yapıyla, müşterilerinin ve sektörün beklentilerine modern, yenilikçi, güvenilir bir şekilde karşılık verme amacında olan Arkas Otomotiv, her koşulda müşteri memnuniyetini ön planda tutan bir yaklaşım benimsemiştir.

Arkas Otomotiv'in 5 ana faaliyet konusu mevcuttur:

1. Satış, 2. Satış sonrası hizmetler (servis, yedek parça, aksesuar satışı), 3. Otomotivle ilgili finansman hizmetleri, 4. İkinci el otomobil ticareti, 5. Operasyonel kiralama (Arkas Oto Filo Yönetimi)

Arkas Oto Filo Yönetimi 2008 yılında öncelikli olarak Arkas Holding'in araç gereksinimlerine kurumsal hizmet üretmek amacıyla kurulmuştur. Arkas Holding' in Türkiye' nin pek çok iline yayılmış organizasyonu sebebiyle, Arkas Oto Filo Yönetimi kısa sürede kurumsal deneyim kazanmıştır.

Elde edilen bu deneyim, Arkas Holding' in işbirliği yaptığı diğer kuruluşların da dikkatini çekince 2010 yılında Arkas Holding ve Grup Şirketleri dışında diğer müşterilere de hizmet vermeye başlamıştır.

Arkas Oto Filo Yönetimi faaliyetlerini özerk ve marka bağımsız olarak, tamamen müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda sürdürmektedir.

Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?

Arkas Oto Filo Yönetimi güncel olarak 1.500 adetlik araç parkına sahiptir. 2014 yılında 1.500 adet yeni aracı daha parkına dahil etmeyi planlamaktadır. Operasyonel olarak Türkiye' nin tüm bölgelerinde hizmet vermektedir. Merkez ofisimiz İstanbul' da olmakla beraber, İzmir, Ankara ve Bursa' da satış ofislerimiz faaliyete geçmiştir. Önümüzdeki yıllarda, Arkas Holding' in bulunduğu diğer illerde de satış ofisleri açmayı planlamaktayız.

Firmanızın varsa ortakları kimlerdir?

Arkas Oto Filo Yönetimi, Arkas Otomotiv tüzel kişiliğinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Arkas Otomotiv, Arkas Holding' e bağlı bir şirkettir. Arkas Holding ise Arkas Ailesinin sahip olduğu bir Holding' tir. Yönetim Kurulu Başkanımız Lucien Arkas' tır.

Firmanızın hedefleri ve TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?

Başlangıçta adetten çok, kalite standartlarını oturtma çabasıyla büyüyen Arkas Oto Filo Yönetimi, en büyük yatırımlarını insan kaynaklarına ve operasyonel sistemlere yapmıştır. Hedefimiz, müşteriler açısından kalite – fiyat optimizasyonunda birinci sırada anılan firma olmaktır. TOKKDER kiralama sektörünün büyük bir çoğunluğunu başarıyla temsil eden bir dernektir. Arkas Holding olarak, kurum kültürümüz gereği, iş yaptığımız tüm sektörlerde, o sektörün büyük kesimini temsil eden derneklerle her zaman çalışmamız olmaktadır. Ayrıca TOKKDER'in sektöre getirmek istediği standartları da desteklemekteyiz.

DOLLAR®
RENT A CAR

ARADIĞINIZ OTOMOBİL BİZDE VAR !

Araç Kiralamada **İNDİRİMLER** Başladı !

- İstanbul Merkez Nish İstanbul
- İstanbul Atatürk Havalimanı
- Kadıköy Bagdat Caddesi
- İstanbul Taksim
- Bodrum
- Diyarbakır
- Giresun
- Kayseri
- Malatya
- Mersin
- Ordu
- Safranbolu
- Sivas
- Trabzon
- Şanlıurfa

TÜRKİYE GENELİNDE BAYİLİKLER VERİLECEKTİR. 0552 904 99 39

7/24 Rezervasyon Numarası
444 11 70

Otomotiv dünyasının en başarılı markaları belirlendi

ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2013 Gladyatörleri'nin seçildiği geleneksel gecede, Cüneyt Özdemir ve Dipnot TV ekibi'nin hazırladığı özel belgesel, otomobil dünyasının geçmişine keyifli bir yolculuk yaptırdı.

Türk otomotiv sektörünün 49 markasını çatısı altında buluşturan Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) Satış ve İletişim dalında başarılı marka ve çalışmalarını ödüllendirmek için düzenlediği "ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2013 Gladyatörleri" unutulmaz bir finale sahne oldu. 6 Ocak Pazartesi gecesi Büyük Tarabya Oteli'nde gerçekleşen geleneksel gecede "Satış" ve "İletişim" kategorilerindeki 18 dalda ipi göğüsleyenler, prestijli ödüllerin sahibi oldu. Cüneyt ÖZDEMİR ve Dipnot TV ekibi'nin tören için özel olarak hazırladığı, otomobilin Dünya ve Türkiye'deki ilgi çekici tarihini anlatan belgesel ise geceye renk kattı.

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD), markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek için dördüncü kez düzenlediği, otomotiv sektörünün en kapsamlı ve prestijli organizasyonu olan "ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2013 Gladyatörleri" heyecanlı ve görkemli bir ödül törenine sahne oldu. Nefeslerin tutulduğu gecede, yılın en başarılı marka ve çalışmaları ödüle layık görüldü. ODD'nin sektöre dinamizm katmak ve marka algısına pozitif katkıda bulunmak amacıyla 4'ncü kez düzenlediği gecede,

ODD Satış Ödülleri

- 2013 En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası: **Dacia**
- En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli: **Ford Transit**
- En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası: **Ford**
- En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası: **Lancia**
- En Çok Satılan Otomobil Modeli: **Fiat "Linea"**
- En Çok Satılan Otomobil Markası: **Renault**
- En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası: **Volkswagen**

otomotiv sektörünün önde gelen markalarının Türkiye'deki tarihsel yolculuğu keyifli bir tema örgüsünde işlendi. Büyük Tarabya Oteli'nde düzenlenen törene, ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa BAYRAKTAR, otomotiv dünyasının saygın temsilcileri, basın mensupları ve davetliler katıldı.

"Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 18 dalda ödül verildi. Satış Ödülleri, ODD Veri Tabanındaki yıllık satış sonuçlarına göre belirlenirken; İletişim Ödülleri kategorisinde "Yılın TV Uygulaması", "Yılın Gazete Uygulaması", "Yılın Radyo Uygulaması", "Yılın Dergi Uygulaması", "Yılın Dijital Uygulaması" ve "Yılın Outdoor Uygulaması", www.oddgladyator.com sitesi üzerinden yaklaşık 63 bin adet halkoyu ile ilk 5'e indirildi. Halk oylamasına açık olmayan "Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi", "Yılın PR/Etkinlik Uygulaması" ve "Yılın Entegre İletişim Kampanyası" kategorilerinde ise aday olan tüm çalışmalar değerlendirmeye alındı. En İyiler, jürinin ödül gecesinde canlı olarak gerçekleştirdiği oylamayla seçildi. "Yılın Basın Lansmanı" ödülünü, geçen yıl olduğu gibi otomotiv basınının temsilcileri belirledi. Otomotiv sektöründe uzmanlaşan basın mensupları, kendilerine verilen şifre ve kullanıcı adıyla 2013 yılı içerisinde en beğendikleri lansmanı seçtiler.

Rekabetin yüksek olduğu gecede heyecan zirveye çıktı

Otomotiv sektörünün yakından takip ettiği ve heyecanla beklediği 2013 pazar rakamları da aynı gecede açıklandı. Buna göre 2013 yılında otomobil ve hafif ticari araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 9.7 büyüyerek 853.378 adetlik bir sonuçla tamamlandı. Bunun 188.723 adedini hafif ticari araç, 664.655 adedini ise otomobil satışları oluşturdu. Yaklaşık 40 bin adetlik ağır vasıta satışı da eklendiğinde toplam otomotiv pazarı 893 bin adede ulaştı.

Gecede satış kategorisinde ödül alan firmalar, ödüllere paralel olarak hazırlanan ve ODD tarafından onaylanan logoların bir yıllık kullanım hakkına sahip oldular.

Oylama sürecinin tamamlanmasının ardından oy verenlerin arasından noter huzurunda yapılan çekilişle toplam 6 kişi, Apple Mini IPad, Samsung Note 2 ve Turkcell MAXI IQ tablet sahibi oldu.

Cüneyt ÖZDEMİR ve Dipnot TV ekibi, gece için özel belgesel hazırladı

Deneyimli televizyon programcısı Cüneyt ÖZDEMİR ve Dipnot TV ekibi ise gece için özel bir belgesel hazırladı. Otomobilin dünya ve Türkiye'deki tarihini anlatan belgesel, heyecanlı geceye renk kattı. Belgesel, 1900'lü yılların başında Osmanlı Devleti'nde 100-150 olan otomobil sayısının 100 yıl içinde yaşadığı hızlı büyümenin yanı sıra, otomobilin günlük yaşam, siyaset ve reklam dünyasındaki güçlü rolü de eğlenceli görüntüler eşliğinde anlatıldı.

Gecede bir konuşma yapan ODD yönetim Kurulu Başkanı Mustafa BAYRAKTAR şunları söyledi: "Ülkemizde otomotiv sektörü unutulmaz deneyimlerle dopdolu, çok heyecanlı bir tarihçeye sahip. Türk tüketicisi eski günlerde sınırlı sayıdaki seçeneğe sahip otomobillere sahip olabilmek için aylarca sıra beklemeyi göze alıyordu.

O günlerden günümüze kadar gelen, 50'den fazla farklı markanın satıldığı, Avrupa'nın 6'ıncı dünyanın 19'uncu büyük otomotiv pazarı olmamıza uzanan yol hiç de kolay bir yol değildi. Bu yol inişler, çıkışlar, engebeler, kasisler ve virajlarla doluydu. Fakat bizler çok sıkı çalışarak, her defasında yaratıcı çözümler üreterek direksiyon hâkimiyetini kaybetmeden bugünlere gelmeyi başardık.

Sektörümüzün mensupları, tüm zorluklarına rağmen her zaman iyimser, her zaman yaratıcı, daima yenilikçi ve en önemlisi mücadeleci olmayı başardılar. Bu da hepimizi yılmaz birer savaşçı haline getirdi."

ODD İletişim Ödülleri

- Yılın Televizyon Uygulaması: ***Volkswagen "Jetta"***
- Yılın Gazete Uygulaması: ***Citroën "Yeni C4 Picasso"***
- Yılın Radyo Uygulaması: ***Renault "Captur"***
- Yılın Dergi Uygulaması: ***Fiat "500 Mıknatıslı Jant"***
- Yılın PR/Etkinlik Uygulaması: ***Toyota "Corolla Lansmanı Yerel Basın Buluşmaları"***
- Yılın Dijital Uygulaması: ***Mercedes-Benz "Farkında mısınız?"***
- Yılın Outdoor Uygulaması: ***Mercedes-Benz "Citan"***
- Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi: ***Doğuş Otomotiv "Trafik Hayattır"***
- Yılın Entegre İletişim Kampanyası: ***Toyota "Yeni Auris"***
- Yılın Basın Lansmanı: ***"Peugeot 2008 Lansmanı"***
- Jüri Özel Ödülü: ***"Peugeot ile engelsiz yaşam"***

Peugeot gönüllüleri engel tanımadı

Peugeot çalışanları, TOFD için koşarak 9 engellinin hayatına hareket kazandırdı.

Peugeot Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmaya verdiği önem doğrultusunda hayata geçirdiği ve Türkiye için önemli bir kurumsal sosyal sorumluluk çalışması olan "Peugeot ile Engelsiz Yaşam" projesi farklı etkinliklerle gelişmeye devam ediyor.

"Peugeot ile Engelsiz Yaşam" projesi kapsamında, Peugeot çalışanların oluşan Peugeot Takımı, 35. kez gerçekleşen Vodafone İstanbul Maratonu'nda koşarak, Adım Adım oluşumunun destek verdiği Türkiye Omurilik Felçlileri Derneği için bağış topladı. 35. İstanbul Maratonu'nda TOFD adına toplanan bağışlarla, Peugeot takımı 9 akülü tekerlekli sandalye aldı. Akülü sandalyeler 14 Aralık Cumartesi günü TOFD Genel Merkezi'nde yapılan tören ile sahiplerine verildi.

Ayrıca 35. İstanbul Maratonu'nda T.C Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Bakanlık Müşavirleri Kenan ÖNALAN ve Ayhan METİN ve Peugeot çalışanlarından oluşan bir grup da engelliler ile birlikte halk yürüyüşüne katılarak engelsiz adımlarla Boğaziçi Köprüsü'nden Dolmabahçe'ye kadar yürüdüler ve günün keyfini hep birlikte yaşadılar.

PEUGEOT İLE ENGELSİZ YAŞAM

T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) işbirliği ile gerçekleştirilen "Peugeot ile Engelsiz Yaşam" projesi ile engelli bireylerin kendi çevrelerindeki sosyal yaşam seviyelerini artırmak, sosyal hayata entegre olmalarına destek olmak, engellilik durumları hakkında toplum bilinci ve anlayışı geliştirmek ve konu hakkında duyarlılık oluşturmak hedefleniyor.

Otomobil ve Hafif Ticari Araç Pazarı, 2013 yılında yüzde 10 büyüdü

Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2013 yılında bir önceki yıla göre %9,72 artarak 853.378 adet olarak gerçekleşti. 2012 yılında 777.761 adet toplam pazar gerçekleşmişti.

Otomobil satışları 2013 yılında bir önceki yıla göre %19,48 artarak 664.655 adete ulaştı. 2012 yılında 556.280 adet satış gerçekleşmişti.

Hafif ticari araç pazarı 2013 yılında geçen yıla göre %14,79 oranında azalarak 188.723 adete geriledi. Geçen yıl 221.481 adet satış gerçekleşmişti.

2013 yılı Aralık ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 129.718 adete ulaştı. 115.400 adet olan 2012 yılı Aralık ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar %12,41 oranında arttı.

2013 yılı Aralık ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %25,05 artarak 101.199 adet olarak gerçekleşti.

Hafif ticari araç pazarı 2012 yılının Aralık ayına göre %17,27 azalarak 28.519 adet seviyesine geriledi.

2013 yılında bir önceki yıla göre, 1600cc altındaki otomobil satışlarında %21,5 ve 2000cc üstü otomobillerde %10,8 artış görülürken, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %7,9 azalma görüldü.

Ülkemiz iç pazarında 2013 yılında 85kW altı 31 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2013 yılı otomobil pazarı ortalama emisyon değerlerine göre incelendiğinde, en yüksek paya %35,9 oranıyla 100-120 gr/km arasındaki otomobiller 238.816 adet ile sahip oldu.

2013 yılında dizel otomobil satışlarının payı %58,8'e, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise 38,9'a yükseldi.

2013 yılında otomobil pazarı segmentinin %86'sını, vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu. Segmentlere göre en yüksek satış adetine %51,0 pay ile C segmenti (339.034 adet), kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi yine Sedan otomobiller (%44,6 pay, 296.240 adet) oldu.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarında, 2013 yılının ilk çeyreğinde %12,41, ikinci çeyreğinde %11,84, üçüncü çeyreğinde %7,64 ve son çeyreğinde %8,09 artış yaşandı. Otomobil ve hafif ticari araç pazarı 2013 yılını %9,72 artış ile tamamladı. 2013 yılında, otomobil pazarında %19,48 artış yaşanırken, hafif ticari araç pazarında %14,79 daralma görüldü.

2013 yılında otomobil pazarı motor hacmine göre incelendiğinde, en yüksek paya %94,1 oranıyla yine 1600cc altındaki otomobiller 625.621 adet ile sahip oldu. Ardından %5,0 pay ile 1600-2000cc aralığındaki otomobiller ve %0,9 pay ile 2000cc üstü otomobiller yer aldı. 2012 yılına göre 1600cc altındaki otomobil satışlarında %21,5 ve 2000cc üstü otomobillerde %10,8 artış görülürken, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında %7,9 azalma görüldü.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı, 2013 yılı Aralık ayında yüzde 12,41 arttı. Otomobil pazarı yüzde 25,05 artarken, hafif ticari araç pazarı yüzde 17,27 küçüldü.

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

AIR RENT A CAR
Aktif İriyıl Otomotiv İnşaat Turizm
Ticaret ve San. Ltd. Şti.
Bulgurlu Mah. Libadiye Cad. No:24
Üsküdar-İSTANBUL
Tel: 444 5 508 • Rez : (216) 505 5 505
Fax: (216) 428 92 43 • www.airrentacar.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
No:37 Kat:4 34406 Kağıthane/İST
Tel: (0212) 290 67 10 • Faks: (0212) 290 67 17

CENTRAL RENT A CAR

Papirus Plaza Merkez Mah. Ayazma Yolu
No:37 Kat:4 34406 Kağıthane/İST
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

GARANTİ ARABA

Kartaltepe Mah. Selahattin Kormaç Sok. No:4/A
Bakırköy 34144 İSTANBUL
Tel: (0212) 583 19 77 • Faks : (0212) 583 19 76
www.garantiaraba.com
info@garantiaraba.com
İstanbul Bayrampaşa
Tel : (0212) 437 00 66 Faks : (0212) 437 00 67

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

K

K&C FİLO KİRALAMA

Atatürk Oto Sanayi Sitesi 2.Kısım 18.Sokak
No:612/613/614/615 Maslak -Şişli/İSTANBUL
Tel: (0212) 286 65 67 • Faks: (0212) 286 65 69
www.kcoto.com • kcoto@kcoto.com
www.kcotokiralama.com
info@kcotokiralama.com

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

Kore Şehitleri Cad.45/9 Zincirlikuyu – İstanbul
Tel: (0212) 275 42 44 • Faks: (0212) 272 04 61
www.pasifikoto.com.tr
pasifik@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. Yamaç 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: Ankara Cad. No: 85 Bayraklı Tower 8. Kat D: 46 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