filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

MAYIS-HAZİRAN 2013
SAYI: 68

member of Leaseurope

Günlük kiralama büyük bir potansiyel barındırıyor

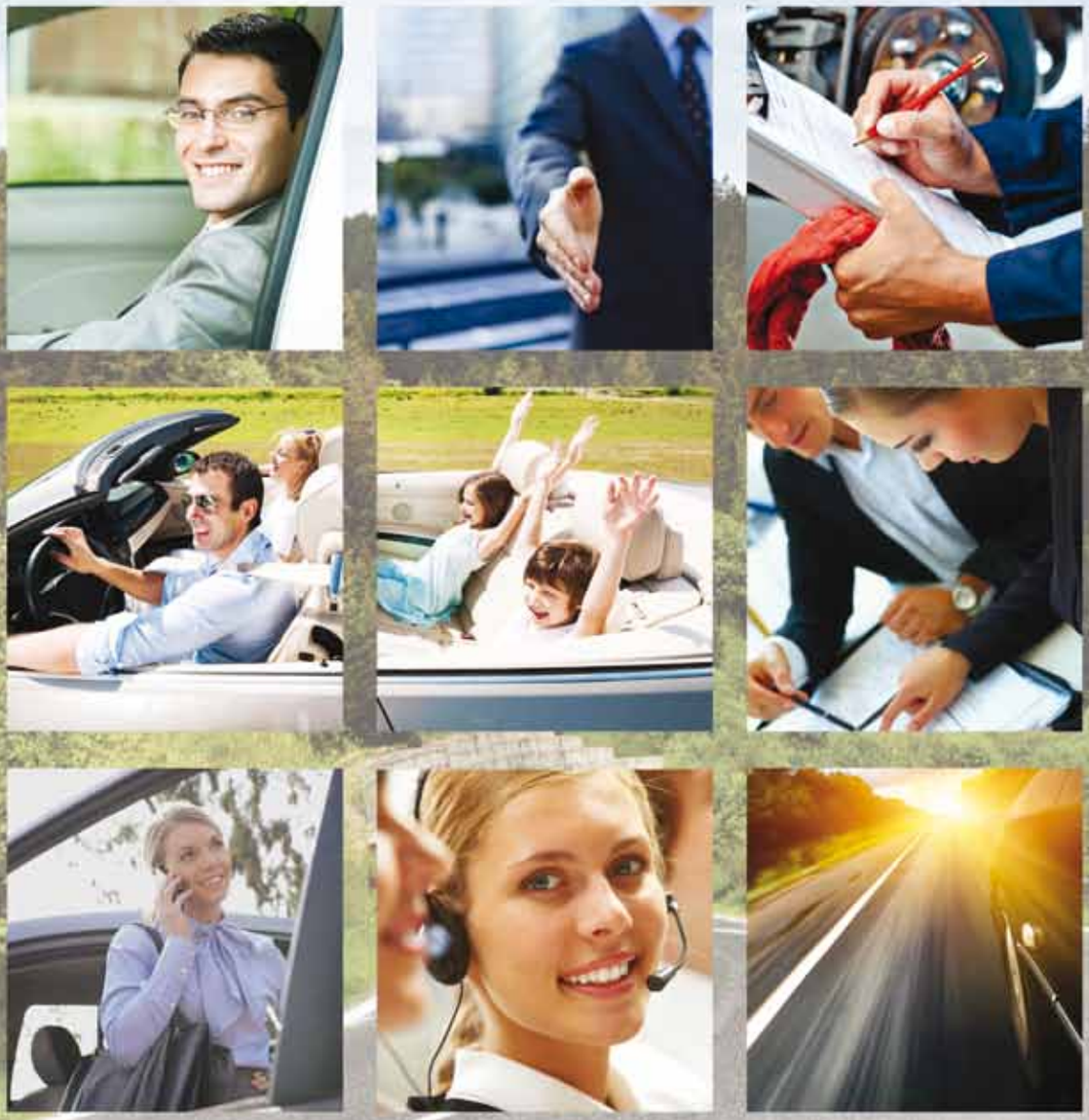
Günlük kiralama bizim açımızdan önemli bir satış kanalı
Haydar YENİGÜN
Ford Otosan Genel Müdürü

Sektörün en kuvvetli yanı genç ve büyümeye açık olmasıdır
Levent ÇELEBİOĞLU
TEB Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

drd Filo Kiralama

İşiniz her koşulda yolunda.

Türkiye'nin neresinde olursanız olun DRD, sınırsız araç seçenekleri, profesyonel filo yönetimi anlayışı ve 7/24 kesintisiz hizmetleriyle işinizin sürekliliğini sağlar.



•Sınırsız Araç Seçim İmkanı •Türkiye genelinde 1100 Servis noktası •Gelşmiş Teknolojik Altyapı •7/24 Yol Yardım •Muadil Araç Desteği •Şirketinize Özel Raporlama

İSTANBUL MERKEZ	İSTANBUL ANADOLU	ANKARA	BURSA	İZMİR	ADANA	GAZİANTEP	KAYSERİ	KONYA
0212 911 1 500	0216 688 65 70	0312 472 07 07	0224 443 46 00	0232 462 78 88	0322 456 12 72	0342 325 00 08	0352 251 40 42	0332 255 27 51

Filo yönetiminde 14. yıl

DRD Assistance 212 911 1 724

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

Günlük Araç Kiralama sektörü ülkemizde hızla gelişmeye devam ediyor

Son yıllarda, Türkiye ekonomisinde yaşanan olumlu gelişmeler, seyahat ihtiyacının ve buna bağlı olarak günlük araç kiralamaya olan talebin artmasına neden oluyor. Özellikle, havayolu taşımacılığının ülke genelinde yaygınlaşması ve sunduğu avantajlar sebebiyle daha geniş bir kesim tarafından tercih edilir hale gelmesi, günlük kiralamaya olan talebi her geçen gün artırmakta, bu hizmeti günlük hayatımızın bir parçası haline getirmektedir. Günlük araç kiralama, daha önceki dönemlerde ülkemizde, lüks bir hizmet olarak algılanırken, günümüzde bir ihtiyaç haline gelmiştir.

Ülkemiz turizminin gelişiminin devam etmesi, özellikle kongre ve spor etkinleri ile ilgili organizasyonların ülkemizde daha da sık yapılıyor olması, günlük kiralamayı senenin her ayında ülkemizde talep gören bir hizmet haline getirmiştir.

Günlük araç kiralama firmalarının faaliyetlerinde kullandığı araçların çok sık yenilenmesi, müşterilere keyifli ve kaliteli bir sürüş deneyimi imkanı vererek memnuniyetlerini üst seviyeye çıkarmaktadır.

Günlük araç kiralama, yeni model araçların geniş bir kitle tarafından test edilmesine olanak sağlamakta, yeni araç satınalmayı düşünenlerin tercih edecekleri araç markasını ve modelini belirlemesinde çok önemli bir rol üstlenmektedir.

Ancak belirtmek gerekir ki, ülkemizde günlük araç kiralama sektörünün mevcut durumu halen potansiyelinin çok altındadır. Ülke ekonomimizdeki olumlu gelişmelerin devam etmesi ve günlük kiralama firmalarının hizmet kalitelerini müşteri beklentilerinin de üzerine çıkarması, sektörün hızla hak ettiği seviyeye gelmesini sağlayacaktır.

>> İÇİNDEKİLER

TOKKDER MESAJI

6 **Kiralama ve Finansal Dünya**
İlkay ERSOY
DRD Filo Kiralama
Genel Müdürü

RÖPORTAJ

12 **Günlük kiralama bizim açımızdan önemli bir satış kanalı**
Haydar YENİGÜN
Ford Otosan Genel Müdürü

RÖPORTAJ

14 **Sektörün en kuvvetli yanı genç ve büyümeye açık olmasıdır**
Levent ÇELEBİOĞLU
TEB Kurumsal Bankacılık
Genel Müdür Yardımcısı

SEKTÖRDEN HABERLER

Trafik sigortasında sınırsız zam dönemi 10

10

12

16

OPERASYONEL KİRALAMA

16 **Tüketici hızlı ve kesintisiz hizmet bekliyor**
Ersan ÖZTÜRK ve Önder ERDEM
Hedef Filo Yönetici Direktörü

20

DOSYA

20 **Günlük kiralama büyük bir potansiyel barındırıyor**

RÖPORTAJ

Türkiye'de ikinci el pazarı büyürken profesyonelleşecek 30
Peter GRØFTEHAUGE
Autorola CEO'su

GÜNLÜK KİRALAMA

Ülkemizde günlük kiralama dünya ile rekabet edebilir konuma geliyor 44
Aydın BAHRAN
National&Alamo Türkiye
Genel Müdürü

44

www.avis.com.tr *444 2847*
AVIS

avisturkiye avisturkiye

www.budget.com.tr *444 4 722*
Rent A Car

budgetturkiye budgetturkiye

Koç

AVIS

Budget

Kiralama ve Finansal Dünya

>> Dergimizin geçtiğimiz sayılarında başladığımız ve operasyonel kiralama sektörünü, bankacılık ve finans sektörü bakış açısı ile ihtiyaçları, çalışma prensipleri ve gelişme alanları açısından değerlendirdiğimiz yazılarımıza bu sayımızda da devam ediyoruz. Bu noktada gerek sektörümüze, gerekse de sektörümüzün istikrarlı ve güvenli gelişimi açısından en önemli iş ortaklarından biri olan bankacılık ve finans sektörüne, bu alanda gerçekleştirdiğimiz paylaşımlara ilişkin olumlu geribildirimlerden dolayı bu vesileyle teşekkür etmek istiyorum.

İlkay ERSOY
DRD Filo Kiralama Genel Müdürü

Bu hafta eski bir bankacı dostum beni ziyaret etti.. Görüşmemizde paylaştığımız konular, görev yaptığı bankanın operasyonel kiralama sektörüne ne denli sıcak baktığını ve çalışma prensipleri ve dinamiklerini bu çerçevede detaylı bir biçimde anlamaya çalıştıklarını gösteriyordu. Görüşmemizin içeriği, sektörün işleyişine ilişkin yönelttiği sorular ve ele aldığımız konulara ilişkin yorumlarımız bana bir kez daha gösterdi ki, bankacılık sektörünün, operasyonel kiralamanın dinamiklerini doğru bir biçimde değerlendirebilmesinde en önemli konuların başında alışılmış ezberlerden farklı bir bakış açısı ile sektöre yaklaşmak geliyor.

Görüşmemizde, ne yazıkki zaman zaman sektörümüzle ilgili yapılan değerlendirmelerde düşülen temel yanlış, bir kez daha karşıma çıktı: "Operasyonel kiralama da sektör, aracın kira dönemi boyunca (örneğin 36 ay) kar etmiyor, ancak dönem sonunda ikinci elde aracın değerlendirilmesi ile kar elde ediliyor".' Sizlerin de bildiğiniz gibi "nakit akımı" ve "kar/zarar" birbirinden farklı kavramlardır. Bir şirket nakit içinde yüzerken dahi, muazzam ölçüde zarar ediyor ve batıyor olabilir. Başka bir şirket ise, inanılmaz bir likidite sıkıntısı yaşıyor olmasına rağmen, hatırı sayılır derecede kar elde ediyor olabilir. Bu çerçevede, gerçekleştirdiğimiz görüşmede ortaya çıkan bu ve benzeri noktalar; bende bankacılık ve finans sektörünün, operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmaları değerlendirirken özellikle hangi noktalara dikkat etmeleri gerektiğinin ve sektöre ilişkin dinamiklerin üzerinden ana hatlarıyla bir kez daha geçmek ihtiyacı doğurdu.

Operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren bir şirketin karlılığı nasıl değerlendirilmelidir? "Operasyonel Kiralama dönem sonuna kadar kar etmez" klişesi neden doğru değildir?

Operasyonel kiralama, aracın kiralandığı ilk aydan itibaren kar üretmeye başlar, nakit açığı vermesi veya vermemesi o işlemin operasyonel kiralama olmasıyla ilgili değildir. Finansör, bu işlemi yanlış değerlendirdiği için doğru bir yapı ile finanse etmemiş ve ilgili firma da ya yöntemi anlayamadığından ya da önerilen teklife hayır diyemediğinden dolayı nakit açığı doğmuştur. Bir başka deyişle, finansör bu işlemin yaratacağı nakit akımının aylık kira gelirleri ve dönem sonunda elde edilecek ikinci el geliri olduğunu dikkate almaz ve kredi geri ödemesini de bu nakit akımına göre dizayn etmezse, daha da net ifadeyle ödeme planına ikinci el gelirinin elde edileceği döneme paralel büyüklükte bir balon ödeme koymazsa o işlem nakit açığı doğurur. Ayrıca bu açık, bir kar açığı değil nakit açığıdır. Sonuç olarak; operasyonel kiralama işkolu, özü itibariyle nakit açığı doğurmaz, ancak her ticari işlemde olduğu gibi finansman yöntemi yanlış dizayn edilirse nakit açığı doğurur. Bu Dünya'da da, ülkemizde de bu şekilde işlemektedir.

EBITDA ve Faaliyet Karı?

Peki mali veriler incelenirken, karlılık ve nakit yaratım sürecini değerlendirmek istediğimizde hangi göstergelere bakmalıyız? Her

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

C-Serisi

Mercedes-Benz

Koluman Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Bağdat Caddesi, No: 243/A, Göztepe, İstanbul Telefon 0216 363 00 22
Fatih Mahallesi, Yakacık Caddesi, No: 33 Sancaktepe, İstanbul Telefon 0216 311 80 50

zaman yaptığımız gibi nakit yaratım kabiliyeti ve şirket değeri belirlerken EBITDA ve operasyonel faaliyetlerin gerçek karlılığını değerlendirmek için "faaliyet karı"na mı bakmalıyız? Bu noktada nasıl değerlendirme yapılacağı elbette herkesin kendi bileceği iştir ancak sektörün dinamiklerinden ve kar/nakit akımı göstergelerinin anlamının bir kez daha üstünden geçtikten sonra konunun daha farklı değerlendirileceğine inanıyorum.

Faaliyet Karı neden önemlidir? Aynı sektörde faaliyet gösteren ve aynı karlılık ile çalışan iki firma, farklı verimlilik oranlarıyla çalışabilir ve özellikle finans fonksiyonunu farklı şekilde yönetebilir. Bu farklılık, bir tercih ya da zorunluluklardan kaynaklanıyor olabileceği gibi bazı durumlarda iş bilmezlikten dahi kaynaklanabilir. Bu gibi sebeplerden iki firmadan biri -gerekli veya gereksiz- bir kısım finansal yükleri sırtında taşırken, bir diğer firma bu tür yüklerden arınmış olabilir. Bir firmanın finansal yönetiminin iyi ya da kötü olmasının maliyet etkileri, firmanın asli faaliyetlerini karlı veya zararlı gerçekleştirip gerçekleştirmediğini perdeleyebilir. Firma asli faaliyetlerini başarısız bir şekilde yönetirken, finansal operasyonlarla elde edilen karlar, nihai karlılığı sağlıyor olabilir. (Yüksek enflasyonlu ve yüksek faiz oranlı dönemlerde, çok şubeli bazı marketler zincirlerinin durumu örnek olarak verilebilir.).

Bir başka örnek ile; asli faaliyetlerinden gayet iyi karlar elde etmekte olan bir firma, finansal fonksiyon sebebiyle zarar ediyor olabilir. İşte şirketin finansal fonksiyonunun yarattığı etkilerden arındırıp, gerçek faaliyet karlılığını görmek; en başta şirket yöneticilerinin ve tabii ki finansörlerin en öncelikli irdelemeleri gereken konu olmalıdır ki en azından bankalar için bu durum böyledir. Bunun için de faaliyet karlılığına bakılır. Temel varsayım şudur; "Finans fonksiyonunun yarattığı gelir ve giderler, şirketin asli faaliyet konusundan bağımsız gelir ve giderler olduğundan dolayı, karlılığa finansal gelir ve giderlerden arındırılarak bakılmalıdır." İşte operasyonel kiralama sektöründe geleneksel olarak hesaplanan faaliyet karının, gerçek faaliyet karını göstermemesinin en önemli sebeplerinden ilki budur, yani finansal giderleri, asli faaliyet konusu giderlerden saymamasıdır. İkincisi ise amortisman giderini, asli faaliyet konusu gider saymamasıdır. Hatta nakit bir gider dahi saymaz amortismanı ki bu da EBITDA konusu olup aşağıda açıklanmaktadır. Operasyonel kiralama sektöründe finansal giderler faaliyetin bizzat kendisi ile alakalı bir gider olup, araç finansmanı için kullanılan fonlardan kaynaklanan giderler faaliyetin bir parçasını oluşturur. Dolayısıyla operasyonel kiralama sektöründe sadece faaliyet karına bakmak anlamlı değildir. Finansal gelir ve giderlerden sonraki kar/zarara da bakmak anlam ifade etmez çünkü o rakamda da amortisman gideri yoktur ki operasyonel kiralamada amortisman gideri oldukça önemli bir faaliyet gideridir.

Operasyonel kiralama sektöründe, 3 yıllık bir dönemi 1 yıl saydığımızda amortisman giderinin nakit bir gider olduğunu, finansal giderlerin de önemli bir faaliyet gideri olduğunu görürüz.

EBITDA nedir? En yalın haliyle, vergi, finansman giderleri ve amortisman öncesi yaratılan kar olarak açıklayabiliriz. Neden bankalar ve şirket değerini ölçmek isteyenler bu değere bakmayı çok sever? Şirketin pür nakit yaratma kabiliyetini gösterdiği için.. Bankacılık ve finans sektörü uygulamada sıklıkla bu veriyi değerlendirirken; "Amortisman gideri zaten nakit değildir,, faizi de zaten faaliyeti dışındaki bir konu için öder ve finansör olarak bana öder o halde onu da hesaptan çıkar ve bak bakalım tam olarak bana ödeyebileceği rakamın ne olduğuna?" şeklinde bir yaklaşım içerisinde olur. Şirket değerini belirleyenler ise, uygulamada gelecekteki muhtemel nakit akımlarının bugünkü değerini hesaplamak ister: "Gelecekteki nakit akımlarının bugünkü değerini %20'den hesaplayacaksa EBITDA'yı 5 ile çarpacak, %15 üzerinden hesaplayacaksa, 5 ile çarpacak vs."

Ancak EBITDA her sektörde olduğu gibi operasyonel kiralama sektöründe de önemli bir gösterge olmakla birlikte sektörümüz açısından gerçekleştirilecek değerlendirmelerde ihtiyatla yaklaşılması gereken bir göstergedir. Yukarıda anlatılan sebeplerden dolayı operasyonel kiralama sektöründe karlılık ve nakit yaratım göstergeleri olarak EBITDA ve faaliyet karı değil, geleneksel bir yaklaşım ile "vergi öncesi kar" en sağlam ve güvenilir gösterge gibi görünmektedir.

VUK mu IFRS mi?

Bir başka önemli konu ise, operasyonel kiralama firmalarının mali değerlemesi ve esas alınan belgeler ile veriler hakkındaki farklı uygulamalardır. Sektörün neredeyse tamamı, uluslararası kabul görmüş ilkelerde bağımsız mali denetimlerden geçmektedir. Bu noktada sektörümüzü ve sektörümüzde yer alan oyuncuları değerlendirirken bu denli güvenilir kaynakların açık şekilde ortaya konuyor olması, bankacılık ve finans sektörü açısından etkin şekilde değerlendirilmesi gereken çok önemli bir kaynaktır.

Denetlenmiş raporlardan yıllara yaygın nakit akımlarının incelenmesi, önümüzdeki dönemlerde gerçekleşecek olan likidite durumunu dinamik olarak gösterecektir. Bu inceleme şirketin işletme sermayesi yönetimi ve likiditeye dinamik bir bakış sağlayacaktır. Likidite konusuna da hazır değinmişken; şirketin kısa dönem borçlarını ödeme gücünü değerlendirmede mutlaka KDV dahil kısa dönem kira gelirleri ve kısa dönem ikinci el satış gelirleri ile birlikte değerlendirme yapılması önem arz eder, aksi taktirde kısa dönem likiditesi hakkında yanlış kanaat doğacaktır.

Gelecekteki nakit akımı

Değerlendirmelerde bir diğer önemli faktör ise şirketin işletme sermayesi ihtiyacının temel kaynağı olan operasyonel giderlerin yıllar itibariyle gelişimini izlemektir ki bu yaklaşım uygulamada önemli bir performans izleme yöntemi olduğu gibi gelecekteki nakit akımları açısından da bir ön gösterge olacaktır. Operasyonel giderleri toplam rakam olarak görmek çok fazla bir anlam ifade etmez hatta yanıltıcıdır. O sebeple bu rakam "aylık ortalama araç başı" olarak takip edilmelidir. Bir başka deyişle, ilgili dönem içindeki toplam maliyet önce araç sayısına ve ardından ay sayısına bölünerek bulunacak rakam esas alınmalı ve bu rakamın yıllar itibariyle gelişimi değerlendirilmelidir. Bu rakam aynı şirketin farklı tarihlerdeki durumlarını karşılaştırma olanağı verirken aynı zamanda da farklı şirketleri de birbirleriyle karşılaştırma imkanı sağlayacaktır.

Bu ve benzeri konulara ilerde daha derinlemesine değineceğiz.
Önümüzdeki sayı görüşmek dileğiyle,
Saygı ve sevgilerimle,

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

Trafik sigortasında sınırsız zam dönemi

Sigorta şirketleri, 1 Ocak 2014'ten itibaren "zorunlu trafik sigortası" poliçe fiyatlarına istediği oranda zam ya da indirim yapabilecek. Trafik sigortası fiyatları, aracın hasar ve hasarsızlık durumuna göre belirlenecek.

Sigorta şirketleri 1 Ekim'den itibaren baz tarifelerini internet sitelerinden yayınlayacak. 6 aydan önce fiyatları değiştiremeyen şirketler, artık tarifelerini aylık olarak değiştirebilecekler. Zorunlu trafik sigortalarında otomobil sahiplerini yakından ilgilendiren bir değişiklik yapıldı. Sigorta şirketleri, 1 Ocak 2014'ten itibaren zorunlu trafik sigortası poliçe fiyatlarını, istedikleri oranda artırıp indirebilecek. Halen 6 aydan önce değiştirilemeyen fiyatlar, yeni yıldan itibaren aylık olarak yenilenecek

Yönetmelik değişti

Trafik sigortalarında fiyat tariflerini belirleyen yönetmelik değiştirildi. Mevcut uygulamada şirketler, illere, araçlara göre belirlenen ve Hazine Müsteşarlığı onayına sunulan rehber tarifedeki fiyatların en fazla yüzde 250 oranında üstüne çıkabiliyor. Ya da en az yüzde 10 oranında altına inebiliyor.

Yeni yönetmelik, bu sınırlamayı tamamen kaldırıyor.

Sigorta şirketlerine yetki veriliyor

Sigorta şirketlerine, araç türüne göre il bazında temel sigorta primini serbestçe tespit edebilme yetkisi veriliyor. Böylece İstanbul'daki bir otomobilin rehber tarifede halen 503 lira olan zorunlu trafik sigortası, en fazla bin 750 lira'ya çıkarılabiliyorken yeni dönemde sınır olmaksızın daha yüksek bir rakam olmasının önü açılıyor.

Aynı şekilde sadece yüzde 10 indirimle 450 lira'ya inebilen fiyatın, daha düşük olmasına imkan sağlanıyor. Sigorta sektörü temsilcileri, serbest rekabet ortamında trafik sigortası fiyatlarının çok yüksek oranda artmayacağı görüşünde.

Fiyatlar 1 Ekim'den 2013'den itibaren ilan edilecek

Yeni yönetmelik, sigorta şirketlerine tarifelerini internet sitelerinden ilan etme şartı da getiriyor. Şirketler, 1 Ekim'den itibaren fiyatlarını internetten ilan edecek.

	Özel Otomobil			Taksi		
	Ocak 2013 (TL)	Temmuz 2013 (TL)	Değişim (%)	Ocak 2013 (TL)	Temmuz 2013 (TL)	Değişim (%)
Adana	276	294	7	629	629	0
Ankara	416	460	11	1.672	1.786	7
Antalya	276	294	7	629	629	0
Bursa	318	320	1	1.546	1.546	0
İstanbul	468	503	7	2.472	2.875	16
İzmir	348	390	12	1.993	2.245	13

Kaynak: Türkiye Sigorta Birliği

Türkiye Sigorta Birliği
Türkiye Sigorta Reasürans ve Emeklilik Şirketleri Birliği

Bursa'da yüzde 1, İzmir'de yüzde 12 artış

Türkiye Sigorta Birliği tarafından hazırlanan tarife, sigorta şirketleri için bağlayıcı olmamakla beraber rehber niteliği taşıyor. Rehber tarifede özel otomobiller için belirlenen prim tutarı İstanbul'da 468 TL'den 503 TL'ye, İzmir'de 348 TL'den 390 TL'ye, Ankara'da ise 416 TL'den 460 TL'ye yükseltildi. Bu rakamlara göre özel otomobiller için trafik sigortası rehber tarife primleri, yılın ikinci yarısında ilk yarısına göre İstanbul'da yüzde 7, Ankara'da yüzde 11, İzmir'de ise yüzde 12 oranında artırıldı. Bursa'daki artış yüzde 1 ile sınırlı kalırken Adana ve Antalya'da primler yüzde 7 oranında arttı.

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA İLE
İŞLER TIKIRINDA

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA'DAN YAKIT AVANTAJI

Şirket aracını Çelik Motor Filo Kiralama'dan kiralayan patronlar, yakıt alırken avantajın kralını kapar, kârlarına kâr katarlar.

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar YENİGÜN

Günlük kiralama bizim açımızdan önemli bir satış kanalı

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

Operasyonel kiralama firmalarını, son müşteriye ulaştığımız iş ortaklarımız olarak değerlendiriyoruz. Satış ve satış sonrası hizmetlerde tüm süreçlerin içerisinde yer alarak son müşteriye (kullanıcıya) gerek maliyet gerek kalite açısından fayda sağlamaya çalışıyoruz. Operasyonel kiralama firmalarıyla çok uzun zamandır devam eden yakın ilişkimiz, artan beklentilerinin karşılanması konusunda başarılı olduğumuzun göstergesidir.

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

Günlük kiralama firmaları bizim açımızdan önemli bir satış kanalı olması dışında, ürünlerimizi kullanıcıya tanıtmak konusunda bize faydalı olmaktadır. Bu sektörde yer alan öncü firmaların ana tercihi olmaktan dolayı büyük memnuniyet duyuyoruz. Buradaki iş ortaklarımızla uzun zamandır devam eden ilişkimiz, markamız ile başarılı bir iş planının hayata geçirildiğinin göstergesidir. Ayrıca yetkili satıcılarımız tarafından, günlük kiralama firmalarına yapılan geri alım garantili (buyback) satışları, distribütör olarak desteklemeye çalışıyoruz.

>> Filo departmanımızın çatısı altında, satış ve satış sonrası konularını takip etmekteyiz. Biz de müşteri memnuniyetini gözeterek, filo departmanımız kanalıyla gerektiğinde doğrudan temasa geçerek, hızlı cevap gerektiren konularda devreye girmekteyiz.

Operasyonel Kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir? Günlük Kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Her iki grupta da çok yoğun bir rekabet yaşanmakta. Ancak büyümenin devam edeceğini düşünüyoruz.

Ticari araç kiralama konularında yaşanan bazı sıkıntıların derneğiniz aracılığıyla en kısa zamanda çözüme kavuşturulması konusunda beklentimiz var. Bu sayede ticari araç grubundaki yüksek potansiyelimizi kiralama sektörüne yansıtabileceğimizi düşünüyoruz.

Otomobillerin 2. el satış fiyatları operasyonel kiralama şirketleri için büyük önem taşıyor? Markanızın 2. el araç politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz? Markanızın 2.el araç pazarını güçlü kılmak için uyguladığınız politikalar nelerdir?

Ford, güvenilirlik, dayanıklılık ve kalite özellikleriyle, 11 yıldır üst üste pazar lideri olarak müşterilerin en çok tercih ettiği marka konumunda yer almaktadır. Türkiye sathına yayılmış yaygın bayi teşkilatı ile de Ford müşteri memnuniyeti konusunda her geçen gün çıtayı daha da yükseltmektedir. Pek çok faktör dikkate alındığında Ford'un ikinci el değeri de olumlu etkilenmektedir.

Araçların 2. el değerleri bizim de yakından takip ettiğimiz konuların başında gelmektedir. Ford markası olarak ikinci elde aranan, müşteri tarafından talep gören ve kısa zamanda kullanıcıya ulaşabilecek modellerimiz olması bizi ve iş ortaklarımızı memnun etmektedir. Son dönemde devreye aldığımız www.fordikinciel.com adresli web sitesi ile müşterilerimize daha kurumsal ve güvenilir hizmet vermeyi hedefledik. Kısa süre önce açtığımız web sitemizle ilgili oldukça pozitif geri dönüşler almaktayız.

Operasyonel Kiralama şirketleri için markaların sunduğu satış sonrası hizmetlerin kalitesi büyük önem taşıyor. Markanız bu konuya nasıl yaklaşıyor? Satış sonrası hizmetlerde operasyonel kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Filo departmanımızın çatısı altında, satış ve satış sonrası konularını takip etmekteyiz. Biz de müşteri memnuniyetini gözeterek, filo departmanımız kanalıyla gerektiğinde doğrudan temasa geçerek, hızlı cevap gerektiren konularda devreye girmekteyiz.

Aynı zamanda yetkili servis kullanımının artırılması ile alakalı olarak, kısa ve uzun vadeli projeler üzerinde çalışmalar yapmaktayız. Bu konu servislerimizden yararlanarak hem uzman kadronun tecrübesinden faydalanmak hem de doğru parça kullanımı ile araç ve dolayısıyla kullanıcıların güvenliğini ilgilendiren bir konu olduğu için önceliklerimiz arasında yer almaktadır.

TEB Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Levent ÇELEBİOĞLU

Sektörün en kuvvetli yanı genç ve büyümeye açık olmasıdır

TEB Kurumsal Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Levent ÇELEBİOĞLU, operasyonel kiralama sektörünün en kuvvetli yanının genç ve büyümeye açık bir sektör olduğunu dile getirerek, "Sektör tahminimize göre yıllık %15 büyüme oranı ile 5 yıllık bir sürede ikiye katlanacaktır" dedi.

Bankanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Türk Ekonomi Bankası, 1927 yılından beri Türk Bankacılık sisteminde faaliyet gösteren, 4,5 milyon müşterisi, 506 şubesi, 9.000'in üzerinde çalışanı ve güçlü finansal yapısı ile Türkiye'nin 6. büyük özel bankasıdır.

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

Ağırlıklı uzun dönem kiralama firmaları ile çalışıyoruz. Genel itibariyle sunulan hizmetleri kredi ürünleri ve nakit yönetim çözümleri olmak üzere iki başlıkta toplayabiliriz. Kredi ürünleri başlığı altında filolarında kiralayacakları araçların uzun dönem finansmanı ile ilgili kontrat vadesine uyumlu (bazen balon ödemeli) taşıt kredileri ve kısa süreli işletme finansmanı amaçlı krediler konusunda hizmet sunuyoruz. Nakit yönetimi çözümleri ise kira tahsilatlarını düzenli bir şekilde yapabilmelerine imkan veren otomatik ödeme, kartlı ve DBS'li tahsilat sistemleri, toplu MTV ödemesi, toplu tedarikçi ödemeleri ve muhasebe entegrasyonu sunan ödeme çözümleri, filo araçlarında kullanılan HGS'lerin temini ve işletilmesi hizmetlerini kapamaktadır.

>> Kiralama sektörü, satış sonrası hizmetleri ile birlikte tüm otomotiv endüstrisi, sektörün finansmanını sağlayan kuruluşlar, sigorta firmaları, yol yardım hizmetleri ve diğer tüm tedarikçilerinin birlikte değerlendirmesi gereken ciddi bir potansiyeli içinde barındırıyor.

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

Genel olarak tüm kredili müşterilerimizde aradığımız, moralite, faaliyet döngüsü ile paralel nakit akımı, sağlam bir bilanço yapısı, referansları, sektör tecrübesi ve repütasyonunun yanı sıra, vermiş olduğu hizmetin piyasa koşulları ile uyumu, kira kontratlarının vade ve koşulları, müşteri profilleri ve yaptıkları tedarikçi anlaşmaları gibi kriterleri göz önüne alıyoruz.

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

Ülkemizde binek ve ticari araçlar birlikte düşünüldüğünde yaklaşık olarak 2 milyon şirket aracı olduğu tahmin edilmektedir. Bu toplamın içerisinde "Operasyonel Kiralama"nın payı yaklaşık %8 kadardır. Operasyonel kiralama sektörünün en kuvvetli yanı genç ve büyümeye açık bir sektör olmasıdır. Sektör tahminimize göre yıllık %15 büyüme oranı ile 5 yıllık bir sürede ikiye katlanacaktır. Bu potansiyel, sadece Operasyonel kiralama firmalarının değil satış sonrası hizmetleri ile birlikte tüm otomotiv endüstrisi, sektörün finansmanını sağlayan kuruluşlar, sigorta firmaları, yol yardım hizmetleri ve sektörün diğer tüm tedarikçilerinin birlikte değerlendirmesi gereken ciddi bir potansiyeldir.

TEB

Türk Ekonomi Bankası, "TEB Grubu"nun ilk kuruluşu olup 1927 yılında faaliyete başlamıştır. TEB Grubu şirketlerinin büyük bölümünün kurucusu ve hissedarı konumundadır.

1980'lerde bankalar genellikle ülke çapına yayılmış geniş şube ağları ile hizmet sunarken, TEB, o dönemlerde ağırlıklı olarak dış ticaret finansmanı ve yatırım danışmanlığı konularındaki faaliyetleri ile tanınmıştır. Ülkemizdeki Özel Bankacılık faaliyetlerinin öncülüğünü yapan Türk Ekonomi Bankası, Türk bankacılık sektöründeki saygın ve ayrıcalıklı konumunu, genişlettiği şube ağı, ürün ve hizmetlerinin çeşitliliğinin yanı sıra, yatırım, leasing, factoring, sigorta ve portföy yönetimi gibi finans sektörünün çeşitli alanlarındaki iştirakleri ile sürdürmektedir.

Şubat 2000'de halka açılan TEB'in yüzde 84,25 oranındaki hissedarı TEB Mali Yatırımlar A.Ş., 10 Şubat 2005 tarihinde dünyanın 6., Euro bölgesinin en büyük bankası olan ve 87 ülkede faaliyet gösteren BNP Paribas ile ortaklık anlaşması imzaladı. Bu ortaklık; Türk finans sektörünün saygın ve güçlü markalarından biri olan TEB ile uluslararası bir marka olan BNP Paribas'nın güç ve deneyimlerini birleştirdi. Bu ortaklık anlaşması ile BNP Paribas; TEB Yatırım, TEB Leasing, TEB Factoring, TEB Sigorta, TEB Portföy Yönetimi ve Amsterdam'da bir Hollanda bankası olarak faaliyet gösteren TEB NV'de pay sahibi oldu.

Hedef Filo Yönetici Direktörü Ersan ÖZTÜRK ve Önder ERDEM

Tüketici hızlı ve kesintisiz hizmet bekliyor

Hedef Filo Yönetici Direktörleri Ersan ÖZTÜRK ve Önder ERDEM, operasyonel filo kiralama hizmeti almak isteyen kurumların önceliğinin 'ihtiyaç' olması gerektiğine vurgu yaparak, kurumların ihtiyaçlarını karşılayacak araç hangisi ise önceliklerinin de bu yönde şekillenmesi gerektiğini dile getiriyorlar.

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

2013 senesinde 10. yaşını kutlayan Türkiye otomotiv sektöründe kurumsal filo kiralama pazarının lider markalarından Hedef Filo'yu 2003 yılında biz iki ortak yatırımcılarımızla birlikte kurduk. Dünyada uzun süredir var olan ancak Türkiye'de yeni gelişen bir pazar olan operasyonel filo kiralama sektörünün gelişiminde önemli ve pazarı yönlendirici bir rol oynamayı ve uzun vadede pazar lideri olmayı hedefleyerek yola çıktık. Kuruluştan günümüze kadar operasyonel filo kiralama sektöründeki hızlı büyüme ile yüzde 9 pazar payı ile sektörün lider markalarından biri haline geldik.

Özellikle ilk kurulduğumuzda sektörde müşteri memnuniyeti anlamında müşteriyi anlayan ve ihtiyaca cevap veren kurumsal firmaların eksikliği görüp bunun üzerine yoğunlaşmayı ve bu sayede fark yaratmayı amaçladık. Büyük filolara sahip şirketler yerine daha çok orta ölçekli filolara odaklanarak büyüme stratejisine sahip olarak önemli bir boşluğu doldurduğumuzu düşünüyoruz. Bugün geldiğimiz noktada en geniş müşteri tabanına sahip şirketiz.

» Müşteri hakimiyetimiz ve müşteriye ulaşma hızımız bizi ön plana çıkaran en belirgin özelliğimiz. Bugün Hedef Filo olarak İstanbul'da iki, Ankara, İzmir ve Bursa'da 1'er olmak üzere toplam 5 ofiste 156 çalışan, 40 portföy yöneticisi ve 10 satış yöneticisi ile hizmet vermekteyiz.

Müşteri memnuniyeti odaklı çalışma politikamız ile sektöre ilk portföy yöneticisi tanımını getirerek her müşterimize bir portföy yöneticisi atadık, böylelikle sektördeki en yakın rakibimizin iki katından daha fazla satış ekibiyle hizmet veriyoruz. Müşteri hakimiyetimiz ve müşteriye ulaşma hızımız bizi ön plana çıkaran en belirgin özelliğimiz. Bugün Hedef Filo olarak İstanbul'da iki, Ankara, İzmir ve Bursa'da 1'er olmak üzere toplam 5 ofiste 156 çalışan, 40 portföy yöneticisi ve 10 satış yöneticisi ile hizmet vermekteyiz. Müşteri talebini 24 saat içerisinde cevaplamak ve olası sorunları çözüme ulaştırmak en önemli başarı kriterlerimiz arasında yer almakta.

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

Operasyonel filo kiralama hizmeti almak isteyen kurumların önceliği 'ihtiyaç' olmalıdır. İhtiyacı karşılayacak araç hangisi ise öncelikler de bu yönde şekilleniyor. Türkiye'de diğer sektörlerde de olduğu gibi bizim sektörümüzde de tüketici oldukça hızlı ve kesintisiz hizmet almak istiyor.

» Operasyonel filo kiralama hizmeti almak isteyen müşteriler, özellikle konusunda uzman, kendilerini anlayacak ve ihtiyaçlarına özel çözümler sunabilecek firmaları tercih etmeliler.

Hedef Filo ile çalışmak isteyen bir iş ortağına öncelikle firmanın maliyetine ve operasyon yapısına uygun araç ve finansman modeli belirliyoruz. Bu aşamada maksimum araç gönderimi sınırlamamız yoktur. Bir araçtan başlayıp talep edilen marka ve modellerde yine talep edilen sayıda araç gönderimi yapabiliyoruz. Araç taleplerinin tarafımıza ulaşmasından itibaren 24 saat saatlik süreç içerisinde müşteriye geri dönüş gerçekleştiriyoruz. Müşterinin finansal yapısı uygun bulunduktan sonra, kiralama sözleşmesi imzalanıyor ve ardından kurum yapısına uygun olarak belirlediğimiz araçların satın alımını gerçekleştirip, plaka ve ruhsat işlemleri, zincir, yangın söndürücü, ilk yardım paketleri gibi temel ihtiyaçlarını tamamlayıp araçları müşterimize teslim ediyoruz. Söz konusu araçların tedarik süresi araçların bulunurluğuna göre 7 ile 12 gün arasında değişiyor.

Hedef Filo olarak bu noktada farkımız ortaya çıkıyor. Müşterilerimizin bizden kiraladıkları bütün araçlara kesintisiz hizmet vermek amacı ile kurulmuş, 7/24 hizmet veren bir çağrı merkezimiz var. Her türlü konuda (hasar, arıza, kaza, ceza gibi) kullanıcılarımız bu merkezi arayarak destek alabiliyorlar. Ayrıca Türkiye çapında 700'den fazla noktada yer alan anlaşmalı servisimiz var.

>> Küçük ve orta ölçekli şirketler ticari araç almak için önemli ölçüde mali yük altına girerek faaliyetlerini sürdürebiliyorlar. Devletin ticari araç kiralanması konuda da adım atmasını bekliyoruz.

Bu sayede kullanıcıya en uygun ve en yakın hizmet noktasını belirleyip, çok değerli olan zamanı en ekonomik şekilde kullanabiliyoruz. Şayet servise giren aracın bakım ya da tamir işlemleri uzarsa, yine aynı segmentte bir araç tedarik ederek kullanıcımıza sunuyoruz. Ayrıca 7/24 yol yardım hizmetimiz mevcut. Kullanıcılarımız günün her saatinde arayıp yol yardım hizmetlerinden yararlanabiliyorlar. Saydığımız bütün bu hizmetler doğrultusunda izlediğimiz proaktif yaklaşım ile müşterilerimize yol gösteriyor, karar verme noktasında bilgi birikimi ve deneyimimiz sayesinde kendilerine ışık tutuyoruz.

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

Operasyonel filo kiralama hizmeti müşterisi ile sürekli yakın temasta bulunan firmalar tarafından öncelikli olarak tercih ediliyor. Hedef Filo olarak biz de zamanları son derece değerli olan bu kurumların hayatını kolaylaştırmak için çalışıyoruz. Müşterilerimiz 16.000 aracımızı kullanmakta olup bu parkın yüzde 30'u yabancı ve çok uluslu şirketlerden oluşurken yüzde 70'ini ise ulusal ve yerel şirketler kapsıyor. Sağlık, Enerji, Telekom ve Bilişim Teknolojileri, Üretim ve Hizmet sektöründe faaliyet gösteren şirketler portföyümüzde yüzde 78'lik payı oluşturuyor.

>> Maliyet ve vergilendirme, finansal rahatlık ve operasyonel kolaylık gibi sunduğumuz avantajlar ile firmalara filo yönetimlerine ayırdıkları zamandan büyük tasarruf sağlıyoruz.

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

Operasyonel filo kiralama hizmeti almak isteyen müşteriler, özellikle konusunda uzman, kendilerini anlayacak ve ihtiyaçlarına özel çözümler sunabilecek firmaları tercih etmeliler. Bu noktada, hizmeti alacakları firmanın güvenilirliği, sektördeki sicili, müşteri tarafından her kanaldan istenildiğinde ulaşılabiliyor olması ve müşteri sorunlarına acilen çözüm bulabiliyor olması gibi kriterler öne çıkmakta.

Bir örnek vermek gerekirse, müşterilerimize kiralanmış bütün filoların periyodik bakım ve onarımları yine Hedef Filo tarafından sağlanıyor. Araçlarda gerçekleşen herhangi bir kaza ya da arıza durumunda Türkiye genelinde anlaşmalı olduğumuz servislerde öncelik alarak bakım ve onarım işlemlerini gerçekleştiriyoruz. Bakım ve onarım işlemlerinin uzun sürmesi durumlarında müşterilerimize ikame araç temin ederek bu süreçte mağdur olmalarını engelliyoruz.

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

Hedef Filo olarak operasyonel filo kiralama hizmeti verdiğimiz firmaların bir kısmına da filo yönetimi hizmeti sunmaktayız. Maliyet ve vergilendirme, finansal rahatlık ve operasyonel kolaylık gibi sunduğumuz avantajlar ile firmalara filo yönetimlerine ayırdıkları zamandan büyük tasarruf sağlıyoruz. Ayrıca müşterilerimiz operasyonel kolaylıklar kapsamında, bulunan araç tedarik ve teslimat koordinasyonu, Türkiye genelinde bulunan anlaşmalı noktalarımızda ücretsiz periyodik bakım, 7/24 hizmet veren müşteri hizmetlerimize bildirilen kaza sonrası işlemler ve hasar onarım, iş gücü kaybının önlenmesine yönelik yeni araç tedariki, kasko, trafik sigortası ve MTV hizmetleri ile firmaların araç takibi için profesyonel istihdam sağlamasına gerek kalmadan Hedef Filo olarak bütün ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

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

Türkiye'de Avrupa ve Amerika'ya kıyasla oldukça yeni bir sektör olan operasyonel filo kiralama, birkaç yıl öncesine kadar sadece uluslararası ve büyük ölçekli şirketlerin tercih ettiği bir hizmetti. Artık orta ve küçük ölçekli şirketlerin de ilgisiyle yükselişe geçen sektör her geçen gün büyümeye devam ediyor. Kurumsal filo kiralama alanında Türkiye'de 2006 sonunda 80 bin olan araç sayısı şu an 170 bini aşmış durumda. Şirketlerin ve ülkenin de büyümesi ile birlikte 2013 yılında sektörün yüzde 12 büyümesini beklemekteyiz. Sektörün kuvvetli büyümesinin sonraki yıllarda da devam etmesini bekliyoruz. Batı Avrupa'da öyle ülkeler var ki toplam araç satışının yarısından fazlası kiralama vasıtası ile kullanıcıya ulaşıyor. Bu anlamda Türkiye açısından daha alınacak çok yol var. Bu gelişmeye baktığımızda, otomotiv markalarının Filo Kiralama şirketlerine daha fazla kota ayırmasını ve finansman anlamında da bankaların bu sektörü büyümesine katkıda bulunmak adına fonlama maliyetlerinde riskleri daha iyi hesaplayıp doğru firmaya doğru maliyet ile finansman sağlamasının önemli olduğunu düşünüyoruz. Buna ek olarak bizce en önemli konulardan birisi de, ticari araç kiralamasının yapılabilir hale getirilir olmasıdır. Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler ticari araç almak için önemli ölçüde mali yük altına girerek faaliyetlerini sürdürebiliyorlar. Bu yüzden devletin bu konuda da adım atmasını bekliyoruz.

GÜVENLİĞİMİZ İÇİN
bizi ÖNE oturtmayın!

yolculuk sırasında oluşabilecek kazalara karşı
araçların en güvenli yeri arka koltuklarmış...
ön koltukta bulunan hava yastıkları
yalnız yetişkinleri koruyabiliyormuş...

çocuklar arkaya!

Beyaz
filo kiralama

Kaza anında hızla açılan **ön hava yastıkları** ön koltuğa oturtulan çocukları koruyamayacağı gibi ciddi yaralanmalara ya da ölümlere neden olabilir.
Çocuklarınızı araçlarınızın arkasına, çocuk koltuğuna oturtunuz ve emniyet kemerlerini takınız.

Ankara Birlik Mah. Şehit Kurbani Akboğa Sok. No:24 06610 / Çankaya / Ankara Tel: 0 312 454 20 20 Faks: 0 312 454 20 32
İstanbul Değirmen Yolu Cad. Çetinkaya Sok. Gürbüz Plaza No:16 Kat:2 İçerenköy / Ataşehir / İstanbul Tel: 0 216 457 77 66 Faks: 0 216 457 98 84

www.beyazfilo.com

Günlük kiralama büyük bir potansiyel barındırıyor

>> Yakın zamana kadar günlük kiralama sadece yabancı turizme yönelik hizmet sunan bir sektör iken, artık ülkemizdeki gelişime paralel olarak iç turizmin gelişmesi ve havayolu ulaşımının canlanması ile birlikte hem yurtiçi hem de yurtdışı müşterilere yönelik bir yapılanma içerisine girmiştir. Geçmişten gelen alışkanlıklarla halen uluslararası standartlardan uzak altyapılarla hizmet vermeye çalışan sektör şirketleri olsa da bu durum hızla değişmektedir. Artık daha bilinçli yönetilen, çok daha yeni filolara sahip günlük kiralama şirketlerinin sayısının arttığını memnuniyetle izlemekteyiz. Günlük kiralama sektörünün, mevzuattan kaynaklanan sıkıntıların yanı sıra hizmet içeriği zayıf kayıt dışı şirketlerin haksız rekabetine rağmen gösterdiği gelişim gerçekten umut vaat ediyor.

İnan EKİCİ
Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı

>> Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın rahatlığını daha çok benimsedikçe, araç kiralama kültürünün de daha çok gelişeceğine inanıyoruz.

"Turizm sektörünün büyümesi ve gelişmesi araç kiralama sektörünü de ileriye taşıyor"

Türkiye'de araç kiralama sektörü, büyüme potansiyeli olmasına rağmen sektör büyüklüğü açısından Avrupa ve gelişmiş ülkelere kıyasla henüz istenilen seviyede değil, ayrıca araçlar ÖTV nedeni ile Avrupa ülkelerinden daha pahalı. Bu nedenle günlük kiralama fiyatları bazı Avrupa ülkelerine kıyasla daha yüksek. Ancak araç kiralama, Türkiye'de, ekonominin büyümesi ve seyahatlerin artması ile her geçen gün istikrarlı büyümesini sürdüren bir sektör haline de geldi. Araç kiralamaya talebin artmasında en büyük etkenlerden biri havayolu ulaşımının yaygınlaşması ve rekabetle daha ulaşılabilir hale gelmesi. Geçen yıl Türkiye'de bulunan 47 havalimanından 65 milyon iç hat yolcusu seyahat etti. Seyahatin devamlılığını sağlaması bakımından havayolu ile araç kiralama birbirini tamamlayan sektörler. Dolayısıyla araç kiralama firmaları da genel olarak havalimanlarında ofis yapılanmasına giderek büyümelerini sürdürüyorlar. Sonuç olarak araç kiralama firmalarının büyümelerine paralel olarak artan araç parkıyla maliyetin de düşmesi ve rekabetçi ortam sebebiyle araç kiralama fiyatları da artık çok daha makul seviyelere indi ve sektörün hızla büyümesine yol açtı.

Bunun yanında araç kiralama işinde turizm sektörüyle birbirini besleyen bir iş yapılıyor. Turizm sektörünün büyümesi ve gelişmesi araç kiralama sektörünü de ileriye taşıyor. Araç kiralama artık bir lüks değil, ihtiyaçtır. Her sene yaz aylarında araç kiralama sektöründe görülen hareketliliğin bu sene de devam edeceğini tahmin ediyoruz. Artık araç kiralama firmaları bireylerin kesintisiz seyahati için havayolları, denizyolu ve tren yolu gibi alternatif ulaşım yolları ile işbirlikleri yaratıyor.

Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın rahatlığını daha çok benimsedikçe, araç kiralama kültürünün de daha çok gelişeceğine inanıyoruz. Ayrıca kongre turizminin gelişmesi, uluslararası spor faaliyetlerine Türkiye olarak ev sahipliği yapmamız sektörü büyüten dolayısıyla araç kiralama fiyatlarına da etki eden faktörler. Sektörün büyümesini sağlayan dinamiklerden biri de potansiyel müşterilerin sahip olmak yerine en azından kısa bir süreliğine de olsa kiralamayı daha çok tercih etmeye başlamaları. Tüketiciler bazen satın almayı düşündükleri aracı deneyimlemek için bazen de kendi aracı ile seyahat etmek yerine zaman ve maliyet tasarrufu adına kiralamayı tercih edebiliyor.

"Günlük kiralamada sektör standartlarının oluşturulması gerekiyor"

Ülkemizde her geçen gün hızla büyüyen günlük kiralama sektörü, kısa vadede de bu büyüme trendi ile istikrarlı gelişimini sürdürecektir. Tabii bunu salt bir iddia olarak sunmaktan öte, bu gelişimi destekleyen rakamlara ve gelişmelere bakmak faydalı olacaktır.

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre yurt dışında ikamet edip de Türkiye'ye gelen turist sayısı son 15 yılda sürekli bir artış gösteriyor. 2003 yılında 13 Milyon ziyaretçinin geldiği ülkemizde, bu sayı 2005 yılında 24 Milyon, 2012 yılında ise 37 Milyon seviyesine ulaşmıştır. Aynı sayıya 2013 yılının ilk çeyreği için baktığımızda 5 Milyon ziyaretçi ile, geçen senenin ilk çeyreğine göre %19'luk bir artış ortaya konmuştur. İçinde bulunduğumuz yılın bu artış trendi ile gideceğini düşünürsek ziyaretçi sayısının 40 milyon seviyesinin üzerinde olacağına kesin gözüyle bakılabilir. Her geçen sene hızla büyüyen bu sayı bile tek başına değerlendirildiğinde Türkiye'de günlük araç kiralama sektörünün nedenli büyüyeceğini gösteren önemli etkenlerden biri olarak düşünülebilir. Türkiye'de günlük kiralama sektörünün turizm dünyasındaki bu gelişmelerden olumlu etkilenmesi kaçınılmazdır; ancak yalnızca bu etkiden bahsetmek yeterli değildir. Günlük kiralama sektörünün gelişimi için önemli göstergelerden biri de özellikle son yıllarda hacmi giderek artış gösteren havayolu ulaşımındaki gelişmelerdir. Son yıllarda Türkiye coğrafyasında, gerek turistik gerekse de ticari hareketliliğin ulaşım aracı olarak havayolu kullanımı yönünde önemli bir değişim yaşanmaktadır. Yine Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre 2005 yılında 10 Milyon olan iç hatlar gelen yolcu sayısı, 2012 yılında 32 Milyon seviyesine çıkarak, 3 katından fazla bir büyüme kaydedilmiştir. Özellikle Ege ve Akdeniz kıyılarındaki tatil yörelerine ulaşımda etkili olan havalimanlarından Antalya, İzmir Adnan Menderes, Muğla Dalaman ve Muğla Milas havalimanları 2012 yılındaki iç hat yolcu sayılarında bir önceki yıla göre yüzde 15'in üzerinde artış göstermişlerdir. Yolcu sayılarındaki bu artış yalnızca mevcut ve büyük şehirlerdeki havalimanlarında değil, Türkiye'de mevcut ve yeni kurulan küçük şehirlerdeki diğer havalimanlarında da yaşanmış, özellikle maliyetlerin daha makul seviyelere gelmesi, güvenli ve zaman tasarrufu sağlayan etkilerinden dolayı hava taşımacılığı hızla daha fazla tercih edilen bir ulaşım aracı haline gelmiştir. Gerek bu ulaşım aracının her geçen gün artan bir tercih olması, gerekse de Türkiye' de artan otomobil kullanım oranı bir araya geldiğinde günlük araç kiralama sektörünün sürekli bir büyüme içerisinde olduğu ve önümüzdeki dönemde de bunu sürdüreceğini gösteren önemli göstergelerden bir diğeri olarak değerlendirilebilir.

Ülkemizin hem turistik hem de ticari anlamda, gerek Avrupa gerekse de Dünya ülkelerinin tercih ettiği önemli bölgelerden biri olması, yurt içi havayolu ulaşım aracının kullanımındaki artışın yanında ülkemiz içindeki denizyolu ve demiryolu gibi diğer ulaşım araçlarının kullanımlarının da yine bu ulaşım araçlarının gittiği yerlerde artan günlük araç kiralama talebini de beraberinde getirmektedir. Tüm bunlarla birlikte Türk halkının gelir seviyesindeki artış, bütün kesimden insanların günlük araç kiralama taleplerini de arttırmış, bir araca tamamen sahip olmaktansa sunulan cazip seçeneklerle günlük kiralamalarla ihtiyaçlarını giderme gibi yöntemler tercih edilir hale gelmiştir.

Bu vizyonla baktığımızda ihtiyacı karşılayacak büyük oyuncuların pazarda yerlerini alması ve daha etkin hale gelmesi de önem arz etmektedir. Özellikle yerel ve küçük oyuncuların fazlaca olduğu bu pazarda sektör standartlarının oluşturulması, kurumsallaşma sürecinin hızlanması ve TOKKDER çatısı altında toplanarak sorunların tek bir platformda etkin bir şekilde çözülmesi sektörün sağlıklı bir altyapıya kavuşarak büyümesini sağlayacaktır. ●

İlkay ERSOY
TOKKDER
Yönetim Kurulu Başkanı

>> Türk halkının gelir seviyesindeki artış, bütün kesimden insanların günlük araç kiralama taleplerini de arttırmış, bir araca tamamen sahip olmaktansa sunulan cazip seçeneklerle günlük kiralamalarla ihtiyaçlarını giderme gibi yöntemler tercih edilir hale gelmiştir.

>> Yerel ve küçük oyuncuların fazlaca olduğu bu pazarda sektör standartlarının oluşturulması, kurumsallaşma sürecinin hızlanması ve TOKKDER çatısı altında toplanarak sorunların tek bir platformda etkin bir şekilde çözülmesi sektörün sağlıklı bir altyapıya kavuşarak büyümesini sağlayacaktır.

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

"Günlük kiralama tüketiciye ekonomik ve rasyonel çözümler sunuyor"

Ülkemizde son zamanda yapılan araştırmalar ve istatistikler gösteriyor ki; günlük kiralama gelişen ekonomimize ve yatırımlara, tüketicilerin alışkanlıklarında ki değişikliklere paralel olarak, şirketlerin günübirlik ihtiyaçlarında ve bireysel iş ve tatil amaçlı seyahatlerinde çok daha fazla tercih edilen bir sektör olma noktasında gelişimini artırarak devam ettirmektedir. Bu gün geldiğimiz noktada artık Türkiye genelinde 81 ilde oto kiralama hizmeti alabileceğimiz ulusal ve uluslararası firmalar faaliyet göstermektedir. Bu firmalarda da ağırlıklı olarak güncel ve en yeni model araçlarla oto kiralama hizmetleri çok ekonomik bir hale geldi.

Turizm sezonuna paralel olarak, oto kiralama sektöründe de en yoğun dönem olan yaz sezonunda, artan talepler neticesinde kiralama fiyatları diğer dönemlere göre nispeten artsa da, rekabet ve arzın fazlalığı sebebiyle zaman içerisinde tüketici lehine çok uygun fiyatlara oto kiralama hizmeti alınabilmektedir. Bu esnada sektörün gelişimi ve büyümesine en etken faktörlerden birisi de; ülkemizde son yıllarda milli havayolu şirketimizle birlikte, özel havayolu taşımacılığının gelişmesi, büyümesi araç kiralamaya olan talebi daha da artırmıştır. Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMİ) verilerine göre, 2002 yılında 36 milyon olan yolcu sayısı 2012 yılı sonunda 4 kat artarak 131 milyona ulaşmıştır. 2012 yılının ilk çeyreğinde 22 milyon700 bin kişi havayolu ile seyahat etmişken 2013 yılının ilk üç aylık verilerine göre yolcu sayısı 27 milyona ulaşmıştır. DHMİ'den alınan bu veriler incelendiğinde de en fazla gelişim, Anadolu'da yeni açılan havalimanları başta Şanlıurfa, Nevşehir, Mardin ve Batman kendi içinde yolcu sayısını en fazla artıran havalimanları olmuştur. Bu gelişmelere paralel oto kiralama ve havayolu taşımacılığı sektörleri arasında oluşan sinerji çerçevesinde havayolu şirketleri ile yapılan kampanyalarla da tüketici lehine çok daha fazla alternatifli ekonomik oto kiralama tarifeleri oluşturulmuştur.

Havayolu taşımacılığının gelişmesi, yaygınlaşması neticesinde şirketler ve bireyler, iş ve tatil amaçlı seyahatlerinde öncelikle uçak tercihi ve akabinde de gidilen bölgede kiralık oto hizmeti alınması ile bu sektörü her geçen gün daha fazla ülke geneline yaymakta ve büyütmektedir. Bu gelişmeleri yakından takip eden havayolu ve kiralama şirketleri de "uç ve kirala" şeklinde tüketiciye dönük avantajlı uygulamalar yapmaktadır. Ulaşımda, havayolu ve araç kiralama sektörü en etkin ve entegre bir çözüm olarak ortaya çıkmaktadır. Etkinliğin bir diğer nedeni de zaman ve konfor açısından üst seviyede olması ile birlikte ekonomik ve rasyonel çözüm sunmasıdır. Günlük araç kiralama, turizm sezonu ile birlikte tahmini 30 bin araç ile hizmet vermektedir. Bu rakam tespit edilirken bu işi gayri resmi olarak yapanlar hariç öngörülmüştür. Gayri resmi faaliyet gösteren bu işletmeler ile birlikte araç sayının sezonla birlikte çok ciddi rakamlara ulaştığı ve bu gayri resmi işletmelerin de ülke ekonomisine, oto kiralama sektöre zarar verdiği de bilinmektedir.

>> Günlük araç kiralama, sadece iş dünyası ve bireylerin kişisel talepleri ile sınırlı kalmamaktadır. Başta kamunun büyük toplantı ve organizasyonlarında olmak üzere ülkemizde son yıllarda başarı ile gerçekleştirilen büyük toplantı, kongre ve organizasyonlarda kiralık araç sektörü, şoförlü ve şoförsüz hizmet şeklinde tüm taşımacılık faaliyetlerini başarı ile yerine getirmektedir.

İlhan YILMAZ
Trio Car Rental
Genel Müdürü

Günlük araç kiralama, sadece iş dünyası ve bireylerin kişisel talepleri ile sınırlı kalmamaktadır. Başta kamunun büyük toplantı ve organizasyonlarında olmak üzere ülkemizde son yıllarda başarı ile gerçekleştirilen büyük toplantı, kongre ve organizasyonlarda kiralık araç sektörü, şoförlü ve şoförsüz hizmet şeklinde tüm taşımacılık faaliyetlerini başarı ile yerine getirmektedir. Bu organizasyonlarda aldığı sorumluluk bilinci ile büyük kongrelerin ülkemizde gönül rahatlığı ile gerçekleşmesinde haklı gururu kongre şirketlerinin ve nihai müşterilerinin teveccühü ile birlikte yaşamaktadır.

Günlük araç kiralamaya olan talebin ülke ekonomisinin gelişimine bağlı olarak, yurt içi ve yurt dışından gelen yatırımların artması, turizmin gelişmesi, çeşitlenmesi, terörün bitmesine paralel Anadolu turlarının artması ve kongre organizasyonlarının gelişimine paralel olarak daha da fazla artacağı öngörülmektedir. Havayolu taşımacılığında yapılan yatırımlar ve işletmeye açılacak yeni hava limanları ile birlikte hava taşımada artan yolcu sayısına paralel olarak gün-

lük araç kiralama sektörüne olan talebi her geçen gün daha da fazla artıracaktır.

Bu olumlu gelişmelerle birlikte, sektörün yasal düzenlemelerinin de yapılması, tüketici haklarının korunması, sigorta alt yapısında daha makul ve mantıklı seviyelerde araç kiralama sektörüne uygun zorunlu düzenlemeler yapılması günlük araç kiralama sektörünü büyütecektir. Bu düzenlemelerle birlikte sektöre yeni yatırımcıların girmesinin yanı sıra mevcut yatırımcıların da yatırımlarında ciddi artışlar olacaktır. Bu gelişmelere paralel olarak da, günlük oto kiralama sektörü geçtiğimiz yıllarda ortalama 24 ayda araçlarını yenilerken, şimdi bu yenileme dönemini 18 aya, 12 aya ve hatta 6 aya kadar çekebilen müteşebbislerimiz bulunmaktadır. Bu da sektördeki olumlu gelişmeyi, tüketiciye daha yeni, güvenilir araçlarla, ülke geneline yayılmış ofis ağları ile daha yaygın bir hizmet olarak yansıtırken, rekabeti de beraberinde getirerek, tüketicilerimizin daha ekonomik şartlarda kiralama yapma imkanı sunmaktadır. Bu gelişmeler, araç kiralama sektörünün bilinirliğini artırmakla kalmamış, ekonomik fiyat avantajları ve tüketicinin çok kolay ulaşılabilirliği ile de yaygınlaşmasına da büyük katkı yaratmıştır. Araç kiralama sektörü ile alakalı yasal düzenlemeler henüz olmasa bile sektörde kurumsal ve ilkeli çalışan ulusal ve uluslararası firmalarının getirdiği ve uyguladığı disiplinler sayesinde, tüketici hakları korunmakta, bu da sektörde ilkeli faaliyet gösteren yeni girişimcilere örnek olmaktadır. Bu şekilde faaliyet gösteren meslektaşlarımız sayesinde sektörün bilinirliği ve güvenirliği artmakta, günlük kiralamada her geçen gün araç filolarının marka-model çeşitliliği ve sayısı artmakta ve çeşitlenmektedir.

Bu esnada diğer olumlu bir gelişimde; otomotiv sektöründe bu gün piyasaya yeni çıkan bir modeli, ertesi gün kiralama şirketlerinde satın almadan günlerce deneme imkanınız ve hatta asla satın almak istemiyorsanız da ihtiyacınıza göre dileğiniz sürece çok ekonomik fiyatlara kiralama imkanlarınız bulunmaktadır. Günlük araç kiralama sektörü, girişimcileri ve her geçen gün artan müşterileri ile ekonomik ve hayatı kolaylaştıran, kolay ulaşılabilen yapısı ile gelişimini sürdürmekte ve her yıl büyüyen yapısı ile ülkemizde istihdamı artıran, katma değer yaratan ve tüketicisi ile bütünleşen ve artık olmazsa olmaz bir sektör haline gelmiştir.●

"Araç kiralama artık bir lüks değil gereksinim olarak görülüyor"

Murat AKANLAR
Europcar Türkiye
Genel Müdür

Her geçen yıl gerek filo adetleri gerekse cirolardaki artışa rağmen Türkiye'de günlük kiralama sektörü büyüklük açısından gelişmiş ülkelere nazaran henüz arzulanan düzeyde değil. Sektördeki araç sayısının 25.000 rakamlarına geldiği ifade edilse de bu rakam istatistiksel verilerle ne yazık ki hala desteklenemiyor. 2012 yılında Türkiye'de toplam 556.000 binek otomobil satıldığı ele alındığında günlük kiralama sektörünün hala büyümeye çok açık olduğu gözlemlenmekte.

Günlük kiralama, müşterilere öncelikle kısa süreli ulaşım ile ilgili gereksinimlerini, gerek yaşadığı ilde gerekse ticari veya tatil amaçlı seyahatlerinde değişik seçenekler arasından karşılayabilmesini sağlamaktadır. Havayolu taşımacılığının Türkiye'de son yıllarda gösterdiği gelişmeyle birlikte, tüketici uçakla gittiği noktada araç kiralayarak avantaj kazanmaktadır. Özellikle kısa süreli seyahatlerde araba kullanarak yolda harcanan zaman ve enerjiyi, işleri veya tatil keyfi için kullanmaları, günlük kiralama kavramının kullanıcılar açısından her geçen yıl daha da önem kazanmasını sağlamaktadır. Turizm sektöründeki gelişme ve büyüme araç kiralama sektörünü de ileriye götürüyor. Araç kiralama artık bir lüks değil gereksinim olarak görülüyor. Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın avantajlarının farkına vardıkça araç kiralama kavramı da tatil anlayışının bir parçası olmakta. Özellikle hafta sonuna sığdırılan kısa süreli tatillerde araç kiralama kullanımı her geçen yıl daha da artmakta. Müşteri açısından başka önemli bir etken de satın alınması planlanan bir aracı kiralayarak deneme olanağı bulması ve bu araçlar hakkında daha yakından fikir sahibi olma şansını yakalaması olarak belirtilebilir. Bu olgu da satın alma kararında son derece etkili bir süreç oluşturmaktadır.

Öte yandan araç kiralamanın faydaları artık herkes tarafından gayet iyi bilinen bir gerçek olsa da hala bireysel müşterilerde sahip olma duygusu ağır basıyor. Bu bağlamda da kiralama maliyetlerinin yüksek olduğu düşünülüyor. Ancak havayolu taşımacılığında artan rekabet ve uçuş noktalarının artması, bu doğrultuda ulaşılabilir fiyatlara gelmesi ve yaygınlaşması, ekonominin büyümesi ve buna bağlı olarak seyahatlerin artması günlük araç kiralamaya olan talebi arttırmaktadır. Araç fiyatları ve vergilerin, özellikle ÖTV'nin Avrupa ülkelerinden daha yüksek olması nedeniyle günlük kiralama fiyatları bazı Avrupa ülkelerine göre hala daha yüksek olsa da sektörün hızla büyümesi ile sektörde artan filo adedinin maliyet düşürücü etkisi ve rekabetçi ortam sayesinde fiyatların oldukça uygun düzeylere indiği gözlenmektedir. Son birkaç yıllık sürece bakıldığında, günlük araç kiralama fiyatlarının, maliyetler artsa da yerinde saymak bir yana daha da ucuzladığı hepimizin yaşadığı bir gerçek.●

"Müşteri her türlü hizmet ihtiyacını sorunsuz, uygun maliyetli ve en pratik şekilde çözmek istiyor"

Türkiye'de özellikle 90'lı yılların sonlarında adının duyulmaya başladığı günlük araç kiralama hizmetleri yakaladığı ivme ile araç kiralamanın önemli bir kolu haline gelmiş, turizm sektörünün ana faaliyet alanları arasında yerini almıştır. Daha önceleri pahalı bir hizmet olarak algılanan ve ulaşılabirliği düşük olan günlük kiralama sektöründeki bu hızlı gelişimin şüphesiz en önemli sebebi Türk Havacılık sektöründe yaşanan ilerleme sonucunda, uçuş noktalarının artması, uçak ile seyahatin ucuzlaması ve tüketicinin tatil alışkanlıklarının değişmesidir. Günümüzde, yaygın bir ulaşım aracı olarak havayollarının tercih edilmesi, beraberinde gidilen noktalarda araç kiralama ihtiyaçlarının belirmesine ve günlük araç kiralama sektörünün paralel bir gelişim göstermesine olanak sağlamıştır. "Uç ve Kirala" mantığı tüketici tarafından kabul görmüştür. Özellikle havayolu yolcu taşımacılığının geliştiği yerlerde araç kiralama faaliyetlerinin de artmasının sebebi budur. Özellikle kurumsal, hizmet ağı gelişmiş sektörün büyük oyuncularının, hizmet noktalarını sürekli geliştirmeye odaklı olduğunu söyleyebiliriz. İlk zamanlar belli bir alt yapısı olmaksızın, kurumsal işleyişten yoksun birçok girişimcinin yatırım yaptığı sektörde, artık kalite standartları yüksek, kurumsal işleyişe sahip olan firmaların prim yaptığını belirtebiliriz. Ülkemizde genel konjonktürde yaşanan ekonomik gelişmeler, otomobil üretiminin çeşitliliği ve artışı, bahsettiğimiz havacılık sektöründe yaşanan devinim günlük araç kiralama sektörüne yön veren faktörler olarak sıralanabilir. Tüm bu etkileşimlerle, tüketiciye daha uygun fiyatlarla araç kiraya verilebilmektedir. Tüketici kurumsal markalardan yana tercihini kullanmakta, merdiven altı uygulamalar azalmaktadır.

>> Değişen alışkanlıklar doğrultusunda bugün, tatile çıkmak isteyen birisi vakit kaybetmeksiniz, uçakla gideceği noktaya gidip, orada kiraladığı aracı ile gezmeyi tercih etmektedir. Zaman kavramının son derece önemli olduğu hızlı tüketim çağında, müşteri her türlü hizmet ihtiyacını sorunsuz ve pratik şekilde çözmek istiyor.

Nora KARAKAŞ
Central Filo Hizmetleri ve Central Rent A Car Genel Müdürü

Değişen alışkanlıklar doğrultusunda bugün, tatile çıkmak isteyen birisi vakit kaybetmeksiniz, uçakla gideceği noktaya gidip, orada kiraladığı aracı ile gezmeyi tercih etmektedir. Zaman kavramının son derece önemli olduğu hızlı tüketim çağında, müşteri her türlü hizmet ihtiyacını sorunsuz, uygun maliyetli ve en pratik şekilde çözmek istemektedir. İşte bu yüzden, tüm söylemlerimizde kullandığımız, yaklaşık 6 ayda bir değiştirdiğimiz yepyeni araçlarımız ile Central'da kaliteli bir araç kiralama deneyimi vaat ediyoruz. Uygun fiyatlar ve kurumsal bir organizasyon ile Central hizmet noktalarında müşterilerimize en iyi hizmeti vermeye gayret ediyoruz. Central olarak, günlük kiralamada yaşanan gelişimin artarak devam edeceğini ve sektörün büyüyerek, kalite standartlarının daha ileriye gideceğini öngörüyor, sürekliliğe önem veren firmaların bu değişimi yakalayarak hizmet kalitesini yükselteceğini düşünüyoruz.

"Günlük araç kiralamak artık daha kolay ve daha ucuz..."

Araç kiralama hizmetlerinin özellikle son on yıllık periyoduna baktığımız zaman, çok önemli bir artışın olduğunu görmekteyiz. Öncesine baktığımız zaman belirli havalimanlarında ve şehirlerde bulunan bu hizmet, artık Türkiye genelinde her il ve ilçede ulaşılabilir durumda. Son yıllarda gerçekleşen artışlara baktığımız zaman, % 12 - % 15 - % 18 olarak yıllar bazında artış ve yaygınlaşma bulunmaktadır.

Kiralama hizmetlerinin artması ve uluslararası markaların rekabetçi katkıları göz önüne alındığında fiyatların da müşteriler açısından avantajlı hale geldiğini gözlemliyoruz. Araç alım maliyetleri, vergi, bakım, onarım ve benzerleri gibi maliyetlerin yükseliyor olmasına rağmen özellikle son 5 senedir fiyatlarda artış meydana gelmemekle beraber, azalma eğilimine girdiğini söyleyebiliriz.

Fiyatların bu şekilde oluşmasında üç temel unsur bulunmaktadır. Sektörde her geçen gün artan rekabet, ölçek ekonomisi sonucu azalan sabit maliyetler sebebiyle verimliliğin artması ve günümüzde tüm dünyayı global çapta yeniden şekillendiren Bilgi Teknolojileri.

Sektörün ilk zamanlarında belirli birkaç marka varken, şu anda Dünyanın neredeyse tüm markaları ve yerel oyuncular sektörde rekabeti arttırmaktadır. Bu da; fiyatlarda bir baskı oluşturmakta, Türkiye genelinde pek çok ürün ve hizmette fiyatlar artarken, kiralamada enflasyon güncellemesinin bile fiyatlara yansımasını engellemektedir.

Ölçek ekonomisi her geçen gün artan rekabet ortamında şirketlerin ayakta kalmasına ve oluşturdukları alış ve satış işlemlerinde fiyat dengelerini oluşturabilmelerini sağlamaktadır. Bir başka açıdan bakarsak; ölçeği yakalayamayan şirketler de rekabet piyasasından çekilmek durumunda kalmakta ve kalan şirketlerin marka değerlerinin artmasına neden olmaktadır.

>> Dünya ve Türkiye genelinde otomotiv müşterilerinin davranış analizlerini incelediğimizde araç satın alma yerine kiralık araç kullanımı sürekli yükselen bir trend oluşturmaktadır.

Aydın BAHRAN
National&Alamo Türkiye
Genel Müdürü

Bilgi teknolojileri ve internet günümüzde her geçen gün daha da önem kazanarak şirketler için vazgeçilmez hale gelmiştir. 2012 yılında İngiltere ekonomisi % 0.4 büyürken e-ticaret % 37,Türkiye ekonomisi 2012 yılında % 2,2 büyüme gerçekleştirirken e-ticaret aynı dönemde Türkiye'de % 35 büyüme gerçekleştirdi. Mobil internet kullanımın yaygınlaşması, geniş bant internet kullanıcı sayısının artması ve yazılımsal gelişmeler düşünüldüğünde e-ticaretin toplam ticaret içindeki payının her geçen gün artacağını söyleyebiliriz. Bilgi Teknolojilerine doğru yatırımları yapan şirketler kısa ve orta vadede çok başarılı sonuçlara ulaşacaklardır.

Dünya ve Türkiye genelinde otomotiv müşterilerinin davranış analizlerini incelediğimizde araç satın alma yerine kiralık araç kullanımı sürekli yükselen bir trend oluşturmaktadır. Bir araba satın almak, finansal olarak bütçe ayırmak ve finansal maliyetine katlanmak, araç bakımları, zorunlu ve resmi işlemlerinin gerçekleştirilmesi gibi konularda emek ve zaman ayırmak açısından baktığınız zaman oluşan yıllık maliyetin yerine uzun süreli kiralama ve günlük kiralama da her geçen gün daha çok tercih edilir hale gelmektedir.●

Neden Bağımsız Denetim, Neden Uluslararası Finansal Raporlama Standartları?

Didem DEMER

Bağımsız denetim çok basit olarak bir şirketin ya da organizasyonun finansal tablolarının bağımsız bir taraf olarak denetçiler tarafından incelenmesi ve yatırımcılara, düzenleyicilere, kamuya finansal bilgiler ve sunumuna ilişkin güvence sağlanmasıdır. Finansal tablolar üzerinde güvence sunmak üzere uygulanan denetim tekniklerinin (fiziki inceleme, doğrulama, yeniden hesaplama, belge inceleme, bilgi toplama (soruşturma), analitik inceleme gibi) kaçınılmaz getirisi önemli süreç ya da operasyonel eksikliklerin saptanarak düzetilmesine imkân sağlanması ve muhasebe ve finansal raporlamaya ilişkin işleyişin ve kontrollerin etkinliğinin de değerlendirilmiş olmasıdır.

Zorunluluk yok ise neden bağımsız denetim vazgeçilmez bir ihtiyaç?

Aslına bakarsanız, çoğu operasyonel kiralama sektöründe faaliyette bulunan şirket için de söz konusu olduğu üzere eğer yasal bir bağımsız denetim zorunluluğu yok ise de şirketlerin, bağımsız denetimi bir ihtiyaç olarak değerlendirmelerinin nedeni, temeli şeffaflık, iyi ve hesap verebilir bir yönetim tesis etmek olan kurumsal yönetim ilkeleridir. Finansal tabloların bağımsız denetimden geçirilmesi şirketlere kurumsallaşma sürecindeki aşamalarına göre çeşitli faydalar sağlamaktadır.

İşletme sahipleri genellikle şirketlerini yönetmek ve karar almak için bol miktarda finansal bilgi kullanmak durumundadırlar. Muhasebe, kayıt düzeni ve finansal raporlama finansal bilgileri analiz için birincil araçtır; bağımsız denetçiler uyguladıkları denetim teknikleri sayesinde muhasebe sürecini ve finansal bilgileri test etmiş olurlar. Bu sayede;

- Finansal bilgilerin geçerliliği ve doğruluğu tarafsız bir bakış açısı ile değerlendirilmiş olur.
- Muhasebe sürecindeki hatalar keşfedilip, doğru muhasebe politikalarının ve uygun muhasebe standartlarının kullanıldığı tarihi finansal bilgilerin analizi sağlanır.
- Doğru tarihi finansal bilgilerin analizi, geleceğe ait sağlıklı tahminlerle kararlar alınmasında yardımcı olur.
- Finansman sağlayanlara, yatırımcılara, ortaklara ve çeşitli otoritelere sunulan finansal bilgilerin hatalı ve hileli olmasının önüne geçilmiş olur. İlaveten, işletme yönetimi ve çalışanlarının hile yapmasının önlenmesine yardımcı olur.
- İşletme sahibi bağımsız denetçinin önceki deneyim, bilgi ve sektör uzmanlığından yararlanarak kendi işletmesi ile ilgili değerlendirmelerini derinleştirebilir.
- İş risklerinin tespit edilip önlenmesi ya da yönetilmesi ve operasyon ve iç kontrol stratejilerini iyileştirmekte kullanılmak üzere çeşitli bakış açılarının geliştirilmesi kolaylaştırılmış olur.

İşletmenin işleyişinin etkinliği ve verimliliği üzerine içsel olarak sağlanan yukarıdaki katkılara ilave olarak işletmenin diğer tarafları ve ortakları ile ilişkilerinde kurumsallaşma

sürecindeki durumu ve önceliklerine bağlı olarak aşağıdaki faydaları sağlayabilir:

- Fon kaynaklarını bulma ve maliyetleri azaltma
- Finansman sağlayanların ihtiyaçlarına cevap verme
- Olası satın-alma ve/veya birleşme işlemlerine hazırlıklı olma
- Halka açılma ve/veya ihraçlara hazırlıklı olma
- Güvenilir finansal bilgi oluşturma
- Tüm ilgili taraflara karşılaştırılabilir ve şeffaf finansal bilgi sunulması
- Tüm ortakların haklarının daha iyi korunması
- 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda ("yeni TTK") belirlenen denetim zorunluluğu sınırlarına ulaşılması durumuna ya da olası kanuni değişiklikler ile zorunlu kapsama girme durumuna hazırlıklı olma

Bağımsız denetime tabii tutulacak finansal bilgiler hangi finansal raporlama standardına göre hazırlanmalı?

Bağımsız denetime tabi tutulan finansal bilgiler belirli finansal raporlama standartlarına göre hazırlanmış finansal tablolar olmalıdır ki, kurumsallaşma sürecinin en önemli sacayağı hiç şüphesiz şeffaf, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir ve finansal durumu en doğru gösteren raporlama standartlarını seçmektir. Günümüzde küreselleşen Dünya ekonomisi, ülkemizde çok daha fazla çok uluslu şirketlerin ve yatırımcıların oluşması, 6102 sayılı yeni TTK, tüm düzenleyici kuruluşlar ve finansman sağlayanların talepleri tüm şirketler için tek muhasebe dilini; yani Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nı ("UFRS") vazgeçilmez kılmaktadır.

UFRS uygulandığında finansal durum ve performans neden etkilenir?

Operasyonel kiralama şirketlerinin UFRS'ye uygun hazırlanmış finansal tabloları ile Vergi Usul Kanunu'na ("VUK") göre hazırlanmış finansal tabloları arasında önemli farklar bulunabilmektedir. Şirketlerin Vergi Usul Kanunu'na göre hazırlanmış finansal bilgileri karar alma, bilgi edinme ve performans sunma aracı olarak kullanmaları yanıltıcı olabilir; uygun olmayan tarihi finansal bilgilerin analizi, geleceğe ait sağlıklı tahminlerle kararlar alınmasına engel olur.

Operasyonel kiralama şirketlerinin VUK'a göre hazırlanan finansal tabloları esas olarak vergi yönetimi amaçlı olduğundan amortisman hesaplamaları, kur farkı aktifleştirmeleri, vb. buna göre uygulanmaktadır. Oysa ki, UFRS'nin öngördüğü amortisman gereklilikleri VUK'tan tamamen farklıdır. UFRS'de, finansal raporlama dönemleri itibariyle en doğru değeri finansal tablolara yansıtacak kiralama dönemine ve kiralama dönemi sonundaki ikinci el satış değerine bağlı bir ölçüm metodu söz konusudur. Diğer bir önemli farklılık yaratabilecek husus, yabancı para borçlanmalar ile yabancı para operasyonel kiralama kontratlarının taşıdığı kur riski üzerine belirli şartlar sağlanması durumunda uygulanabilecek finansal riskten korunma muhasebesi seçeneğidir. Buna ilaveten, UFRS uyarınca geçerli olan hasılat, stoklar, yatırım amaçlı gayrimenkuller, karşılıklar, koşullu borçlar ve koşullu varlıklar, vergiler, çalışan hakları, finansal araçlar, konsolidasyon vb. konularına ilişkin muhasebeleştirme kuralları da önemli farklar yaratabilir, ve tüm bunların sonunda çok farklı bir finansal durum ve performans ortaya çıkabilir.

UFRS'nin ayrıca çok detaylı finansal bilgi sunma ve dipnot açıklama gereklilikleri bulunmaktadır, bu da açık, şeffaf ve anlaşılır bilginin finansal tablo kullanıcılarının bilgisine sunulmasını sağlar.

Finansal Hizmetler Sektörünün bağımsız denetim açısından özellikli durumu nedir?

Operasyonal Kiralama şirketlerinin yönetilmesi gereken riskler ve göz önüne alınması gereken gelişmeler, öngörüler ve eğilimler açısından "Finansal Hizmetler" sektörünü takip etmesi gerektiğini düşünürsek, yukarıda açıklanan bağımsız denetim ve UFRS uygulamasının Operasyonel Kiralama şirketleri için önemini vurgulamak üzere hali hazırda Türkiye'de finansal hizmetler sektöründe faaliyette bulunan tüm işletmelerin bağımsız denetim zorunluluğunun bulunduğunu ve ilgili otoritelere bu raporların düzenli olarak sunulduğunu, ilaveten bankalar için geçerli olmak üzere finansal tabloların denetimine ek olarak bankacılık süreçleri ve bilgi sistemleri denetimlerinin de söz konusu olduğunu belirtmek gerekir.

Bu çerçevede, özet olarak, operasyonel kiralama şirketlerinin UFRS'ye uygun finansal tablolarını bağımsız denetimden geçirtmeleri, gerekliliklerin ötesine geçip olası yeni düzenleme ve gelişmeleri hazır olarak karşılamalarını ve şirketlerine tarafsız bir bakış açısı getirerek kurumsal yönetim anlamında önemli bir adım atmış olmalarını sağlayacaktır.

Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan SAYGI ve Autorola CEO'su Peter GRØFTEHAUGE, yakın gelecekte araçların sadece online olarak satılacaklarına inandıklarını dile getirdiler.

Autorola CEO'su Peter GRØFTEHAUGE

Türkiye'de ikinci el pazarı büyürken profesyonelleşecek

Bize Autorola'nın geçmişi hakkında bilgi verir misiniz?

Autorola 1996 yılında Danimarka'da kuruldu. Autorola ile yaptığımızı aslında aile işini bir üst seviyeye taşımak olarak da düşünebilirsiniz çünkü babamın ikinci el araç satışı yapmasından dolayı çocukluğumdan beri otomobil ticaretinin ve açık artırmaların nasıl yürüdüğünü biliyordum. Fakat yüksek araç bedelleri ve fiziksel müzayede sisteminin getirdiği pek çok yük geleceği görmeyi de zorlaştıran unsurlardı. Bu nedenle 1995 yılında kendisi de bir yazılım uzmanı olan kardeşim Martin Grøftehauge ile beraber geleceği neyin şekillendireceği sorusuna yanıt ararken, yanıtı araçları elektronik ortamda satmakta bulduk. Bu fikri hayata geçirmek üzere gerekli tüm temel özellikleri ben belirlerken kardeşim de bunları gerçekleştirecek yazılım üzerinde çalışmaya başladı.

Tabii o dönemde hiç kimse insanların elektronik ortamda araç alacağına inanmıyordu. Ancak elektronik açık artırma sisteminin başarısı güçlü süreçlere sahip olmakta yatar. Zira bu elektronik açık artırma alıcı tarafında bir risk taşır ve satış, sadece alıcının güvenini kazanmakla mümkündür. Bu yüzden

kullandığımız yazılım için çalışmaya başladığımızda öncelikle aracın denetlenmesine yönelik süreçler oluşturduk. Bunları aracın durumunu ve kalitesini alıcıya aktarabileceğimiz süreçler takip etti. Tüm bu çalışmaların sonunda bugünkü anlamda ilk elektronik işlemlere 1997 yılında başladık.

Rekabet konusuna değinecek olursak, Türkiye'deki durumu biliyoruz, peki bu alanda Avrupa'daki durum nedir? Avrupa'da rakipleriniz var mı?

Autorola'nın merkezi olarak Danimarka'yı seçme nedenimiz Danimarka'nın online sistemlerin kullanılması konusunda fazlasıyla gelişmiş olmasıydı. Yerel olarak kurduğumuz bu platform sonrasında küresel bir platforma dönüştü. 2005-2010 yılları arasındaki ilk dönemde Avrupa'ya odaklandık ve 2010'da 17 ülkede işlem yapmaya başladık. 2010'dan bu yana da dünyanın diğer bölgelerine ulaşma çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu kapsamda Brezilya, Türkiye, Amerika ve Avustralya'daki operasyonlarımıza başladık.

Online açık artırma sistemini başlattığımız ilk yılın sonunda Danimarka'da 1800 online katılımcımız vardı. Şimdi ise bu platformda 70.000'den fazla katılımcı ile çalışıyor ve her yıl Romanya, Bulgaristan, Rusya, Afrika gibi 30'dan fazla ülkeden yeni katılımcılar bu sayıya ekleniyorlar.

Bu bilgiler ışığında Avrupa açısından rekabete baktığımızda bizim için en önemli rakibi her zaman için geleneksel yöntemleri kullanan yani fiziksel satış yapan şirketler oluşturuyor. Online açık artırma yöntemiyle iş yapan şirketler açısından baktığımızda ise yerelde rakiplerimiz oluyor ancak biz küresel anlamda geniş bir operasyona sahip olmamız nedeniyle Avrupa'da ve dünyada sayılı firmalardan biriyiz.

Bu sonuca ulaşmakta uyguladığımız stratejinin bana göre en önemli ayağı, pek çok ülkeye hızlı şekilde yayılmak oldu. Böyle bir iş yapıyorsanız, geniş ölçekli çalışmanız ve büyük ölçekli alıcılarınızın olması gerekiyor. Keza platformdaki büyük ölçekli müşterileriniz de sizden küresel ortaklıklar kurmanızı bekliyor. Pek çok ülkede aynı kalitede hizmet almayı bekliyorlar. Bu platformlar da özellikle yazılım anlamında çok büyük maddi yatırımlar gerektiriyor. Eğer tek ülkede iş yapıyorsanız, geniş ölçekli iş yapmanız zorlaşıyor zira yeterli yatırımı sağlayamıyorsunuz. Autorola'yı rakiplerinden farklı kılan da aslında pek çok ülkeye hızlı şekilde aynı kalitede yayılabilmesidir.

Sektörün dinamikleri nelerdir ve sektörel eğilimleri nasıl tanımlarsınız? Özellikle Türkiye açısından bakıldığında ülkeler arasında, katılımcı profillerinde farklılıklar var mı?

Türkiye'deki katılımcılar ile dünyanın herhangi bir yerindeki katılımcılar arasında hiçbir fark yok çünkü satıcılar açısından bakıldığında herkes aynı şeyi hedefliyor: aracın kalitesine uygun en yüksek fiyatı en hızlı şekilde alabilmek... Bu koşulda da online sistemler satıcılara pek çok alıcıya en hızlı şe-

>> 70.000'den fazla alıcısı bulunan uluslararası tecrübesi olan bir platformda çalışacak firmalar doğal olarak araçlarını en hızlı sürede ve en iyi fiyata satma şansına sahip oluyorlar. Bizim sistemimizde satıcılar araçlarını yerinde, kendilerine herhangi bir ek maliyet oluşturmadan online pazarlayabiliyorlar.

Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan SAYGI

Türkiye'de online araç pazarlama konusunda herkes için vazgeçilmez bir çözüm ortağı olmayı hedefliyoruz

Autorola Türkiye; Türkiye'de araç alıp satmak isteyen herkese tam çözüm sunan uluslararası online yeniden pazarlama şirketidir.

Autorola, Global büyüme stratejisine paralel olarak Türkiye de faaliyete geçmeyi önceden planlamıştı.

Doğru zaman ve doğru ekipten emin olduğumuz anda da Türkiye'de faaliyete geçtik. Bir yılı aşan bir süredir Türkiye'deki pazarı inceleyerek pazarın ihtiyaçlarını tespit ettik.

Mayıs ayından bu yana online açık artırmalar yapmaya başladık ve şu anda düzenli olarak haftada 2 açık artırma yapmaktayız.

Ürünler, süreçler ve alıcılar gibi alanlardaki uzmanlığımız ile müşterilerimizin yeniden pazarlama ticaretine değer katmak temel iş planımızdır.

Alternatif yeniden pazarlama çözümleri sunan Autorola, Türkiye'de online araç pazarlama konusunda herkes için vazgeçilmez bir çözüm ortağı olacaktır.

Araçların bulundukları yerde, satıcılara ek maliyet getirmeden, online olarak Türkiye'de tüm alıcılara ulaşmasını sağlayan iş modelimiz otomotiv sektörü için çözüm odaklı bir satış kanalı olacaktır.

Kiralama firmalarının yeniden pazarlama faaliyetlerine, Autorola uluslararası tecrübesi ile yeni bir bakış açısı getirebileceğimize inanmaktayız.

İhtiyaçlara özel ürünler, araçların fiziksel olarak kiralamadan dönüşünü bile beklemeden satışına başlayabileceğimiz satış basamakları ile herkese hız ve dinamizm katacağımız konusunda oldukça iddialıyız.

Önümüzdeki süreçte Autorola Türkiye olarak Avrupa da yakaladığımız başarıyı Türkiye'de de yakalayacağına inancımız tamdır.

Hızla büyüyen sektörümüzde firmalara en büyük değeri katacak olan yeniden pazarlama alanında önemli bir boşluğu doldurup, planlanabilir, raporlanabilir güçlü bir alt yapıyı tüm firmalarımızın hizmetine sunmuş olacağız.

kilde ulaşmalarında müthiş bir kolaylık sağlıyor. Benzer avantajlar alıcılar için de söz konusu oluyor. Normal şartlarda müşteriler araçlar için görüşmeleri telefonda yapıyorlar, bilgiyi böyle alıyorlar ancak bu sistemde aracı görüyorlar, araca ilişkin raporları okuyabiliyorlar. Öte yandan alıcılar araçlarını almak için günlük iş yaşamlarından feragat edip satıcılarla görüşmek durumunda kalmıyorlar. Bilgisayarlarından gün içinde araçla ilgili her işlemi gerçekleştirebiliyorlar. Dolayısıyla hem satıcı hem de alıcıya yönelik bu avantajlar online açık artırma sisteminin hızlı büyümesini sağlıyor. Sadece tek tarafın avantajlı olması durumunda bu kadar büyüme sağlanamazdı.

>> Biz uzun dönemli talepler sağlamak istiyoruz ve bu nedenle de sadece belli bir müşteri grubuyla çalışmak yerine pazardaki herkese hitap etmek istiyoruz.

Geçtiğimiz günlerde bir işbirliği olanağı için Volkswagen Münih Merkezi ile bir görüşmem oldu. Ben onlara fiziksel satışlar ile ilgili bilgi verirken, onlar bunu istemediklerini söylediler. Biz sadece online satış yapmak istiyoruz dediler. Yani, az önce bahsetmiş olduğum avantajlar sayesinde elektronik ortamda araç satışları artık küresel destekler de buluyor. Burada dikkat çeken bir başka konu ise elektronik ortamda sadece B-C segmentin de araçlar satmıyorsunuz. Örneğin biz Lamborghini, Porsche, Bentley, BMW ve Mercedes gibi pek çok pahalı aracı da açık artırmalarımızda görüyoruz.

Araç kiralama şirketlerinden sizin beklentileriniz ve onlara önerileriniz nelerdir?

Öncelikle araç satışı yapan, kısa ve uzun süreli kiralama yapan tüm firmalarla çalıştığımız için çok mutlu olduğumuzu söylemeliyim. Ayrıca büyük memnuniyet duyduğumuz bir konu daha var ki o da bu firmalarla iyi uygulama deneyimlerimizi paylaşma şansı yakalıyor olmamız zira bunun ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Daha fazla etkili olması nedeniyle ileride araçların sadece online olarak satılacağına inanıyorum. Bu noktada da Avrupa'daki 17 yıllık deneyimimizden yola çıkarak firmalara en iyi uygulamaların neler olduğunu, bunlardan ne gibi faydalar sağlayabileceklerine yönelik danışmanlık sağlayabileceğimizi düşünüyorum. Bu yüzden bu şirketlere bu sistemi denemelerini öneriyorum. Çünkü burada yılda 250.000 araç sunan bir sistemden bahsediyoruz ve bu denli bir tecrübenin operasyonel kiralama şirketlerine katma değer sağlayacağına inanıyorum. Biz sadece online açık artırma yönetmiyoruz. İkinci el araç konusunda fiyatlandırmadan satış operasyonun diğer tüm detaylarına kadar her şeyi içeren tam teşekküllü bir hizmet sunuyoruz.

20'den fazla ülkede yürütülen bir operasyondan bahsediyoruz. Bu denli geniş bir operasyonun yönetimi nasıl yürüyor, zorlukları nelerdir?

Bu aslında cevaplaması zor bir soru zira bizim tüm süreçlerimiz online yürüyor. Ben Danimarka'dayken, gün içinde hangi ülkede kaç tane araç satıldığını görebiliyorum. Bu yönetim başarısının temelinde Autorola merkezinin esasen otomotiv konusunda uzmanlaşmış bir yazılım şirketi olması yatıyor. Neticede bizim günlük işimiz, araç satan ve alacak kişileri bir araya getirerek bir ticaret hacmi yaratmaktan oluşuyor ve bunu da çok başarılı olduğumuz yazılım işi sayesinde mümkün kılıyoruz.

Ancak farklı ülkelerde operasyon yürütmenin pek tabii zorlukları var. Bu bağlamda çalışanlarımızın arasındaki iletişim, özellikle deneyim ve iyi uygulama paylaşımları ve çalışanlarımızın eğitimi bizim için büyük önem taşıyor. Bu noktalarda oluşabilecek sıkıntıları aşmak için her türlü iletişim aracı yanı sıra bir de organizasyon içerisinde bir nevi network işlevi gören Autorola eUniversity adını verdiğimiz bir eğitim platformu kullanıyoruz. eUniversity sayesinde bir standart oluşturabiliyor ve iyi uygulamaları tüm ülkelere yayabiliyoruz.

Yönetim boyutunda sürekli hatırlanması gereken bir diğer nokta da Ay'a bir günde çıkamayacağınızdır. Bu yüzden bizim yöne-

www.citroen.com.tr
www.facebook.com/CitroenTurkiye

YENİ CITROËN C-ELYSÉE
1.2 VTi PureTech

Bayraktar Citroën C-Elysée 1.2 VTi 72 hp Attraction - Confort M/T ortalama yakıt tüketimi 5.3 L/100 km, bileşik CO_2 emisyonu 124 g/km'dir. Görseldeki araç orijinalinden farklılık gösterebilir.

FİYATIYLA KOLAY YAKALANIR, PERFORMANSIYLA ZOR!

Citroën C-Elysée yeni nesil 1.2 VTi PureTech motoruyla sınıfının en düşük yakıt tüketimini ve yüksek performansı bir arada sunuyor. Hemen 50'yi aşkın Citroën Yetkili Satıcısı'ndan birine gelin, C-Elysée benzersiz lansman fiyatıyla sizin olsun.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

tim anlayışımız her şeyi aşama aşama ele alıp, planlayarak hareket etmek üzerine kurulmuştur. Bugün bazı ülkelerde o kadar deneyimli ekiplerimiz var ki, benim orada olmama ihtiyaç duymuyorlar. Oysa farklı ülkelerdeki tüm operasyonları aynı anda başlatmış olsaydık, bunu başaramazdık. Bu nedenle her şeyin başında vizyonunuzu önünüze koyup, adımlarınızı bu doğrultuda planlanmanız gerektiğini bir daha vurgulamak istiyorum.

Biz gelecek vizyonumuzu online açık artırma işinde bir numara olmak üzere çizmiştik. Bu da operasyonumuzun önemli bir diğer bölümünün alıcılar ve satıcılar olması anlamına geliyor. İşin yürüyebilmesi ve bu vizyona ulaşmak için öncelikle onlara ihtiyacımız var. Bu nedenle alıcılarımız ve satıcılarımızla ilişkilerimizde iletişim büyük önem taşıyor.

Türkiye'deki sektöre dönersek, buradaki kiralık araç şirketleri ile nasıl çalışmalar planlıyorsunuz? Bu firmaların sizinle bu platformda çalışmaları nasıl faydalar sağlayabilir?

Sonuçta 70.000'den fazla alıcısı bulunan uluslararası tecrübesi olan bir platformdan bahsediyoruz. Böylesi bir platformda çalışacak firmalar doğal olarak araçlarını en hızlı sürede ve en iyi fiyata satma şansına sahip oluyorlar. Bizim sistemimizde satıcılar araçlarını yerinde, kendilerine herhangi bir ek maliyet oluşturmadan online pazarlayabiliyorlar.

Kiralama şirketlerinin en fazla 25 büyük alıcısı oluyor çünkü kiralama şirketleri, 1 tane araç alacak şirket yerine en az 10-15 araç alacak alıcıyı tercih ediyorlar. Bu yüzden bizim onlara sağladığımız fayda talebin önünü açmak oluyor. Platform içerisinde daha fazla müşteri edinme şansları oluyor. Daha fazla alıcı da aracın fiyatının artmasını sağlıyor zira firmalar araçları müşterileri varsa alıyorlar, bunları stoklamıyorlar. En yüksek talep ve en yüksek bedeli yakalamak için de işin özünde her tür araca ihtiyaç duyan alım ve satım yapanı bulmak yatıyor. Biz uzun dönemli talepler sağlamak istiyoruz ve bu nedenle de sadece belli bir müşteri grubuyla çalışmak yerine piyasadaki herkese hitap etmek istiyoruz.

>> İkinci el araç pazarındaki fiyatların bir noktadan sonra Avrupa'dakiyle aynı seviyeye geleceğine inanıyorum. Çünkü Türkiye'de ve diğer pazarlarda da önümüzdeki beş yıl içerisinde çok büyük gelişmeler bekleniyor.

Autorola Türkiye Genel Müdürü Oğuzhan SAYGI ve Autorola CEO'su Peter GRØFTEHAUGE ve TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL

Peki bu açık artırmalarda zamanlama nasıl yönetiliyor? En iyi teklifi almak için ne kadar beklemek gerekiyor?

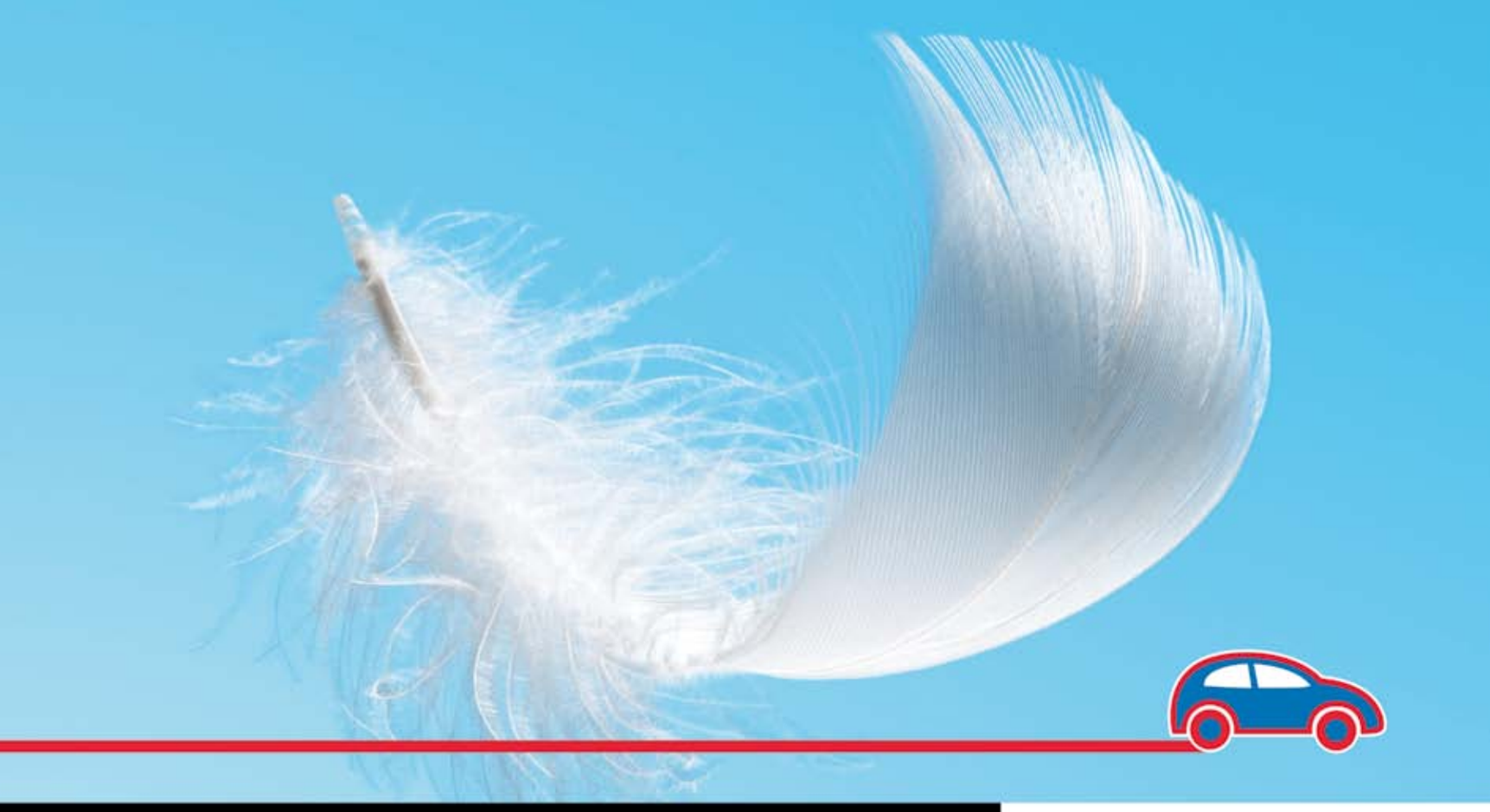
Bu da tabii ülkeden ülkeye değişebiliyor. Bazılarında açık artırmalar çok hızlı ilerleyebiliyor. Örneğin Danimarka'da bu süre birkaç saatten 24 saate kadar değişebiliyor. Burada ise üç gün ile başlayacağız. Bunun nedeni pek çok alıcı ve satıcının, özellikle küçük ölçekli olanların, gün içinde çok meşgul olmasından kaynaklanıyor. Gün içinde işlerini yürütüyorlar ve akşamları işlemlere katılabiliyor. Biz de başlangıçta alıcı ve satıcıların süreci anlamasını, sisteme alışmasını, aracı görecek vakitlerinin olmasını ve verecekleri teklif üzerinde detaylı düşünebilecek zamanlarının olmasını istiyoruz.

En yüksek teklif ulaşıp da araç satıldıktan sonraki süreç nasıl işliyor? Bu süreçte siz ne gibi hizmetler sağlıyorsunuz?

Sonraki süreç aslında tamamen bizim tarafımızdan yönetiliyor ve çok yalın ilerliyor. Alıcı ve satıcıya işlem bilgileri ve bir sözleşme ulaşıyor. Bunun ardından paranın alıcıdan tahsil edilmesinden, aracın teslimatına kadar gereken tüm süreç ve evrak işlemleriyle biz ilgileniyoruz. Böylece süreç bizim garantimiz kapsamında yönetilmiş ve tamamlanmış oluyor.

Türkiye'deki pazar düşünüldüğünde öngörüleriniz nelerdir? Bu pazar Türkiye'de nereye doğru ilerleyecektir?

Türkiye'deki ikinci el araç pazarında, Avrupa'yla karşılaştırıldığında çok yüksek ikinci el fiyatları konuşuluyor. Bu mutlaka arzdan daha fazla talep olmasından kaynaklanıyor. Bu yüksek fiyatlar tahminimce bir beş yıl daha böyle gidebilir. Bir noktadan sonra fiyatlar Avrupa'dakiyle aynı seviyeye gelecektir. Çünkü bu pazarda ve diğer pazarlarda da önümüzdeki beş yıl içerisinde çok büyük gelişmeler bekleniyor. Bu alıcı ve satıcılar açısından bir risk unsuru oluşturuyor. İkinci el fiyatlarının düşmeye başlaması durumunda kayıp yaşamamaları için alıcı ve satıcıların piyasayı çok yakından takip etmesi gerektiğini düşünüyorum. Öte yandan Türkiye'deki ikinci el araç pazarının giderek daha da profesyonelleşeceğini ve büyüyeceğini öngörüyorum.●



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

Mervyn E. King "Biz 21. Yüzyıl problemlerine, aslında bu problemlere sebebiyet veren 20. Yüzyıl düşünce yapısı ile çözüm bulamayız. Düşünce yapımızı değiştirerek entegre raporlamayı uygulamalıyız. Artık hissedarların üstünlüğü ve kara odaklanmayı karar verme aracı olarak kullanamayız. Entegre raporlama anlayışının zamanı gelmiştir." Diyor. Mervyn E. King'in entegre raporlamaya yönelik görüşlerini ve çalışmalarını yansıtan makalesini bu sayımızda sizler için derledik.

Sürdürülebilir Bir Ekonomiye Geçişte Raporlamanın Rolü

Bir entelektüel dürüstlük temelinde, iyi kurumsal yönetim sorumluluk, hesap verebilirlik, adillik ve şeffaflığı gerektirmektedir. Şirket hesap verebilir ve şeffaf olabilmek için mevcut durumunu sade ve anlaşılır bir dille iletmelidir.

1. Sınırlı mesuliyet kavramı 150 yaşındadır.
2. Tüzel kişilik kısıtlı, cansız ve teknik olarak ölümsüzdür. Yönetim kurulu üyeleri tüzel kişiliğe hayat verip kapasitesinin oluşmasını sağlarken aynı zamanda kısa, orta ve uzun dönemde yön gösterir. Ayrıca, almış oldukları kararların üst yönetim tarafından nasıl uyguladığını gözetler.
3. Zihinsel kapasitesi yetersiz, 18 yaşında olup 90 yaşına kadar yaşama ihtimali olan bir kişinin bir vasiye ihtiyacı vardır. Vasi bu talihsiz gencin işlerini gencin menfaatleri doğrultusunda yürütür, kararlarında son derece dikkatli davranır ve kapasitesi yetersiz olan kişinin varlıklarına büyük özen gösterir. Bütün becerilerini talihsiz gencin menfaatleri doğrultusunda uygulamalı; vazifelerini gayretle yapmalı, gencin finansal durumunu anlamalı ve onun için kısa, orta ve uzun süreli planlar yapmalıdır.

Yönetim kurulu üyeleri şirketin kapasitesini ve yeteneklerini oluşturur ve şirket itibarını yaratır.

Bunlar tam olarak yönetim kurulu üyesinin tüzel kişi için yapacağı vazifelerdir. Yönetim kurulu üyeleri şirketin kapasitesini ve yeteneklerini oluşturur ve şirket itibarını yaratır. Bu nedenle, yönetim kurulu üyeleri şirketin kalbi, beyni ve ruhu haline gelirler. Yönetim kurulu üyesinin vazifeleri sabitken, bugünün şirketi dünün şirketi değildir.

150 yıl önce bu kavram ortaya çıktığında, bir şirkete sermayesini sağlayanlar varlıklı ailelerdi. Şirketler büyüdükçe, git gide daha çok sermayeye ihtiyaç duymaya başladılar. Varlıklı aileler bile bu doymak bilmeyen sermaye ihtiyacını temin edemediler. Bu durum, emeklilik fonları ve mali kurumların dünyada büyük hissedarlar haline geldikleri hissedar devrimine neden oldu. Varlıkların perdelerini araladığımızda, görüyoruz ki bir ülkenin vatandaşları o ülkenin sermaye tedarikçileri ve şirketlerin tüketicisidirler. Enron ve Lehman Brothers vakalarında olduğu gibi bugün bir şirketin başarısız olması milyonlarca insanın hayatını olumsuz olarak etkilemektedir. Günümüzde Microsoft ve Apple milyonlarca kişinin hayatını olumlu yönde etkilemektedir.

Brüt gelir açısından en büyük ekonomiye sahip yüz ekonominin büyük bir bölümü, devletler değil çok uluslu büyük şirketlerdir. Sonuç olarak şirketler sadece toplum ve çevre üzerinde büyük bir etkiye sahip değildirler aynı zamanda toplumun ayrılmaz bir parçasıdırlar.

Şirketler asla bir boşluk içinde işletilmemişlerdir. Bunlar yönetim kurulu üyelerinin istedikleri ortamda işletilmektedirler. Günümüz ortamı değişmiştir. Hissedarların diğer menfaat sahiplerine üstünlüğü, sınırsız kaynakların varlığı ve dünyanın bütün atıkları yok edebilecek kapasiteye sahip olduğu varsayımları ile şirketlerin yönetilmesi geçmişte kalmıştır.

Prof. Dr. Mervyn E. KING

International Integrated Reporting Council (IIRC) Başkanı & Global Reporting Initiative (GRI) Onursal Başkanı

Güney Afrika Yüksek Mahkemesi Baş Danışmanı ve eski yargıcıdır. "King Committee on Corporate Governance Başkanlığı", "Advertising Standarts Authority Başkanlığı" ve "Securities Regulation Panel Üyeliği" görevlerini yürütmektedir. Güney Afrika Üniversitesi Ekonomi ve İşletme Bilimleri kürsüsünde profesör olarak görev almaktadır. Kurumsal Yönetim konusunda bugüne dek 28 ülkede danışmanlık yapmış, konferanslar vermiş ve birçok ödüle sahiptir. King'in kaleme aldığı Dünyanın Geçici Bekçileri adlı kitap 2010 yılında TKYD tarafından yayınlanmıştır.

Şirketler için 21. yüzyılın değişen dünyası; finansal krizler, iklim değişikliği, ekolojik aşırılık, radikal şeffaflık, nüfus büyümesi ve paydaşların aşırı beklentilerinden oluşmaktadır.

Paydaşlar; şirketlerin çevresel, insan hakları, dürüstlük ya da topluma maliyetler yükleyerek kar elde etmemelerini beklemektedirler. Şirketlerin riskler ve fırsatları izleyip yönetebilecek kontrol sistemlerine sahip olmalarını beklemektedirler. Bugünlerde paydaşlar ücretlendirmenin genel performanslarına bağlı olmasını istiyorlar ki bu performansın içinde sosyal, çevresel ve finansal yönler de bulunmaktadır. Değişen dünyada, şirketin sürdürülebilir olarak değer yaratabileceğini görebilmek amacıyla, şirketin duyurularından ve raporlarından yeterli bilgi sahibi olarak değerlendirmeler yapabilmek istiyorlar.

Bu problemleri yaratan, yönetim kurullarının hissedarların üstünlüğü ve kâra odaklanan bakış açıları olmuştur. Karar verme kısa vadeli kapitalizm olmuş, raporlama ise sadece finansal duruma odaklanmıştır. Finansal raporlama, tanım olarak tarihi gösterir ve kullanıcı sanki ileride bir yol yokmuşçasına her şeye "dikiz aynasından" bakmaktadır.

Emeklilik fonunuz sadece yıllık finansal raporlara bakarak uzun dönemde şirketin sürdürülebilir olarak değer yaratabileceğini değerlendiremez. Sonuç olarak, onlarca senedir bildiğimiz şirket raporlaması artık amaca uygun değildir ve şirketin mevcut durumu ile ilgili bilgi vermemektedir.

İyi kurumsal yönetim miktar ile değil, nitelik ile ilgilidir.

İyi kurumsal yönetim miktar ile değil, nitelik ile ilgilidir. Nicel, düşünce gerektirmeyen bir uyum uygulaması değildir. Entelektüel dürüstlük temeline dayanmaktadır: şirketin yararına çalışan yönetim kurulunun ortak fikirlerinin dürüstçe uygulanması ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na göre bilançoya eklenmeyen maddi olmayan varlıkları da içeren toplam ekonomik değeri maksimize etme gayretidir. S&P 500 1975-2009 karşılaştırması bu durumu çok iyi açıklamaktadır. 1975'te bilançoya katılabilecek fiziksel ve finansal varlıklar şirketlerin piyasa değerlerinin %83'ünü oluşturmaktayken,

bugün sadece yüzde 19'unu oluşturmaktadır. Aynı zamanda bu sıra dışı değişiklikleri açıklamak için raporlama miktarı artmıştır ama raporlama ortalama kullanıcılar için büyük, kullanışsız ve anlaşılmaz hale gelmiştir.

Bir entelektüel dürüstlük temelinde, iyi kurumsal yönetim sorumluluk, hesap verebilirlik, adillik ve şeffaflığı gerektirmektedir. Şirket hesap verebilir ve şeffaf olabilmek için mevcut durumunu sade ve anlaşılır bir dille iletmelidir. Mütevelliniz başka nasıl size karşı olan özen borcunu yerine getirebilmek için, paranızı şirketin hisse senedine yatırmadan önce şirketle ilgili sürdürülebilir olarak değer yaratılışı hakkında yeterli bilgiye sahip olarak değerlendirme yapabilir?

Hissedarların üstünlüğü ve kâra odaklanan kurumsal yönetim yaklaşımı geçmişin düşüncesidir. Bugünün kapsayıcı kurumsal yönetim yaklaşımı, karar verme sürecinde paydaşların ihtiyaçlarını, menfaatlerini, beklentilerini dikkate almak; fakat aynı zamanda iş kararı alırken şirketin çıkarına olacak şekilde şirketin defter değerini değil toplam ekonomik değeri maksimize edecek şekilde olmasıdır. Paydaşların ihtiyaçlarını, menfaatlerini ve beklentilerini öğrenerek ve işle ilgili sürdürülebilir önemli konuları tanımlayarak, yöneticiler daha bilgili olarak strateji geliştirebilir ve yönetebilirler.

>> Küresel Raporlama Girişiminin (GRI) rolü sürdürülebilir kapitalizm için kritik önemdedir ve entegre düşünmenin ana sütunlarından biridir.

Yönetim kurulunun ortak aklı yaşadığımız değişen dünyada sürdürülebilirlik konularını uzun dönemli stratejiye ekleyerek şirkete rekabet avantajı sağlar. İlaveten şirketlerdeki tedarik zinciri önemlidir. Tedarik zincirinde paydaşların beklentileri ile uyumlu olmayan bir gelişme, sizin yatırım yaptığınız şirketin maddi olmayan varlıklarını olumsuz olarak etkileyebilir.

Entegre düşünme; kısa, orta ve uzun vadeli olarak sürdürülebilirlik risklerini, fırsatlarını ve bunların şirket faaliyetleri üzerindeki etkilerini belirlemeyi ve öncelik sırasına koymayı içermektedir. Sadece finansal performansa odaklı olmayıp aynı zamanda finansal olmayan performansa da odaklanmak gerekmektedir. Kısa, orta ve uzun dönemdeki stratejileri etkileyebilecek olan sürdürülebilirlik riskleri ve fırsatları açısından bir farkındalık olması gereklidir.

Bu sebepten dolayı sürdürülebilirlik raporlaması kendi içinde çok kritiktir. Küresel Raporlama Girişiminin (GRI) rolü sürdürülebilir kapitalizm için kritik önemdedir ve entegre düşünmenin ana sütunlarından biridir. GRI ilkeleri, tıpkı suyun içecek üreticisine gerektiği gibi, yönetim kurulu üyelerinin şirket için önemli olan sürdürülebilirlik konularını belirlemelerini sağlar.

Birleşmiş Milletler genel sekreteri Ban ki Moon, 16 Şubat 2012'de sürdürülebilirlik raporlamasının, "Yapılamıyorsa, neden yapılamıyor?" temelinde raporlama sürecine entegre edilmesi vaktinin geldiğini belirtmiştir.

Haziran'da Rio +20'de devlet başkanları ana düzenleyici kuruluşların, sivil toplum kuruluşlarının ve yatırımcıların Sürdürülebilirlik Raporlaması konusunda bir açıklama yapacakları toplantıda buluştular.

Küresel Raporlama Girişimi yakın bir zamanda Önemlilik ve Çevre, Sosyal ve Kurumsal Yönetim alanlarına odaklanacak olan G4 rehberini yayınlayacak. Rehber, entegre düşünme ve raporlama açısından önemli bir basamaktır.

King III entegre sürdürülebilirlik raporunu savunmaktadır. Johannesburg Borsası tavsiyeyi listelenme için zorunluluk olarak sahiplenmiştir. Benzer şekilde Sao Paolo Borsası da sahiplenmiştir.

Uluslararası Entegre Raporlama Konseyi oluşumu kurumsal tarih için bir dönüm noktasıdır. Bu oluşumda, IASB, FASB, IAASB, GRI, CIMA, ACCA, 4 büyük denetim firması, the World Business Council for Sustainability, WWF, IFAC, UNEP, IOSCO, Nestle ve HSBC gibi düzenleyici kuruluşlar, yatırımcılar, standart belirleyiciler ve sigortacı kuruluşlar yer almaktadır. Birbirinden farklı kurumların katıldığı St James Sarayı'ndaki bir saatlik toplantıda amaç birliği oluştu; şirket raporlaması günümüzde artık amaca ve gelecekteki entegre raporlamaya uygun değildi.

Yıllık finansal tablolar ve gelecekteki beklentilerden oluşan tek bir paragraf okuyucuya şirketin mevcut durumu hakkında bilgi vermez. Ve bu hissedarlarınıza rapor vermekteki amacınız değil midir? Hesap verebilirlik ve şeffaflık anlayışını da içinde barındırsa daha iyi bir kurumsal yönetim olmaz mıydı?

Kısa dönem kapitalizm devri bir sona gelmiştir ve dünya sürdürülebilir kapitalizme doğru yol almaktadır. Bu durum iki piyasa gücünden kaynaklanmaktadır. 30 trilyon dolarlık aktif büyüklüğü ile Sorumlu Yatırımcılar, Birleşmiş Milletler sorumlu yatırım prensiplerini kabul ederek Çevre, Sosyal ve Kurumsal Yönetim konularını karar verme mekanizmalarına ve hissedarlık yapılarına ekleyerek kendi hedeflerini toplumun hedefleri ile uyumlu hale getirmeyi amaçlamaktadırlar. Bu yatırımcılar aynı zamanda bir şirketin tedarik zincirinde hesap verebilirliğin ve şeffaflığın olduğunu da bilmek isterler. Bir tedarikçinin çocuk işçi kullanımı yatırım yapılan bir şirketin itibarının büyük bir bölümünü yok edebilir.

Rekabet üstünlüğü sağlamak amacıyla, büyük çok uluslu şirketler uzun vadeli stratejik düşüncelerine sürdürülebilirliği ekliyorlar. Procter & Gamble, örneğin, uzun vadeli bir stratejik plan oluşturarak, fabrikalarında yenilenebilir enerji kullanımını geliştirdi, tüm ürünlerini yeniden tasarlayarak, müşterilerinin yüzde 50 az su, yüzde 50 az enerji kullanmasını sağlayacak şekilde yapılandırdı. P&G tedarikçilerini de, kendileri için hazırladığı ürünleri yüzde 50 az su, yüzde 50 az enerji kullanacak şekilde geliştirmeleri için yönlendirdi. İçecek üreticileri, uzun vadeli stratejilerine, suyun tekrar kullanımı, ikmali, tutumlu kullanımı ve çevreye dönüşümünü ekledi. Sürdürülebilirlik, karlılık ile çevre ve toplumu iyileştirmek arasında bir takas değildir. Sürdürülebilirliği bir şirketin stratejisine eklemek, şirketin sürdürülebilir değer yaratmasına olanak verir. 21. Yüzyılda, alışagelmiş şekilde iş yapış şeklini devam ettirmek, "özen ve titizlik" ilkelerini ihmal etmek olur.

Mahkemenin, yönetim kurulu üyelerinin mantıklı herhangi bir kişiden bekleneceği şekilde özen ve titiz dav-

>> Hissedarların üstünlüğü ve kâra odaklanan kurumsal yönetim yaklaşımı geçmişin düşüncesidir. Bugünün kapsayıcı kurumsal yönetim yaklaşımı, karar verme sürecinde paydaşların ihtiyaçlarını, menfaatlerini, beklentilerini dikkate almak; fakat aynı zamanda iş kararı alırken şirketin çıkarına olacak şekilde şirketin defter değerini değil toplam ekonomik değeri maksimize edecek şekilde olmasıdır.

HOMER
HASARLI ARAÇ ONARIM MERKEZLERİ
Zamanın ve tasarrufun önemini biliyoruz

ranmasını gerektiren Avustralya Ticaret Kanunu'nun 180 nolu maddesine göre ele aldığı Centro kararında mahkeme, üyelerin mantıklarını mali tablolara yansıtması gerekliliğini dile getirmiştir. Mahkeme, yönetim kurulu üyesinin kendi bilgisi veya bilmesi gerekenler, vakıf olduğu veya olması gerekenler ile mali tabloları değerlendirmesi gerektiğini belirtmiştir. Mahkeme, hiçbir yönetim kurulu üyesinin değişen dünyamızın gerektirdiği bilgi ve farkındalığın gerisinde kalarak, şirket için önemli nitelikteki sürdürülebilirlik konularını göz önüne almadan ve bunları uzun vadeli stratejiye eklemeden "özen ve titizlik" görevlerini yerine getiremeyeceğini söylemektedir.

Generation Yatırım Yönetimi tarafından yapılan açıklamada "Uzun vadeli yükümlülükleri olan emeklilik fonları, devlet fonları ve diğer yatırımcılar, varlık performansları ile yükümlülüklerinin vadesinin uyumuna dikkat etmelidir. Bu nedenle, ESG konularının entegrasyonu şirketlerin uzun süreli yaşayabilmesine önemli bir etki sağlar." demektedir. Bu bugünkü hissedarların yaptığı yatırım analizlerinde olmak zorundadır.

Hollanda'daki APB ve Amerika'daki CALPERS gibi büyük emeklilik fonları kısa vadeli kapitalizmden vazgeçip sürdürülebilir kapitalizmi ve entegre düşünmeyi desteklemeye başladılar.

>> Biz 21. Yüzyıl problemlerine, aslında bu problemlere sebebiyet veren 20. Yüzyıl düşünce yapısı ile çözüm bulamayız. Düşünce yapımızı değiştirerek entegre raporlamayı uygulamalıyız.

Dolayısıyla, yeni sermaye toplamak ya da halka açılmak isteyen şirketler sorumlu yatırım gerekliliklerini yerine getirmeli ve düzenli olarak kontrol edilen kaliteli bir tedarik zinciri davranış kuralları oluşturmalıdır. Bu piyasa güçleri şirketleri entegre raporlamaya mecbur etmektedir.

Entegre düşünme devrimi tamamlanmıştır. Şirkete ait olan kale hücuma uğramıştır. Gelişim sadece entegre raporlama formundadır. IIRC'nin çeşitli ülkelerden aldığı pek çok yorumda, entegre düşünme üzerine genel bir ortak fikir oluşmuştur. Tek tartışma entegre raporlamanın şekli üzerinedir. Büyük organizasyonlar, büyük muhasebe kurumları, dünya çapındaki kurumlar entegre raporlamayı geleceğin yolu olarak kabul etmişlerdir.

Avustralya'da İş Dünyası Raporlama Liderleri Forumu, Bilgi ve Ekonomi Toplumu'nun bir parçası olarak kurulmuştur. Avustralya Finansal Raporlama Konseyi'nin entegre raporlama üzerinde özel bir çalışma grubu vardır. Avustralyalı enerji şirketleri entegre raporlamaya ciddi önem vermektedirler; çünkü sınırları olmayan elektronik dünyasında, artık sorumlu yatırımcı olarak hareket eden sermaye sahiplerinden enerji finansmanı tedariği için bir yarış halindedirler.

Entegre raporlama anlayışının zamanı gelmiştir.

Konuşma diliyle söylediğimizde; yaptığını söyle, söylediğini yap ve bunları entegre raporlamana açık ve anlaşılır şekilde yaz.

Bir ulus fikirden yoksun olarak var olamaz. İnsanlar fikir yokluğunda var olamazlar. Bugün buradaki tartışmamızın ana konusu, endüstri devriminin oluşmasındaki ana etkenin tüzel kişilik ve sınırlı sorumluluk fikrinin olduğudur. Burada ve buna benzer birçok benzer örnekte de gördüğümüz üzere; fikirlerin tarih sürecini nasıl etkilediğini gözlemleyebiliyoruz. Biz aslında, kurumsal raporlamayı ve kurumsal davranışı yeniden şekillendirecek olan entegre raporlama fikrinin başlangıcının sonundayız.

Biz 21. Yüzyıl problemlerine, aslında bu problemlere sebebiyet veren 20. Yüzyıl düşünce yapısı ile çözüm bulamayız. Düşünce yapımızı değiştirerek entegre raporlamayı uygulamalıyız. Artık hissedarların üstünlüğü ve kara odaklanmayı karar verme aracı olarak kullanamayız. Aslında karar verme mekanizmamız, birbiriyle bağlantılı olan finans, insan, doğal, sosyal, üretilmiş ve entelektüel sermayeyi de dikkate alarak finans, toplum ve çevre üçlüsü çerçevesinde olmalıdır. Şirketler, yeni kapitalistlerin, yani hepimizin, uzun dönemli ihtiyaçlarımızı karşılayabilecek şekilde, şirketin sürdürülebilir olarak değer yaratabileceği konusunda bilgiye dayalı değerlendirme yapabilmemiz için açık ve anlaşılabilir bir dilde raporlamalıdır. Bu kısaca, sürdürülebilir kapitalizmdir.

Entegre raporlama anlayışının zamanı gelmiştir.●

Pirelli'den Filolara Özel Üstün Kaliteli Hizmet Standartı

Üstün teknoloji ürünleri ve kaliteli hizmet anlayışı ile tüketicilerinin talep ve ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için çalışmalarına devam eden Pirelli, araç filolarına sunduğu kaliteli hizmet standartı ile farkını ortaya koyuyor. Hizmet anlayışında satış sonrası müşteri memnuniyetini önemseyen Pirelli, birçok hizmeti ile filo ve bireysel müşterilerinin güvenliklerinin yanı sıra taşıma ve ulaştırma maliyetlerinde tasarruf elde etmelerini sağlıyor.

Filo kiralama firmaları, Pirelli'nin Türkiye'nin dört bir yanında 100'den fazla Yetkili Satıcısı ile sunduğu kaliteli servis ve operasyonel hizmetlerden faydalanıyor. Ayrıca Pirelli'nin filo kiralama müşterilerinin kullanımı için geliştirdiği "Filo Hizmet Takip Sistemi" de sektöre benzersiz operasyonel kolaylıklar getiriyor.

Filo Hizmet Takip Sistemi ile filo sahipleri ve yöneticileri, filolarındaki araçların lastikleri hakkında 24 saat bilgi alabilirken, müşterilerini SMS yoluyla bilgilendirerek, randevu hizmetinden de yararlanmalarına olanak sağlıyor.

Pirelli Yetkili Satıcıları ise, tüketicilerin lastiklerin sökülüp takılmasından, gerekli bütün bakımlarının yapılmasına ve lastik hava basıncı, diş derinliği gibi yakıt tüketimi ve güvenlik açısından büyük önem taşıyan konularda bilgilendirilmesini sağlıyor. Ayrıca, eğitimlerini sadece yetkili satıcılarla sınırlı tutmayan Pirelli, filolara da verdiği eğitimlerle güvenlik ve ekonomi açısından önem taşıyan konular hakkında bilgilendiriyor.

Pirelli ayrıca, gerek Yetkili Satıcıları aracılığı, gerekse eğitimleri ve teknik ekibi ile müşterilerinin satış sonrasında da yanında olarak daha güvenli ve ekonomik yolculuk etmeleri için çalışmalarını sürdürmektedir.

Baharda Rekabet Başkadır...

Fevzi TOKSOY

Bu bahar rekabet hukuku açısından benim için son derece yoğun geçti. Gelin yediğim içtiğim benim olsun, gördüklerimi anlatayım sizlere.

Nisan'da Varşova'da yıllık Rekabet Kurumları Uluslararası Şebekesi (ICN) toplantısına katıldım. Hazır tüm dünya rekabet camiası toplanmışken, aynı şehirde Dünya Bankası ve Uluslararası Ticaret Odası (ICC) rekabet toplantıları da yapılıyor. Bu toplantılar Rekabet Hukukunda yaşanan en son gelişmelere vakıf olmak açısından önemli. Dünya'daki tüm rekabet kurumları ICN dedikleri bir şebeke ile birbirlerine bağlılar. Çalışma grupları tüm yıl boyunca sene başından belirledikleri konularda çalışıyorlar. Tüm çalışma grupları yıl içerisinde bir kez toplanarak kendi aralarında çalıştaylar düzenliyorlar. Sonunda da yıllık toplantıda bir yılın emekleri harmanlanıyor ve üç günlük bir maraton sonucunda Dünya'da rekabet hukukunun gidişatına yön veriliyor. Elbette bunu yaparken özel uygulamacıları ve akademisyenleri de çalışmalara dahil ediyorlar ki özel sektörün ve bilimin sesi duyulabilsin, dengeli politikalar belirlensin. Varşova toplantılarında benim için en kayda değer gelişme ICC'nin çıkartmış olduğu bir rapor oldu. Aslında bu raporun tohumları geçen sene Rio'daki toplantıda atılmış idi. Beni şaşırtan belki de bir senenin bu kadar çabuk geçmesidir. Rapor şirketlerin rekabet uyum denetimlerinin standartlaştırılmasına yönelik bilgi, belge, uygulama ve düzenlemeleri bir araya getiriyor (ICC Competition Compliance Toolkit). Amaç şirketlerin rekabet hukukuna uyum çabalarının standart bir denetim şablonuna oturtulması. Bu konu çok önemli olmaya başladı. Gün geçmiyor ki 'bilindik' diye adlandırdığımız ve güvendiğimiz firmaların rekabet ihlali haberi duyulmasın. Rekabet ihlalleri için firmaların ceza ödemesi ve tazminat davaları ile karşılaşması doğal. Ancak bu şirketlerin rekabet kurallarını hiçe saydıkları gibi bir algının oluşması kimi durumlarda haksız bir yaftalama haline geliyor. Bu algının doğru yönetilmesi açısından rekabet uyum denetimlerinin standartlaşması şart. Bu durumda da şirketlerin hissedarları (ki buna halka açık şirketlerin hisselerini alan yatırımcılar da dahil) ile yöneticileri arasında rekabet hukukuna uyum açısından sorumluluğun adil olarak dağıtılması gerekiyor.

Kısadan hisse, rekabet uyum programınızı titizlikle uygulayın. Şayet bir gün testi kırıldığında şirket itibarınızı korumak istiyorsanız bu uyum programının belli standartlarda olmasına özen gösterin.

Daha sonra Mayıs ortasında iş için Brüksel'e gitmişken son derece önemli 2 saatlik bir kapalı toplantıya katıldım. Chatham House kurallarına bağlı bir toplantı olduğu için ancak konuyu verebiliyorum. Konu AB Komisyonu'nun şirketlerde yaptığı yerinde inceleme (genelde şafak baskını olarak da bilinir) sırasında dijital delil toplama yöntemlerinin yenilenmesiydi. Bir Komisyon yetkilisi bu

konuda bilgi verdi. Görünen o ki, yakın zamanda ülkemizde de Rekabet Kurumu artık tüm şirketin dijital kopyasını alacak ve sonra her bir belgeyi kodlayarak akıllı haritalar üzerinden ihlallere ulaşmaya çalışacak. Çok kritik...

Kıssadan hisse, rekabet denetimleri kapsamında delil yok etmeyin, dijital temizlik yapmayın. Bunlar suçtur. Rekabet kurallarını daha iyi kurumsallaştırıp bu tip belge oluşumunu kökünden engelleyin.

Daha sonra ise, Mayıs ayının sonunda Pakistan Rekabet Kurumu'nun daveti üzerine bir konuşma yapmak üzere 3. Uluslararası Pakistan Rekabet Konferansı'na gittim. İslamabad'da geçirdiğim üç gün boyunca çok değerli rekabet iktisatçısı ve rekabet hukukçusu arkadaşlarımız ile tekrar görüşme fırsatı bulduk. Pakistan'da yeni seçimler oldu ve ülke bir umut ışığının peşinde. Rekabet Kurumu başkanı hanımefendi ise son derece güçlü bir kadın yönetici. Açıkçası çok etkilendim. Benim konuşmam 'kartellerin kokusu nereden çıkar?' (Scent of a Cartel başlığı Al Pacino'nun Scent of a Woman filminin isminden esinlenilmiş) başlıklı oturumda Türkiye'den güzel örneklerle bezenmiş bir vaka çalışmasıydı. Çok keyifle sundum. E tabi kardeş ülke olduğu için sorunların benzeştiğini tahmin etmek zor olmadı. Herhalde huyunu suyunu biliyoruz ve hissediyoruz ki çalışmam çok beğenildi.

Pakistan zor şartlar altında kalkınmaya çalışan bir ülke. Sanayi politikası olmadığını anlamak için fazla zaman harcamaya gerek yok. Ancak bunun için suçlayacak birini veya bir şeyi bulmak için çaba harcanmaması gerektiğini anlamak da fazla zaman almıyor. Hindistan ve Çin makasında, doğal kaynaktan mahrum topraklarda rekabetçi avantaj elde edecek bir yapıyı kurgulamak epey zor olsa gerek.

Hatta, 'Burada niye bir rekabet kurumu var ki?' Diye sormadan edemiyor insan. Ben hep rekabet hukukunu serbest piyasa ekonomisinin hukuki altyapısının oluşmasıyla devreye giren bir lüks ürün olarak değerlendirirdim. Ancak, gerek Varşova'da Dünya Bankası toplantısında gördüğüm az gelişmiş ülkelerde rekabet hukuku uygulamalarıyla ortaya çıkan başarı hikayeleri (açıkçası bu hikayeler

>> Kıssadan hisse, rekabet denetimleri kapsamında delil yok etmeyin, dijital temizlik yapmayın. Bunlar suçtur. Rekabet kurallarını daha iyi kurumsallaştırıp bu tip belge oluşumunu kökünden engelleyin.

bizim ülkemize çok uzak... Kaynakların adil dağılımı ana amacına yönelik gübre ve tohum dağıtım projeleri gibi gerçekten başlangıç uygulamaları) gerekse de Pakistan Rekabet Kurumu'nun ülkedeki benzer amaçlar için kaldıraç görevi gördüğü projeler bu fikrimi revize etmeme yol açtı. Özellikle ihaleyle iş yapılmasını sağlamaya yönelik alanlarda 'hep aynı adamlara iş yaptırılmasının' önüne geçilmiş. Kıssadan hisse, bizde de kamunun birçok uygulaması rekabet hukuku açısından sonuç doğuruyor. Rekabet Kurumu bu seneyi kamu müdahalelerine ayırdı. Güzel de bir rapor yayınladılar: www.rekabet.gov.tr den indirip okuyunuz. Her iş adamının okuması şart!

Güzel duygularla dönüşe geçiyordum ki insanlar bana 'İstanbul'da neler oluyor?' diye sormaya başlayınca dedim ki 'Hah! Özlemiştik bu cümleleri...'. İnternete girince olaylara vakıf oldum. İçim içime sığmıyordu. Ülkenizde bir gelişme olduğunda, siz uzaktaysanız çok zor oluyor parçası olamamak. Aktivist havası atmıyorum canım. Sadece coğrafi uzaklığın verdiği rahatsızlıktan söz ediyorum.

İstanbul'a geldim ve iki üç gün nefes aldım, arkasından Atina'ya gittim. Bu artık beynimdeki takvimde Haziran'ın ilk haftasına geldiğimizin işaretiydi bana. Rusya, Doğu Avrupa, İsrail aksındaki bölge ülkelerinin rekabet hukuku çalışmalarının koordine edildiği IMEDIPA'nın yıllık toplantısında da yine rekabet hukukunda 'büyük adam' olmuş abilerimiz ablalarımızın (Herbert Hovenkamp, Valentine Korah) da gözetiminde konuşmamızı yaptık. Benim konum 'Türkiye'de şirketlerin rekabet hukuku uyum çabaları ve uyum programlarına bakış' idi. Bence güzel bir toplantı oldu. Seneye sanıyorum yeni AB üyesi Hırvatistan'da düzenlenecek. Toplantıdan sonra iki lokma mezeyle nefsimizi körelttik, Gezi olaylarını Yunan teretesinden canlı seyrettik; in cin top oynayan Atina havalimanından mahşeri Atatürk havalimanına geldik. Yaşasın rekabet... ●

İşimizin en önemli parçası Müşteri Memnuniyetini sağlamaktır. Bütün kadromuzu ve iş süreçlerimizi bu yönde eğitmeye ve şekillendirmeye devam ediyoruz. Amacımız her türlü konuda hızlı ve çözüm odaklı bir müşteri memnuniyeti kültürünü geliştirerek devam ettirmek ve bunu Müşterilerimize yansıtmaktır.

National&Alamo Türkiye
Genel Müdürü Aydın BAHRAN

Ülkemizde günlük kiralama dünya ile rekabet edebilir konuma geliyor

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

National&Alamo Türkiye 1990 yılında kuruldu. O günden bu yana araç kiralama konusunda faaliyet gösteren bir şirkettir. Dünya markası olan National ve Alamo markalarının Türkiye temsilcisi olarak hizmet sunmaktadır. Türkiye genelinde oluşturduğumuz 43 ofisten oluşan ağımız ile müşterilerimize araç kiralama hizmeti sağlamaktayız. 16 şehirde, 21 şehir ofisimiz ve 22 havalimanı ofisi ile müşterilerimize hizmet veriyoruz.

Havayolu şirketleri ile oluşturduğumuz iş birlikteliklerimiz, bağlı olduğumuz uluslararası networkler, iş ortağımız olan turizm acenteleri, kurumsal anlaşmalar ile kurumlara sunduğumuz beklenti odaklı hizmetlerimizle; internet satışlarımızla ve ofislerimize gelen müşterilerimize dünya standartları çerçevesinde hizmet üretmekteyiz.

Ön plana çıkarmak istediğimiz en önemli faaliyetlerimiz, havayolu şirketleri ile gerçekleştirdiğimiz iş ortaklıkları ve internet satışlarımızdır. Tüm dünyada havayolu ile seyahat maliyetlerinin azalması, son 10 yılda seyahat eden yolcuların çok büyük çoğunluğunun havayolu tercihine yönelmesi sonucunu doğurmuştur. Özellikle turizm sektöründe havayolu şirketlerinin ön plana çıkması ile yolculara tamamlayıcı hizmet olan araç kiralamayı avantajlı fiyatlarda sunmaktayız. Havayolu şirketleri ile gerçekleştirdiğimiz özel anlaşmaları internet satışlarımıza da entegre ederek, web sitemizi yenilikçi yazılımlarla geliştirdik. Fark yaratan ve müşterilerimizin çok kısa sürede istedikleri aracı kiralayabildikleri bir rezervasyon sistemi kurduk.

Havayolu şirketlerindeki gelişimi ve potansiyeli gördüğümüz için 2010 itibarıyla Onur Air'in, 2012 itibarıyla AnadoluJet'in çözüm ortağı olduk. 2013 yılı için de bir iş ortaklığı projemiz var. Sözleşmesini imzalamak üzere olduğumuz çalışmanın yakında lansmanını yapacağız.

Havayolu şirketleri ile gerçekleştirdiğimiz iş birliktelikleri kapsamında müşterilerimiz uçak biletini internetten satın alırken araç kiralama rezervasyonunu da özel imkânlar ile gerçekleştirebiliyor. Havalimanına indikleri zaman da ofislerimize müracaat ederek hazırladığımız araçlarını teslim alarak seyahatlerine devam edebiliyorlar.

Bilgi teknolojilerine yatırımlarımızı arttırarak Türkiye'de ilk kez sektörümüz ile ilgili, i-Phone için bir uygulama gerçekleştirdik. Bu uygulamayı www.yesnational.com adresinden veya Appstore'dan indiren müşterilerimiz kolaylıkla rezervasyon işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Dolayısıyla, müşterimizin tek yapması gereken, i-Phone uygulamamızdan veya bilgisayarlarından www.yesnational.com adresinden bize bağlanarak rezervasyon yapmak. i-phone uygulamamızın yanında yakın bir gelecekte android uygulamamızı da müşterilerimizin beğenisine sunarak Android kullanan müşterilerimiz için çeşitli sürpriz avantajlar sağlayacağız.

Sektörümüzde yine bir ilk olarak, web sitemizi ziyaret eden müşterilerimiz için online bir chat modülü oluşturduk. Rezervasyon modülümüzde işlem yaparken aklınıza takılan her şeyi anında sorabiliyor ve yanıt alabiliyorsunuz.

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

Günlük araç kiralama hizmetlerinde müşteriler satış öncesi hizmetlere olduğu kadar satış sonrası hizmetlere de dikkat etmelerini öneriyoruz. Satış öncesi hizmetler kiralamak istedikleri aracın fiziki durumu, aracın yaşı, yetkili servislerde bakımlarının yapılıp yapılmadığı gibi kiralama öncesi dikkat edilmesi gereken başlıklardır. Satış sonrası hizmetler ise genel anlamıyla müşterilerin aracı kiraladıktan sonra maruz kalabilecekleri her türlü soruna karşılık tercih ettikleri firmanın sorunlara çözüm üretebilme esnekliği, hızı ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımını ifade etmektedir.

Uluslararası araç kiralama markalarının üst düzey kiralama standartları ve toplam kalite anlayışını benimsemiş yapıları itibariyle müşterilerine sorunsuz araç kiralama hizmetleri sunmayı hedeflemektedirler. Özetle ifade etmek gerekirse müşterilerin kiralama yapmayı düşündükleri firmanın satış öncesi ve sonrası hizmetlerini iyi araştırıp belirli bir hizmet kalitesinin altında yer alan firmaları tercih etmemeleri kendi avantajlarına olacaktır.

Müşterilerinizden beklentileriniz nelerdir?

Türkiye'de kısa dönem kiralama hala Avrupa ortalamasının gerisinde. İngiltere merkezli bir araştırma şirketinin en son yaptığı bir araştırmaya göre Avrupa ortalaması olarak yüz bin kişide günlük 60 kişi kısa dönem kiralama yapıyor. Türkiye'de bu oran yüz bin kişide günlük 4 kişi. Ülkemizde geçtiğimiz yıllarda günlük araç kiralama maliyetlerinin yüksek, prosedür olarak da zor olduğu algısı hakimdi. Kısa dönem araç kiralamasın bugün itibariyle geldiği noktada ise, maliyetler düştü ve prosedürler Avrupa seviyesini yakaladı. Bu sonuçtan yola çıkarak bizlerin müşterilerimizden en büyük beklentilerimiz kurumumuzdan aldıkları hizmetleri sosyal çevreleri ile paylaşmaları ve araç kiralamanın prosedürü yoğun ve pahalı bir işlem olduğu algısının değişimine katkıda bulunmaları. Bir başka büyük beklentimiz ise araç kiralama sonrasında yaşadıkları deneyimleri bizlerle paylaşarak kendimizi sürekli geliştirmemize ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet kalitemizi yükseltmemizde bizlere yön gösterip karşılığında da onlara daha iyi hizmet verebilmemize yardımcı olmaları.

>> Yakın bir gelecekte, filo adedi, çalışan sayısı ve gelirleri dikkate alındığında dünyanın en büyük araç kiralama firması olan Enterprise rent a car markasını Türkiye'ye getireceğiz. ABD'li devin Türkiye'de sektöre Yes Oto ile giriş yapacak olması araç kiralama piyasasındaki alışkanlıklarımızı değiştirecek ve yepyeni bir araç kiralama deneyimini müşterilerimize sunuyor olacağız. Enterprise operasyonlarımız hakkında önümüzdeki dönemde daha geniş açıklamalar yapacağımız. Müşterilerimizi yakında dünyanın en büyük araç kiralama firması ile tanıştıracağız.'

>> Havayolu ulaşımı ile her geçen gün daha fazla entegre olan günlük kiralama, ülkemize geçen yıl gelen turist sayısının da 27 milyona yaklaştığı dikkate alındığında hem yerli turist hem de yabancı turist için avantajlı konuma gelmektedir. Teknolojinin de geldiği noktanın yardımıyla araç kiralama işlemi hızlı ve pratik hale gelmiştir.

TOKKDER üyesi bir firmadan günlük kiralama yapmanın avantajları nelerdir?

TOKKDER, sektörümüzün temsilci kuruluşudur ve firmaları üyelik sistemine dahil ederken de seçici davranmaya özen göstermektedir. Bir firmanın belirli standartlara sahip olup olmadığına dair TOKKDER üyeliği bir göstergedir.

TOKKDER'in sektöre en önemli katkılarından biri de geliştirici faaliyetleridir. Sektöre yön veren araştırmalar yapmakta, eğitimler ve toplantılar düzenlemektedir. Böylece TOKKDER üyeleri bu araştırmalardan çıkardığı sonuçlar ve kendi iç dinamiklerinin doğru yönetimi ile hizmet standartlarını müşteri lehine geliştirmektedir. TOKKDER üyesi kuruluşlardan araç kiralamak nispeten daha güvenilirdir.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Bu konuda ilk vurgulanması gereken konu; Türkiye'de araç satın alma maliyetlerinin ABD ve Avrupa ülkelerinden daha yüksek olduğudur. Vergi mevzuatı gereği pek çok ülkeye kıyasla daha yüksek satın alma maliyetleri ile karşı karşıyayız. Yüksek satın alma maliyetleri de doğrudan ve dolaylı olarak günlük kiralama fiyatlarımıza yansıyor. Ülkemizde son yıllarda uygulanan düşük faiz ve düşük kur politikaları sonucu finansman maliyetlerimiz azaldı. Ayrıca operasyonel süreçlerimiz ile karlılıklarımızı optimize ederek müşterilerimiz en uygun fiyatlar ile araç kiralama hizmeti vermeye gayret ediyoruz.

Özellikle yurt dışından gelen müşterilerimizin taleplerinden fiyatlarımızın nasıl bir reaksiyon aldığını izleyebiliyoruz. Yabancı müşterilerimizde de artışın olması, bu konuya dair anlamlı bir kriter. Günlük kiralama fiyatlarımız bahsettiğim dezavantajlara rağmen yinede dünya ile rekabet edebilir durumdadır.

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

Günlük kiralama faaliyeti Türkiye'deki büyümesinde son yıllarda bir ivme trendi yaşanıyor. Dünya genelindeki oluşan hacimlere ve diğer ülkelerdeki faaliyetlere baktığımızda bizler henüz yolun başındayız.

Türkiye'de havayolu ulaşımının artışı bu gelişimdeki en önemli etkendir. Yolcular seyahate çıkarken ana mesafeyi havayolu ile kat etmekte ve gittikleri yerden kiralık araç teslim alarak seyahatlerine devam etmektedir.

Havayolu ulaşımı ile her geçen gün daha fazla entegre olan günlük kiralama, ülkemize geçen yıl gelen turist sayısının da 27 milyona yaklaştığı dikkate alındığında hem yerli turist hem de yabancı turist için avantajlı konuma gelmektedir. Teknolojinin de geldiği noktanın yardımıyla araç kiralama işlemi hızlı ve pratik hale gelmiştir.

Büyük resme baktığımızda önümüzdeki yıllarda ülkemizde günlük kiralama sektörünün yakaladığı büyüme trendinin artarak devam edeceğini öngörüyoruz.

>> Müşterilerimizden kurumumuzdan aldıkları hizmetleri sosyal çevreleri ile paylaşmaları ve araç kiralamanın prosedürü yoğun ve pahalı bir işlem olduğu algısının değişimine katkıda bulunmalarını istiyoruz.

Konuya Devlet kurumları açısından değinmek gerekirse; en önemli beklentimiz, sektöre dair düzenlemelerin ve belgelendirmenin bir an önce devreye girmesi.

Bir araç kiralama şirketi kurmak istediğinizde yerine getirmeniz gereken hiçbir şart ve almanız gereken hiçbir yetkinlik belgesi yok. Bu düzenleme eksikliği sektörde rekabet şartlarına olumsuz etki etmektedir.

Tabii ki devlet kurumları adına yaşanan olumlu gelişmelere de dikkat çekmekte fayda olduğunu düşünüyorum. Son yıllarda, devlet kurumlarımızın işleyişi hızlandı ve işlerimizi eskisine göre daha hızlı gerçekleştirebiliyoruz.

Örneğin; ruhsatlandırma işlemleri, vergi, trafik cezası gibi tüm işlemlerimiz eskisine göre daha hızlı sonuçlanıyor. Tabii ki daha iyi süreçlere gelebilirler. Gelişim ivmeleri sayesinde umutluyuz, yakın zamanda çok daha pratik şekilde işlerimizi çözebiliyor olacağız.●

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

Otomotiv markaları ve bayilerden beklentimiz filo alımlarında sektöre sağladıkları indirim avantajlarını geliştirmeleri, satış sonrası hizmetler ve özellikle yedek parça konularında bizlere sağladıkları desteği arttırmalarıdır. Makro bazda değerlendirdiğimizde ülkemizde geçtiğimiz yıl gerçekleşen sıfır kilometre binek araç satışlarının önemli bir bölümü günlük kiralama ve filo kiralama şirketlerine gerçekleştirildi. Bizlere sağlayacakları ilave avantajlarla bu oranın yükseleceği ve otomotiv sektörüne pozitif yansımaları olacağını söyleyebiliriz. Araçların alımı ile başlayan, servislerde geçirilen süreye, yedek parça ve bakım maliyetlerine kadar bizlerin desteğe ihtiyacımız var. Araçlarımızın yetkili servislere gittiğinde, ne kadar kısa sürede işlem görüp filolarımıza geri dönerse, o kadar çabuk hizmet üretimine dahil olurlar ve gelişimimize katkı sağlarlar.

Bankalar açısından da dikkat çekici olmaya başlayan bir finansal hacim oluşturuyoruz. Sektör olarak tüm finansal enstrümanları kullanmaya başladık. Araç alımlarımızda kredi kullanabiliyoruz, ihalelere girerken teminat mektubu ve benzerlerini almamız gerekiyor, müşterilerimiz kredi kartı ile ödeme yapabiliyor. Dolayısıyla; hacim arttıkça ve finansal enstrümanları kullandıkça bankaların da ilgi odağı olmaya başladık. Bankalardan bu noktada bizlere finansman kolaylığı sağlamalarını ve taşıt kredisine alternatif özel kredi ürünleri yaratarak sektörün hizmetine sunmalarını bekliyoruz.

Günlük Kiralama şirketi tercih ederken müşterilerin dikkat etmesi gereken konular hangileridir?

Araç kiralama markasının hizmet standartları, Türkiye genelinde ofis yaygınlığı ve satış sonrası hizmet politikası dikkat edilmesi gereken kriterlerdir.

İşimizin en önemli parçalarından biri müşterilerimize sorunsuz bir araç kiralama deneyimi yaşatmak olmakla beraber olumsuzluk yaşanan durumlarda müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşım ile hızlı çözüm yaratabilecek bir kurum kültürüne sahip olunması gerekliliğidir. Kiraya verilen araç ile ilgili her tedbir alınmış olabilir ama yol, iklim gibi şartlar nedeni ile yine problem yaşanabilir. Bizler; Türkiye geneli tüm ofislerimizin ve çalıştığımız markaların servis, yol yardım destekleri sonucu oluşturduğumuz satış sonrası hizmet gücümüz ile yılın 365 günü 7/24 müşterilerimize destek olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Müşterilerimizin karşılaşabileceği çeşitli sorunlarda, müşterimize en yakın noktadan gerekli yardım desteğini sağlamaktayız. Bu konuda da hızlı ve pratik ilerlemeye çalışıyoruz. Müşterilerimiz, 44 44 YES (44 44 937) no'lu çağrı merkezimizi arayarak eğitimli ve konularında uzman yetkililerimiz ile tüm soru ve destek talepleri için yardım alabilirler.

Biofarma Satınalma Müdürü Nihat POTUR

Operasyonel kiralama firmaları bizim iş ortaklarımızdır

Biofarma Satınalma Müdürü Nihat POTUR, operasyonel kiralama firmalarının faaliyetleri açısından önemli bir rol üstlendiğini ve bu firmaları iş ortakları olarak değerlendirip ilişkilerini bu çerçevede geliştirdiklerini dile getiriyor. Sektöre dair yapılacak yeniliklerin tüketiciye düşük fiyat ve yüksek kalite, seçim özgürlüğü, müşteri memnuniyeti gibi farklı biçimlerde ortaya çıkacağına işaret ediyor.

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Ülkemizin en köklü ilaç firmalarından biri olan ve temelleri 1945'li yıllarda atılan Biofarma beşeri ilaç üretiminde teknolojik olanakları ve uzman kadrosuyla daima çağın gerektirdiği girişim ve gelişmelerin içinde olmuştur. 1990 yılında Samandıra-Kartal/İstanbul'daki 17.000 m²'lik arazi içerisinde inşa edilmiş 15.000 m²'lik modern tesislerine taşınan ve 1998 yılında anonim şirket haline dönüşen Biofarma ,bugün ise Corinto Capital ve Citigroup Venture Capital International (CVCI)'ın bünyesinde yer almaktadır.

Biofarma olarak misyonumuz, dünya standartlarında (cGXP), çevreye saygılı ve sosyal sorumluluk bilincine sahip olarak kaliteli jenerik ilaç üretmektir. Vizyonumuz ise küresel jenerik ilaç üreticileri arasında yer alarak ürünlerimizi tüm dünya ülkelerinde kullanıma sunmaktır.

Araç filonuzun firmanızdaki yeri nedir? Araç filonuzu ne amaçlı olarak kullanıyorsunuz?

Araç filomuzu idari personelimiz ve pazarlama ekiplerimizin saha ziyaretlerini

gerçekleştirmek için kullanıyoruz. Uluslararası kalite standartlarına uygun ürettiğimiz ilaçların tanıtılması en az üretim kadar önemli olduğundan bu faaliyeti gerçekleştirebilmemizde araç filomuzun kesintisiz hizmet vermesi önemli bir rol oynamaktadır.

Operasyonel Kiralama yönteminin firmanıza sağladığı hizmetler ve faydaları nelerdir?

Şirket faaliyetlerine odaklı çalışan tüm firmalar açısından zaman çok değerlidir. Zaman tasarrufu yapmak, işinizi korumanıza yardımcı olur ve önceliklerinize odaklanmanızı sağlar.

Pazarlama aktivitelerimizin gerçekleştirilmesi noktasında ekiplerimizin araçlardaki problemler nedeniyle vakit kaybetmesini istemiyoruz. Bu durum bizi kesintisiz hizmet alabileceğimiz profesyonel araç kiralama firmalarına yönlendirmektedir. Araç kullanıcılarını rahat ettirecek servis hizmetlerinin tek bir elden yönetilmesi özellikle bakım/onarım, lastik değişimi, muadil araç, 7/24 yol yardımları, vergi, sigorta ve hasarların takibi gibi konular operasyonel avantajların başında gelmektedir.

>> Pazarlama aktivitelerimizin gerçekleştirilmesi noktasında ekiplerimizin araçlardaki problemler nedeniyle vakit kaybetmesini istemiyoruz. Bu durum bizi kesintisiz hizmet alabileceğimiz profesyonel araç kiralama firmalarına yönlendirmektedir.

Finansal olarakta aylık kira bedelinin doğrudan giderleşmesi ve bu kira bedelinden doğan KDV tutarının da mahsup edilebilmesi şirketlere vergi avantajı yaratmaktadır. Kira ödemeleri bilançoda pasifte yer almaz. Bu yüzden de firmaların kredi başvurularındaki değerlendirme sürecinde bu negatif bir durum teşkil etmez

>> Günümüzde kısa dönem ve uzun dönem kiralama yapan firmaların birçoğu ayrı şekilde yapılanmış durumdadır. Her iki hizmeti de alacağımız firma sayısı kısıtlıdır. Uzun dönem kiralama yaptığımız firmalardan kısa dönem kiralama hizmeti, VIP araç kiralama hizmeti gibi hizmetleri de sunmalarını bekliyoruz.

Kiralama firmaları yüksek adetlerde araç satın alması yaptığından burada ki avantajlarını da kira maliyetlerine yansıtmaları diğer bir avantaj olarak değerlendirilebilir. Filoyu yönetecek bir ekip bulundurmak yerine farklı sinerjileri bir araya getirebilen profesyonel servis sağlayıcılara filo yönetimini devretmek birçok firma için daha avantajlı hale gelmiştir

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

Araç kira sözleşmelerimizi mümkün olduğunca segment bazında yapmaya çalışıyoruz. Bu uygulama marka model değişikliğini toplu olarak yapabilmemizi sağlamaktadır. Kiralama firmalarını seçerken operasyonel konulardaki uzmanlığı ve servis kalitesinin yanında finansal avantajlarını da göz önünde bulundurmaktayız. Özellikle kiralama şirketlerinin müşteri memnuniyet durumları müşterilerinden ve servis sağlayıcılardan (servislerinden) detaylı olarak araştırılmaktadır. Servisle ilgili kriterlerimize uyan firmalar içerisinde maliyet olarak avantajlı olanlar arasından seçimlerimizi gerçekleştirmekteyiz. Bununla birlikte sözleşme geçişlerinde kolaylık gösterilmesi, her iki tarafıda memnun edebilecek karşılıklı esnek bir çalışma yapılabilmesi iş ortaklarımızda beklediğimiz özelliklerdendir.

Sizin müşteri olarak operasyonel kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Filo kiralama sektörü toplam araç satış pazarının küçük bir kısmını oluşturmaktadır. Büyük ölçekli firmaların yanında orta ve küçük ölçekli firmaları da değerlendirdiğimizde sektörün büyüme potansiyeli oldukça fazladır. Bu potansiyele bireysel pazarı da dahil edersek daha yapılacak çok şey olduğunu görebiliriz. Sektör hem kurumsal hem de bireysel müşterilere önümüzdeki yıllarda operasyonel kiralama konusunda farklı hizmet seçenekleri sunacaktır. Bu konuda uygulanabilecek destekleyici ve teşvik edici hükümet politikaları sayesinde yollardaki araçların daha bakımlı, daha az riskli, daha çevreye duyarlı araçlar olmasını bekliyoruz. Yollardaki bakımsız ve eski araçların azalması insan sağlığı ve güvenliği açısından önemli bir katkı sağlayacaktır.

Günümüzde kısa dönem ve uzun dönem kiralama yapan firmaların birçoğu ayrı şekilde yapılanmış durumdadır. Her iki hizmeti de alacağımız firma sayısı kısıtlıdır. Uzun dönem kiralama yaptığımız firmalardan kısa dönem kiralama hizmeti, VIP araç kiralama hizmeti gibi hizmetleri de sunmalarını bekliyoruz.

Operasyonel kiralama firmaları faaliyetlerimiz açısından önemli bir rol üstlendiğinden biz bu firmaları iş ortaklarımız olarak değerlendirip ilişkilerimizi bu çerçevede değerlendiriyoruz.

Sektöre dair yapılacak yenilikler tüketiciye düşük fiyat ve yüksek kalite, seçim özgürlüğü, müşteri/tüketici memnuniyeti gibi farklı biçimlerde ortaya çıkacaktır. ●

Onlar ölçüyor, müşteri biçiyor

Müşterilerinin içinde bulundukları dünyayı keşiflerine yardımcı olan ve gelecekleriyle ilgili yön göstermeyi hedefleyen TNS Global'in Genel Müdürü Murat DEMİRAL ile konuştuk. DEMİRAL, araştırma şirketleriyle çalışmanın büyümeye katkısını örnekleyen çalışmalarından bilgiler vermenin yanısıra otomotiv kiralama sektörünün bugünü ve yarınına ilişkin stratejik önem taşıyan yorumlarda bulundu.

TNS Global Genel Müdürü Murat DEMİRAL

Şirketinizi kısaca tanıtır mısınız?

Kuruluşumuz hem dünyanın hem Türkiye'nin önde gelen araştırma şirketlerinden bir tanesi. Türkiye'deki ömrü 1975'den bu yana devam ediyor. 2003'te uluslararası sermaye girişiyle beraber TNS Global bünyesine katılmış. Bugün bir araştırma şirketi olarak pazarlama ve kamuoyu araştırma sektöründe hem geleneğini devam ettiriyor, hem de global bir network'ün parçası olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Neler yapıyoruz? Türkiye'de yaklaşık 115 çalışanımız var. Bir tam hizmet araştırma firmasıyız. Yani, aklınıza gelebilecek her tür pazarlama ve kamuoyu araştırmasını yapıyoruz. Özel araştırmalar yapıyoruz. Herhangi bir panelimiz yok.

Müşterimizin ihtiyacını karşılayacak ve onların büyümesine katkı sağlayacak araştırmaları onlarla beraber tasarlayıp hizmetlerine sunuyoruz. Aslına bakarsanız, senede yarım milyondan fazla müşteri görüşmesi yapıyoruz. Tüketici görüşmesi yapıyoruz, anket yapıyoruz, ama bunların hepsi anket olmuyor. Birebir görüşmeler, yüz yüze görüşmeler, kalite tipi araştırmalar da oluyor. Kalitatif, kantitatif bütün araştırma metodlarını burada uyguluyoruz. Bir yıl içinde yaklaşık 200 farklı müşteri ile çalışıyoruz. Sözünü ettiğim yarım milyon görüşmeyi yaklaşık 200 farklı müşterimiz için yapıyoruz. Tabi ki çok uzun zamandır çalıştığımız, uzun zamandır hizmet verdiğimiz müşterilerimiz olduğu gibi, yeni yeni çalışmaya başladığımız müşterilerimiz de var. Ciromuzun önemli bir kısmını yurtdışından gelip Türkiye'de proje yapmak isteyen müşteriler oluşturuyor. Dolayısıyla yurtdışına da bu anlamda hizmet veriyoruz. Türkiye'nin büyümesi ile beraber pazar araştırması da büyüyor. Bu yılın ilk beş ayında yaklaşık yüzde 30 büyüdük. Sektörün de biraz üzerinde büyüyoruz.

Sektörün büyüme hızı nedir?

Kesin bir rakam yok ama tahminimiz yaklaşık yüzde 10, yüzde 12 civarında büyüyor. Zaten pazar araştırma sektörüne ve harcamalara baktığınızda bugün olması gerekenin çok altında. Bizim hesaplarımıza göre; gelişmiş ülkelere veya bize benzeyen gelişmekte olan ülkeler ile karşılaştırdığınız zaman pazar araştırma harcamaları olması gerekenin aşağı yukarı yarısı, hatta üçte biri.

Geçen yıl kendi içimizde bir araştırma yaptık ve şunu gördük; Türkiye'ye gelen yabancı yatırım arttıkça pazar araştırma harcamaları da artıyor. Yani, yabancı yatırım tetikliyor. Yabancılar bunu bilerek geliyorlar ve bunu yapıyorlar. Yerel firmalar arkadan geliyor. O kültür daha sonra oluşuyor. Dolayısıyla biz iyi bir büyüme sağladık.

Hangi alanlarda araştırma yapıyorsunuz?

TNS'nin uzmanlaştığı dört alan var Bunlardan birincisi inovasyon ve ürün geliştirme. Otomotivden finansa, dayanıklı tüketim ürünlerinden hızlı tüketim ürünlerine, basın yayından seyahate kadar birçok sektörde müşterimiz var. İnovasyon ve ürün geliştirme çalışmaları yapıyoruz. Piyasaya, pazara çıkacak yeni ürünleri test ediyoruz ya da fikir geliştiriyoruz. Ikinci alan, paydaş yönetimi. Özellikle memnuniyet çalışmaları. Müşteri memnuniyeti, çalışan memnuniyeti, bayi memnuniyeti gibi çalışmalar yapıyoruz. Bir başka alan, bizim marka ve iletişim çalışmalarımız. Marka, imaj değerlendirmeleri, reklam yatırımlarının geri dönüşü tarzında çalışmalar. Bir de en son perakende ve alışveriş çalışmaları yapıyoruz. Bu herhangi bir perakende kanalı olabilir. Bir telekom bayisi de olabilir, bir gıda perakendecisi de olabilir. Alışveriş yapan kişilerin neden orayı tercih ettikleri, memnun olup olmadıklarını anlamaya yönelik araştırmaları yapıyoruz. Bu dört alan bizim uzmanlaştığımız alanlardır. Kısaca TNS Global'in işi bu.

Operasyonel kiralama şirketleri ve günlük kiralama şirketleri sizlerden ne gibi hizmetler alabilir?

Biz sektörün büyümesi ile beraber aslında son iki üç yıldır özellikle operasyonel kiralama şirketleri ile daha yakın çalışmaya başladık. Bugüne kadar çok yakın çalıştığımız iki-üç şirket daha çok uluslararası şirketlerdi. Ancak son iki senedir yerel operasyonel kiralama şirketleri ile çalışmalar yapmaya başladık. Burada neler yapıyoruz diye baktığımızda; daha çok iki tip çalışmayı daha sık yapmışız. Bunların birincisi, marka bilinirliği. Marka algısını anlamaya yönelik çalışmalar, marka ve iletişim çalışmaları. Ve burada karar süreçlerinin incelenmesi, marka yatırımı yapılacağı zaman nasıl kararlar alındığı inceleniyor.

Tüm bunların operasyonel kiralama şirketlerine ne tip faydaları oluyor?

Aslında yatırım konusunda fırsat alanlarını görmelerini sağlıyor. Kendilerinin farkında oluyorlar, rakiplerini tartabiliyorlar. Rakiplerinin gerisindeler mi, ilerisindeler mi? Hangi alanlarda güçlüler, hangi alanlarda fırsatlar var? Birçok analizi buradan elde edebiliyorlar. Ve bu işlerini büyütmeye yardımcı oluyor. Örneğin TOKKDER için yaptığımız çalışmaya baktığımda sektörde birim araç bedellerinin arttığını gördüm. Aslında bu iyi bir fırsat alanı. Doğru bir paket hazırlandığı zaman, demek ki operasyonel kiralamadan hizmet alan şirketler daha yüksek fiyatlı araçları da kiralayabiliyorlar. Bu premium trendi aslında bir fırsat. Bu tür bulgularla yatırımlarını yönlendirebiliyorlar, özellikle marka tarafındaki yatırımlarını. Birinci alan bu marka çalışmaları. İkincisi ve daha sık yaptığımız çalışmalarsa müşteri memnuniyeti ve bağlılığı, sadakat çalışmaları. Bu anketleri ve çalışmaları da operasyonel kiralama şirketlerinin müşterileri ile yapıyoruz. Bu çalışma da, operasyonel kiralama şirketinden duydukları memnuniyeti, aldıkları hizmetten duydukları memnuniyeti, sorun varsa hangi alanda sorun yaşadıklarını saptıyor. Güçlü ya da zayıf yönleri olabilir, burada aslında bütün aşamayı göz önüne alıyoruz. Tekliflendirme aşamasından tutun araçların teslimine, faturalamaya, şikayet yönetimine kadar bakıyoruz. Operasyonel kiralama şirketlerinin güçlü ve zayıf yönlerini gösteriyoruz. Herhangi bir sorun

>> Marka çeşitliliğinin, model çeşitliliğinin artacağını görüyoruz. Aslında bunu hem bir fırsat, hem de bir tehdit olarak görebilirsiniz. Bu durum hem kiralama şirketleri, hem de onlardan hizmet alan müşteriler için birtakım alışkanlıkların değişmesi anlamına gelecek.

Araştırma şirketi, bir seferlik araştırma projesi yerine bir çözüm ortağı gibi algılanabilirse; o sektöre, o müşteriye onun ihtiyaçlarını daha fazla anlama şansı veriyor ve hiç aklınızda olmayan önemli bir sorunu alanınında teşhis ve tedaviye gidebiliyoruz.

varsa onun tespitine ve çözümlenmesine faydalı oluyor bu çalışmalar. Örneğin müşteri bağlılığını daha fazla nasıl arttırabilirler? Müşteri kayıplarını önleyebilirler mi? Müşteri kaybediyorlarsa neden kaybediyorlar? Yeni müşteriyi nerelerden kazanabilirler? Fırsat alanları nedir? gibi soruların yanıtını göstermiş oluyoruz.

Operasyonel kiralama şirketleri ve günlük kiralama şirketleri bu tür hizmetleri alırken nelere dikkat etmeliler? Firma seçerken üzerinde durmaları gereken hususlar neler olmalı?

Şimdi burada birkaç nokta var. En önemli noktalardan bir tanesi araştırma hizmeti aldıkları firmadaki deneyim. Deneyimin ise iki boyutu var. Bir tanesi sektör deneyimi. Yani hizmet verilen sektörü, operasyonel kiralama ve günlük kiralama sektörünü ne kadar iyi tanıyor. Bu aynı dili konuşma avantajı sağlıyor. Burada özellikle o projede görev alacak ekibin deneyimi, sektöre yakınlığı ve sektörün trendlerini takip edip etmemesi çok önemli. Bilgili olup olmaması çok önemli. Bu, işin birinci boyutu. İkinci boyut da aslında sunulacak çözümün gerçekten o soruya veya soruna cevap verip veremeyeceği. Örneğin bir memnuniyet konusu gündemde ise bizim bir ürünümüz var, çözümümüz var. Dünyada memnuniyet alanında, özellikle paydaş yönetimi alanında en çok uygulanan model. Dolayısıyla bu çözüm bu soruna birebir karşılık geliyor. Birebir karşılık gelmiyorsa nasıl bir çözüm tasarlanabilir, nasıl bir çözüm üretilebilir? Hem sektör deneyiminin hem de araştırma deneyiminin yeteri kadar iyi olması gerekiyor. Dünyada memnuniyet konusunda en çok uygulanan araştırma yönteminden örnek verdim. Örneğin Türkiye'de bir çalışma yapsanız dahi yurtdışında benzer bir sektörde bir benchmark ile karşılaşma fırsatı bulabiliyorsunuz. Aslına bakarsanız böyle bir derinlik hizmet alan şirkete de çok ciddi anlamda fayda sağlıyor. Daha uzun süreli ilişkiler de, daha ciddi anlamda katma değer sağlayabilmemize fırsat veriyor. Yani araştırma şirketi, bir seferlik araştırma projesi yerine bir çözüm ortağı gibi algılanabilirse; o sektöre, o müşteriye

>> Rekabet ve seçenekler arttıkça seçilme de zorlaşıyor. Ben buna bolluğun zorluk getirmesi diyorum. Dolayısıyla her sektörde rekabet eden üreticiler, hizmet şirketleri farklılaşma ihtiyacı hissediyor. Farklılaşabilenler farkındalık yaratıyor, farkındalık yaratanlar da daha fazla tercih edilebiliyor. Önemli olan elimine olmamak, ilk başta elenmemek. Birinci bariyer o. Onu geçtikten sonra farklılaşarak hizmet alma ya da hizmet verme şansınız olabiliyor. Bu noktada kurumsal itibar çok önemli.

TNS Global Genel Müdürü Murat DEMİRAL, TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL'ün sonularını yanıtladı.

Tüketici davranışları nasıl bir değişim içerisinde? Bu çerçevede etik kuralların önemine nasıl dikkat çekebiliriz?

Tüketici davranışlarını değiştiren birçok faktör var. Dijital mobil teknolojinin değişmesi bunlardan bir tanesi. Yaptığımız çalışmalarda tüketici için zaman kavramının da değiştiğini görüyoruz. Bu ne demek derseniz şöyle, ben buna değişen zaman diyorum. Hem zaman değişiyor, 1990 ile 2000'ler 2010'lar birçok şey değişiyor çevremizde. Makro ekonomi, dijital dünya vs. ama aynı zamanda tüketicilerin de -kurumsal tüketici de olabilir, nihai tüketici de-zaman algısı değişiyor. Hepimizin daha az zamanı var. Biz 90'ların ortasından itibaren Türkiye'nin en geniş anlamda resmini çeken bir profil çalışması yapıyoruz. Oraya baktığımızda, tüketiciler daha fazla çalıştıklarını söylüyorlar, iş yerinde daha fazla vakit geçirdiklerini söylüyorlar. Burada tüketicinin zaman ihtiyacını ya da azlığını anlayan ve onlara uygun çözümler geliştiren şirketler öne çıkıyor. Teknolojiyi kullanmak bunun bir yolu olabilir, farklı kanallardan tüketiciye ulaşmak bunun bir yolu olabilir, hayatını kolaylaştırmak bunun bir yolu olabilir.

Eskiden kendilerinin yaptığı birtakım şeyleri tüketicilerin ayağına götüren, onların hayatını kolaylaştıran şirketler öne çıkmaya başlıyor. Zaman, bunun bir boyutu. Bir başka konu da, aşağı yukarı her sektörde ürün çeşitliliği ya da hizmet çeşitliliği artıyor. Dolayısıyla rekabet artıyor. Bu tüketicilerin karar verme sürecini dönüştürüyor. Daha zor ya da daha kolay demiyoruz ama seçenek arttıkça karar verme süreci değişiyor. Aslında biz karar verirken kafamızda bildiğimiz her seçenek olmuyor. Önce birtakım şeyleri eliyoruz. Sonra kalanlar içinden bir karar veriyoruz. Otomobil kiralama sektöründen örnek verecek olursak operasyonel kiralama konusunda hizmet almak isteyecek bir müşteri önce birtakım şirketleri eliyor. Bu eleme kriterleri herhangi birşey olabilir. Kulaktan kulağa duyduğu bir tavsiye ya da negatif bir yorum olabilir, okuduğu birşey olabilir, bir arkadaşının tavsiyesi olabilir yahut tamamen bir algı olabilir. Sonra kalan iki, üç bazen dört şirket içinden seçim yapıyor. Rekabet ve seçenekler arttıkça seçilme de zorlaşıyor. Yani ben buna bolluğun zorluk getirmesi diyorum. Dolayısıyla her sektörde rekabet eden üreticiler hizmet şirketleri farklılaşma ihtiyacı hissediyor. Farklılaşabilenler farkındalık yaratıyor, farkındalık yaratanlar da daha fazla tercih edilebiliyor. Önemli olan elimine olmamak, ilk başta elenmemek. Birinci bariyer o. Onu geçtikten sonra farklılaşarak hizmet alma ya da hizmet verme şansınız olabiliyor. Bu noktada kurumsal itibar çok önemli. Çünkü hizmetler birbirine benzemeye başladıkca ufak şeyler fark yaratmaya başlıyor, itibar da bunlardan bir tanesi. Biz yaptığımız çalışmalarda itibarın satışa doğrudan etkisi olduğu gibi çok farklı alanları da etkilediğini görüyoruz. Örneğin daha itibarlı şirketler daha kalifiye ve daha iyi elemanlar bulabiliyor. Halka açık bir şirketseniz hisse değeriniz artıyor. Daha iyi yatırımcılar, daha kurumsal yatırımcılar sizi seçiyor. Yani itibarın birçok pozitif yan etkisi var. Şöyle de bir negatif durum var, itibarınız hasar gördüğü zaman onu onarmak da çok uzun zaman alıyor. Dolayısıyla bir yandan itibarı sağlamlaştırmak gerekiyor, bir yandan da ona negatif etki edecek konular varsa onları da bir an önce çözmek gerekiyor. Gerek müşteriler nezdinde gerekse diğer paydaşlar nezdinde.

onun ihtiyaçlarını daha fazla anlama şansı veriyor ve hiç aklınızda olmayan önemli bir sorun alanınında teşhis ve tedaviye gidebiliyoruz. Sizin kafanızdaki soru memnuniyet oluyor ama bir bakıyoruz ki aslında bayilerle alakalı bir problem var. Yahut hizmet veren ekiple alakalı etkinlik problemi var. Dolayısıyla bu problemleri ya da bu fırsat alanlarını ortaya çıkarma anlamında da fayda sağlayabiliyoruz. Yani iki alan var. Bir tanesi dediğim gibi deneyim, diğeri de kurulacak ilişkinin mümkün olduğunca uzun süreli çözüm ortağı olarak kurulabilmesidir.

Otomotiv ve kiralama sektöründe dünyadaki trendleri takip ediyor musunuz? TOKKDER ile yapılan araştırmanın dışında kiralama sektörünün kısa ve orta vadede geleceği sizce nasıl görünüyor?

Biz hem yaptığımız çalışmalardan, hem de genel anlamda sektörle alakalı deneyimimizden Türkiye'de operasyonel kiralamada hala bir doymamışlık durumu olduğunu görüyoruz. Sektör olması gerekenin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle de karşılaştırmasında, yarısı ya da üçte biri büyüklüğünde. Dolayısıyla sektörün büyüme potansiyeli çok fazla. Nasıl büyüyebilir diye baktığınızda, diğer çalışmalarımızı da gözönünde bulundurarak, birkaç şey söyleyebilirim. Bir tanesi, bu tür hizmetlerin tabana yayılması. Burada da özellikle KOBİ'ler ön plana çıkıyor. Birçok sektör KOBİ'lere eğiliyor. Operasyonel kiralamada kurumsal yapılar bu hizmeti zaten alıyorlar. Bir şekilde doyma noktasına doğru gitmiş olabilir. Ama daha küçük ve orta işletmelerde o faydanın anlatılması büyümeyi tetikleyecek unsurlardan bir tanesi. Bir başka nokta ise, gerek otomotivde gerekse oto kiralama seköründe rekabetin artacağını görüyoruz. Mesela şu andaki resme baktığınızda, yaklaşık dört marka kiralama pazarının yaklaşık yüzde 80'ini oluşturuyor. Diğer yandan da birçok marka buradaki fırsat alanını görüp yatırım yapmaya başlamış durumda. Dolayısıyla marka çeşitliliğinin, model çeşitliliğinin artacağını görüyoruz. Bunu hem bir fırsat hem de bir tehdit olarak görebilirsiniz aslında. Bu durum, hem kiralama şirketleri, hem de onlardan hizmet alan müşteriler için birtakım alışkanlıkların değişmesi anlamına gelecek. Bir diğer nokta, hizmetlerin çeşitleniyor olması. Artık sadece otomobil kiralama hizmeti verilmiyor. Dolayısıyla tam bir hizmet olarak baktığınızda görülen çeşitlenme, rekabette de çeşitlenmeyi sağlayabilir. Bir de biz genel anlamda otomobil kirama sektörünü de etkileyeceğini düşündüğümüz dijital ve mobil değişimin aslında hizmet sektörünü dönüştürdüğünü görüyoruz. Aslına bakarsanız bu durum, teklif aşamasından tutun da şikayet yönetimine kadar verilen hizmetin hem niteliğini hem de verilme şeklini değiştirebilir. Bu anlamda biz, çalıştığımız müşterilere artık müşteri memnuniyetini senede bir kere değil, sürekli yapmalarını öneriyoruz. Çünkü aslında müşteri memnuniyeti dediğiniz şey müşteri deneyiminden çıkıyor. Müşteri deneyimi de senede bir veya iki defa yapılarak ortaya çıkacak bir şey değil. Örneğin biz teknolojiyi kullanarak yeni bir platform geliştirdik ve müşteri deneyimini neredeyse 24 saat sonra ölçüp potansiyel olarak verebiliyoruz. Bu teknolojiyi geliştirdik. Örneğin bir teklif aldınız, bu müşteri deneyiminin bir parçası. Bir sorun yaşadınız, operasyonel kiralama şirketine bildirdiniz, bu da müşteri deneyiminin bir parçasıdır. Sözleşme imzaladınız müşteri deneyiminin bir parçası. Bütün bunları 360 derece ve devamlı bir şekilde takip etmek gerekiyor. Dijital mobil değişiminin bir parçası bu. Müşteri deneyimi çok farklı noktalara ulaşıyor. Bunu senede bir kez yapılacak anketle değil aslında devamlı bir hizmetle ölçmek gerekiyor. Biz bunu mobil teknolojiyi kullanarak yapıyoruz. Anlık bir şekilde ölçüp 24 veya 48 saat içerisinde müşterilerimize raporlayabiliyoruz. Bu dönüşüm bizim işimizi de bu şekilde etkiliyor.●

Türk Hava Yolları Basın Müşaviri Dr. Ali GENÇ, THY'nin geçtiğimiz yıl 39 milyon yolcu taşıdığına değinerek, bu yıl sonunda ise bu rakamın 46 milyona ulaşacağını söyledi. Yeni uçaklarının yedi yıl içerisinde devreye girmesiyle de bu rakamın 90 milyona ulaşmasının hedeflendiğini aktardı.

THY yurt içinde uçuş ağını genişletiyor

Türk Hava Yolları her geçen gün uçuş ağına eklediği yeni destinasyonlarla dünyanın en fazla ülkeye uçan havayolu konumuna ulaştı. Bu büyümeyi nasıl gerçekleştirdiniz?

İstanbul havacılık sektörü için eşsiz bir coğrafi konuma sahip. Dünya hava trafiğinin yüzde 66'sı İstanbul üzerinden geçiyor. Ülkemize ve İstanbul'a 3 saatlik menzil içinde 41 ülke 78 şehir Türkiye içindekiler dahil (116) şehir, 4 saatlik menzil içinde 53 ülke 118 şehir Türkiye dahil (156) şehir, 5 saatlik menzil içinde 66 ülke 143 şehir Türkiye dahil (181) şehir bulunuyor.

Biz üzerimizden geçen trafikten pay almayı hedefledik ve buna uygun stratejiler geliştirdik. Başka bir deyişle İstanbul'un hub (aktarım noktası) olma potansiyelini gördük ve bu potansiyeli realize ettik. Türk Hava Yolları bugün 103 ülkede, 196 uluslararası, 39 yurtiçi olmak üzere dünyada 235 noktaya sefer gerçekleştiriyor. Dünyada en fazla ülkeye uçan ve dünyanın 4. büyük uçuş ağına sahip havayolu şirketi konumuna ulaştık. Uçuş ağımızın güçlenmesi yolcumuzun tercihlerini de olumlu yönde etkiliyor.

Türk Hava Yolları geçtiğimiz yıl Avrupa'da pazar payı sıralamasında yolcu sayısına göre 3. Sırada yer aldı. Bunu 2013 yılında da korumak istiyoruz. Son yıllarda artan yolcu sayımızda transfer yolcuların yeri önemlidir. Transfer yolcu sayımız 2005-2012 arasında yüzde 35 arttı. Bu yıl yüzde 42 artışla 12.7 milyon transfer yolcu hedefliyoruz.

Son yıllarda almış olduğumuz geniş gövdeli, uzun menzilli uçaklar özellikle uzak hatlarda Türk Hava Yolları'nın gücünü arttırıyor. Sürdürülebilir büyüme ve karlılık için dış hatlar bizim için hayati önem taşımaktadır. Türk Hava Yolları 2012 yılı gelirinin yaklaşık yüzde 82'sini dış hatlardan elde etti . Hali hazırda uçtuğumuz 235 hattın 39'u iç, 196'sı dış hattır. Sefer yaptığımız noktaların dağılımı da gelirimizin kaynağı hakkında fikir veriyor.

Diğer önemli nokta biz Türkiye markasının gücüne yatırım yaptık. Türkiye'nin potansiyeli doğrultusunda her milletten yolcuyu dünyanın heryerine taşımak istiyoruz. Açılması planlanan hattların uçuş ağımıza katkısı değerlendirilerek açılacak hatlar belirleniyor.

Kano (Nijerya), Ndajamena(Çad), Asmara (Eritre), Luksor (Mısır), Aswan (Mısır), Ahvaz (İran), Abuja (Nijerya), Boston (ABD), Caracas (Venezuela), Kharkov (Ukrayna), Luanda (Angola), Montreal (Kanada), San Francisco (ABD), Bamoka (Mali), Bagota (Kolombiya), Nantes (Fransa), Havana (Küba), Mexiko City(Meksika), Mezarı Şerif (Afganistan), Rotterdam (Hollanda), Abha (Suudi Arabistan), Lankaran (Azerbaycan) ve Juba (Gü-

ney Sudan)'ya sefer başlatmayı planlıyoruz. Yurt içinde de uçuş ağımızı genişletme çalışmalarımız sürüyor. Yeni havalimanları sivil uçuşlara açılmadıkça yolculardan gelen talepler doğrultusunda mümkün olan her noktaya uçmak istiyoruz. Önümüzdeki günlerde Şırnak ve Bingöl şehirlerini de uçuş ağımıza ekleyeceğiz.

THY olarak çok yakın bir zamanda hem Boeing hem de Airbusa çok büyük uçak siparişleri verdiniz. Tabii ki bu siparişler önümüzdeki yıllara ilişkin. Türk Hava Yollarının 2023 yılında nerede olacağını öngörüyorsunuz? Cumhuriyet'in 100. yılını kutlayacağımız 2023 için Türk Hava Yolları'nın hedefleri nelerdir? Yakın gelecekte nasıl bir THY hayal ediyorsunuz?

2013 yılında filoya eklenen uçaklarla birlikte bugün itibariyle kargo dahil toplam uçak sayımız 226'dır. Bu sayı yıl sonunda 235'e çıkacak. Geçtiğimiz günlerde Türk Hava Yolları Yönetim Kurulumuz, Türk Sivil Havacılık tarihinin en büyük uçak alım kararını verdi. Bu karar Airbus firmasından 25 adet A321, 4 adet A320 NEO, 53 adet A321 NEO ve 35 adet A321 NEO opsiyonunu içeren toplam 117 uçak alımını kapsıyor. Ortaklığımıza 2015 yılından itibaren teslim edilmeye başlanacak olan bu uçaklar 2020'ye kadar Türk Hava Yolları filosuna katılmış olacak. Ayrıca, Airbus firmasından bunun öncesinde 2013-2016 yılları arasında filomuza katılacak olan 17 adedi kesin ve 3 adedi opsiyon olmak üzere toplam 20 adet A330-300 geniş gövde uçağı sipariş etmiştik. Bunların dışında Boeing firmasından sipariş ettiğimiz ve 2014-2017 yılları arasında filomuza katılacak olan 15 adedi kesin ve 5 adedi opsiyon olmak üzere toplam 20 adet B777-300ER geniş gövde uçağına ilave olarak 20 adet B737-800, 40 adet B737-8MAX, 10 adet B737-9MAX ve 25 adet B737-8MAX opsiyonunu içeren toplam 95 uçaklık bir anlaşmaya vardık. Ortaklığımıza 2016 yılından itibaren teslim edilmeye başlanacak olan bu uçaklar 2021'e kadar Türk Hava Yolları filosuna katılmış olacak. Tüm siparişlerimizin filoya katılımıyla önümüzdeki on yıl içerisinde 400-450 uçaktan oluşan dev bir filoya ulaşmayı hedefliyoruz.

Türk Hava Yolları olarak geçtiğimiz yıl 39 milyon yolcu taşıdık. Bu yıl sonunda taşıdığımız yolcu sayısının ise 46 milyona ulaşması bekleniyor. Yeni uçaklarımızın yedi yılda devreye girmesiyle bu sayının 90 milyona ulaşmasını hedefliyoruz. Geçtiğimiz yıl yaklaşık 8 milyar dolar ciro yaptık, önümüzdeki yedi yıl sonunda 18 milyar doların üzerinde bir rakam hedefliyoruz.

Türk Hava Yolları'nda bugün itibariyle 17 bin personel görev yapmakla birlikte yeni uçakların devreye girmesiyle ortaya çıkabilecek personel ihtiyacında 2020 yılı itibariyle toplamda 28.944 istihdam rakamı öngörülüyor. Bu miktarın yaklaşık 5.758 kadarını kokpit ekibi, 12.452 kadarını kabin ekibi, 970 kadarını teknisyen ve 9.765 kadarını ise yurt içi ve yurt dışı personelin oluşturması bekleniyor.

THY olarak geleceğe yönelik hedefleriniz neler?

Türk Hava Yolları'nın 2023 yılı yani Cumhuriyetimiz'in 100. Yılında dünyanın en büyük hava yolu şirketlerinden biri olmak var. Bütün projeksiyonlarımızı buna göre yaptık.

Türk Hava Yolları geçtiğimiz günlerde toplam 117 uçakla Türk Sivil Havacılık tarihinin en büyük uçak alım kararını verdi. Uçaklar 2015 yılında filoya katılmaya başlayacak. 2020 ye kadar filoya katılımları tamamlanacak. Daha önce alım kararı verdiğimiz 20 adet Boeing 777 ve 20 adet Airbus 330 olmak üzere toplam 40 geniş gövde uçakların da teslimatı bu yıl sonunda başlayacak ve 2017 yılına sonuna kadar filomuza katılacak.

Böylelikle 2020 yılı sonunda toplam uçak sayımız 375'i bulacak. Halen yaklaşık ortalaması 6.6 olan filo yaşı ise, 5'e düşecek. Geçtiğimiz yıl 39 milyon yolcu taşıdık. 2013 yılı hedefimiz 46 milyon yolcu. 2020 de ise yolcu sayımızın 90 milyona ulaşmasını hedefliyoruz. Geçtiğimiz yıl yaklaşık 8 milyar dolar ciro yaptık önümüzdeki yedi yıl sonunda 18 milyar doların üzerinde bir rakam hedefliyoruz.

İstanbul'a yapılacak yeni hava alanı Türk Hava Yolları'nı nasıl etkiler?

Biz transit yolcu ağırlıklı bir şirketiz. Yolcuları topluyoruz, dünyanın dört bir tarafına dağıtıyoruz. Bu nedenle tek bir yerde olmalıyız.

Üçüncü havalimanı projesi ilk etapta 60 milyon kapasiteli olarak konuşuluyordu. Şu anda birinci faz 100 milyon, ikinci faz ile beraber 150 milyon yolcu kapasiteli olarak planlanan bir proje. Bu proje hayata geçtiğinde dünyadaki en büyük üçüncü havaalanı olacak. En büyük Atlanta, Pekin ve İstanbul oluyor. Avrupa'nın şu an en büyük havalimanı Frankfurt ve o da 90 milyon kapasiteli.

Türk Hava Yolları olarak Atatürk Havalimanı'nın yüzde 70'ini kullanıyoruz. Bu yıl 40 milyona yakın yolcu taşıdık. Filomuz ve operasyonel hareket kabiliyetimiz mevcut havaalanına sıkışmış durumda. Yeni havalimanı bize daha fazla büyüme imkanı sağlayacak. Aynı zamanda diğer havayolu taşıyıcılarına da İstanbul'a daha fazla uçma imkanı sağlayacak. İstanbul büyük bir transfer merkezi haline gelecek. Üçüncü havalimanı ile Türk Hava Yolları çok daha büyük hedeflere ulaşacak. ●

DRD'nin araç filosu 18 bine yaklaşırken, filo değeri de 820 milyon TL'yi aştı

DRD 2012 yılı faaliyet raporu yayınlandı

DRD Filo Kiralama, geçtiğimiz yıl yayınladığı ve sahip olduğu kapsam ile sektörde bir "ilk" olma özelliği taşıyan faaliyet raporunun ardından 2012 yılı faaliyet raporunu da yayınladı.

Geçtiğimiz yıl olduğu gibi, bu yıl da Price Waterhouse Coopers tarafından gerçekleştirilen denetim raporu ile teyit edilerek yayınlanan DRD 2012 Faaliyet Raporu, şirketin mali ve operasyonel verilerine ilişkin tüm detaylı açıklamaları şeffaf olarak sunuyor. Buna ek olarak, ülkemizde ve Dünya'da operasyonel kiralama sektörüne ilişkin bilgilerin ve TOKKDER önderliğinde TNS Global işbirliği ile ülkemizde operasyonel kiralama sektörünün net olarak ölçümlenebilmesine yönelik gerçekleştirilen ilk kapsamlı rapora ilişkin verilerin de yer aldığı rapor, aynı zamanda "sektörün ve pazarın değerlendirilmesinde önemli bir rehber" görevi de üstleniyor.

DRD Filo Kiralama Genel Müdürü İlkay Ersoy, yayınlanan raporun sadece DRD için değil; sektörün bütünü için de önemli bir gelişim olduğunu belirterek görüşlerini şu şekilde aktardı: "Sektörümüzün sağlıklı gelişimini sürdürmesi, hizmet kalitesi ve standartlarının yükseltilmesi ve tüm paydaşların kazanımlarının artırılarak sürdürülebilir kılınması için "şeffaflığın" sonsuz yararları olduğu inancındayız. Bu doğrultuda ülkemizde operasyonel kiralama sektörünün öncü markası kimliğimiz ve şeffaflık ilkemiz ile geçtiğimiz yıl sektörde yayınladığımız "ilk" Faaliyet Raporu'nun ardından, 2012 yılına ilişkin Faaliyet Raporu'muzu da sizlerle paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz."

DRD Filo Kiralama tarafından yayınlanan faaliyet raporuna göre, şirket 2012 yılında 17 bin 501 adetlik aktif araç filosuna ulaştı. Böylelikle DRD'nin filo değeri, 2012 yılında geçen yıla oranla yüzde 38 artış göstererek 821 milyon 47 bin TL oldu. Öte yandan DRD, son üç yılda gerçekleştirdiği yatırımlarıyla pazardaki güçlü konumunu koruyarak 2012 yılında araç yatırım tutarını 320 milyon TL seviyesine ulaştırdı. 2013 yılında yaklaşık 400 milyon TL tutarında araç yatırımı gerçekleştirmeyi planlayan DRD Filo Kiralama, yılsonu itibariyle de toplam araç sayısını 21 bin adet seviyesine çıkarmayı hedefliyor.

DRD'nin aktif varlık değeri 689 milyon 347 bin TL'ye ulaştı

Finansal gücü ve operasyonel yetkinliğiyle de dikkat çeken DRD, yayınladığı rapor ile 2012 yılında 40 milyon 115 bin TL net kâr elde ettiğini açıkladı. İstikrarlı büyümesini sürdüren DRD, filo araç sayısını önemli ölçüde genişleterek aktif varlıklarını yüzde 18 oranında artırdı ve aktif varlık değerini 689 milyon 347 bin TL'ye taşıdı. DRD Filo Kiralama, bir önceki yıla göre yüzde 63,12 oranında artışla öz kaynak büyüklüğünü ise 103 milyon 668 bin TL'ye yükseltti.

Müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi ile de öne çıkan marka, belirlediği marka standartları çerçevesinde hizmet veren toplam anlaşmalı servis sayısını 2012 yılı itibariyle bin 100 adedin üzerine çıkardı.

Hertz ve TomTom NeverLost® 5 satnav sistemini Türkiye ve Avrupa genelinde sunuyor

Hertz Şirketler Grubu ve dünya navigasyon devi TomTom Navigasyon; gerçekleştirdikleri işbirlikleriyle, NeverLost® 5 GPS sistemini Avrupa ve Türkiye'deki tüm Hertz kullanıcılarına gelişmiş navigasyon çözümleri sunuyor

Hertz Uluslararası RAC Grup Başkanı Michel Taride: Müşterilerimize üstün hizmet verme konusunda kararlıyız ve NeverLost® 5 navigasyon cihazlarıyla sürücülere gelişmiş bir sürüş deneyimi yaşatacağımızı biliyoruz. Cihazlar, 700 büyük havaalanı ve Avrupa'da bulunan 18 ülkedeki Hertz müşterileri için hazır hale getiriliyor."

NeverLost 5 taşınabilir sistem; kolay kullanılabilir dokunmatik ekran, 45 dilde yol tarifi, önceden programlanmış lokasyonların geniş datası gibi özellikleriyle müşterilerine güvenli ve rahat bir navigasyon deneyimi yaşatıyor. Önümüzdeki 24 ay içinde, 8,000'den fazla yeni navigasyon cihazı, kapsamlı olarak sayısı artırılarak sunulacak.

TÜRKİYE'DE İLK DEFA!

DOLLAR®
RENT A CAR

3 SAAT **49 ₺** DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA

SAATLİK OTO KİRALAMA

Saatlik Oto Kiralama sistemimizde bulunan Peugeot 208, Peugeot 301, Hyundai İ20 veya Renault Clio araç seçeneklerinden birini ihtiyacınız olan zaman dilimi için Atatürk Havalimanı İç Hatlar, Atatürk Havalimanı Dış Hatlar veya Taksim Merkez ofislerimizden size en yakın olanından teslim almak üzere rezerve edin. Aracınızı rezerve ettiğiniz saatte teslim alıp kullandıktan sonra ofisimize iade edin. İade saatindeki kullandığınız toplam süre üzerinden kira bedeli ödeyin.

SİSTEM KURAL VE ÖN ŞARTLARI

Kiralamalarda, aracı kullanacak kişi ve varsa ikinci sürücünün en az 23 yaşında ve en az 3 yıllık geçerli bir sürücü belgesine sahip olması gereklidir. Kiralamanın tahmini bedeli, kiralayan kişinin adına düzenlenmiş kredi kartından aracın teslimi sırasında tahsil edilir. Aracın iadesinde toplam tutarda bir fark varsa iade veya tahsil edilir. Kiralama anında ayrıca 750.- TL tutarındaki teminat bedeli kiralayan kişinin kredi kartından geçici olarak bloke edilip, aracın iadesinde bu bloke kaldırılır. Kiralanacak araçlar, rezervasyon sırasında mevcut olan marka ve modellerle sınırlı olup, müşterinin talep ettiği marka ve modelin verilebilmesi için çaba sarfedilecek olmakla birlikte garanti edilemez. Saatlik oto kiralama sistemi, en erken Pazar günleri saat 14:00'te başlayıp, en geç Çarşamba günleri saat 20:00'de bitmek üzere yapılan rezervasyonlar için uygulanmaktadır.
Saatlik oto kiralama hizmetini Türkiye'deki tüm bayilerimizden alabilirsiniz.

FİYATLARIMIZ
0-3 SAAT KİRALAMA: 49.- TL
3-6 SAAT KİRALAMA: 69.- TL
6 SAAT ÜZERİ KİRALAMALARDA ARACIN 1 GÜNLÜK LİSTE FİYATI UYGULANIR.
MİNİMUM KİRALAMA SÜRESİ 3 SAATTİR.
FİYATLARA SINIRSIZ KİLOMETRE, KASKO VE KDV DAHİLDİR.

Rezervasyon 7/24
444 11 70

saatlikoto.com
bir DOLLAR RENT A CAR kuruluşudur.

Merkez Ofis : Çobançeşme Sanayi Caddesi, Nish İstanbul,
C-Blok Daire:132 Bahçelievler/İSTANBUL - www.dollar.com.tr
Tel: 0(212) 603 69 15 (3 Lines) - Fax: 0(212) 603 69 18

TOKKDER TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ
TÜRSAB TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ

Otomobilimi paylaşıyorum

>> Carsharing olarak bilinen araç paylaşımı, Almanya'da 25'inci doğum gününü kutluyor. Gelişen çevre bilinci ve araç sahibi olmanın gençler için artık bir statü sembolü olmaktan çıkması, bu uygulamaya ilgiyi artırıyor.

Bundan tam 25 yıl önce, Berlinli üç erkek kardeş, bir akşam oturup aynı arabayı nasıl verimli bir biçimde ortak kullanabileceklerini düşünüp taşınırlar. Gecenin sonunda kardeşlerden Markus Petersen'e bu işe, yasal bir çözüm bulması görevi verilir. Petersen ise bu görevi daha da ileriye götürür ve 10 Haziran 1988'de Batı Berlin'de Almanya'nın ilk otomobil paylaşım firmasını kurar.

Ancak günümüzde "carsharing" olarak bilinen sistemi bulanlar, Almanlar değil. Bunu İsviçreliler, Almanlardan birkaç ay önce keşfetmişti.

Fikir aslında çok basit: Zira bir araç satın almak, hiç de ucuz değil. Ayrıca otomobil, günün büyük bir kısmında kullanılmadan park yerinde bekliyor. Ve birçok insanın aynı otomobilden faydalanmasıyla bu sadece bütçeye değil, aynı zamanda çevreye de büyük fayda sağlıyor. Markus Petersen, firmayı kurduğu yıllarda, ülkede otomobil sayısının düşürülmesi gerektiğini savunduklarını hatırlatıyor ve şöyle konuşuyor: "1980'ler sonunda hepimiz ekolojiye önem vermeye başlamıştık. Hatta ticari çalışma kurallarında bile kimsenin özel araç sahibi olmaması gerektiği gibi kurallar yer alıyordu."

Petersen'in otomobil paylaşımı firması, medyada büyük yankı uyandırınca, fikir Almanya'da giderek yaygınlaştı. 1990'larda ülkede, birden fazla carsharing firması kuruldu. Hatta az yakıt harcayan, çevreye duyarlı otomobil sunan firmalar, büyük cirolar yaptı. Markus Petersen'in firması da bunlardan biriydi.

Tren garlarında da hizmet veriliyor

Hâlihazırda ise otomobil paylaşımı Almanya'da altın çağını yaşıyor. Ülkenin büyük kentlerinde farklı alanlarda faaliyet gösteren birçok firma, bu hizmeti sunuyor. Örneğin Alman demiryolları şirketi Deutsche Bahn, tren garlarında bu hizmeti de veriyor. Ekolojik yükümlülükleri olduğuna inanan firmaların yanı sıra Daimler ve BMW gibi büyük otomobil üreticileri de son yıllarda bu alana büyük yatırımlar yapıyor. Ancak uzmanlar, bu dev firmaların çevre bilincinden değil daha farklı nedenlerden dolayı bu alana yöneldiklerini kaydediyor. Merkezi Frankfurt'ta bulunan Sosyal Ekolojik Araştırmalar Enstitüsü'nden Konrad Götz, bunun sebebini "Toplumda yeni bir eğilim gözleniyor. Artık gençler otomobil sahibi olmayı, bir statü sembolü olarak görmüyor" şeklinde açıklıyor.

Kamuoyu araştırmaları, özellikle büyük şehirlerdeki gençlerin, gelecekte kendi arabasına sahip olma isteğinin azaldığını gösteriyor. O nedenle şirketler, gençleri carsharing sayesinde kendilerine bağlamaya çalışıyor. Daimler, 2009 yılından bu yana "Car 2 Go" adlı bir ağ kurarak, otomobil paylaşımına bir dizi yenilik getirdi. Örneğin kullanıcılara,

» Kamuoyu araştırmaları, özellikle büyük şehirlerdeki gençlerin, gelecekte kendi arabasına sahip olma isteğinin azaldığını gösteriyor. O nedenle şirketler, gençleri carsharing sayesinde kendilerine bağlamaya çalışıyor.

manyetik bir üyelik kartı gönderiliyor. Kullanıcı, internet üzerinden bulunduğu yerin yakınlarında boş duran bir araç olup olmadığını görüyor ve istediğini kiralıyor. Üyelik kartı ile aracın kapısını açıyor ve otomobilin içindeki anahtara ulaşıyor. Bu uygulamayı, popüler kılan özellik ise kullanıcıların aracı, aldığı yere geri getirme zorunluluğunun olmaması. Yasal olarak park izni olan istedikleri yerde bırakıp kapıyı yine üyelik kartı ile kilitleyebiliyorlar. Kullanılan dakikaya göre de kira bedeli hesaplanıyor, bu da kredi kartından çekiliyor. Yine lüks otomobil firması BMW de "Drive Now" adı altında aynı hizmeti sunuyor. Kentin çeşitli semtlerine park edilmiş yüzlerce BMW 1 ya da Mini Cooper, akıllı cep telefonları üzerinden anında kiralanabiliyor ve varılan adreste hiçbir park parası ödemeden bırakılabiliyor. Drive Now firmasının Basın Sözcüsü Michael Fischer, otomotiv endüstrisinin bir dönüşüm geçirdiğini belirtiyor.

Akıllı telefonun rolü

Fischer, "Artık karşınızda bildiğiniz klasik otomobil üreticileri yok. Zira BMW gibi birçok firma, günümüzde mobilite hizmeti sunan firma olma yönünde ilerliyor." diyor. Fischer, özellikle internetin verdiği özgürlüğün bu gelişmeyi tetiklediğini kaydediyor. Zira rezervasyonların yüzde 90'ı, akıllı telefonlar üzerinden yapılıyor.

Araştırmacı Konrad Götz, bir "mobil devrimin" yaklaştığını söylüyor. Araştırmacı akıllı telefon ve gerekli uygulamalarla insanların gelecekte, otomobil, tren, toplu taşıma araçları, uçak ve bisiklet olmak üzere tüm araçları kiralayıp birinden diğerine atlayıp yollarına davem edebileceklerini belirtiyor. Carsharing'in büyük bir pazar haline geleceğine inanan Konrad Götz, rakamların bu tezi desteklediğini öne sürüyor. Zira 2012 yılında Almanya'da 450 bin kişi en az bir kez araba paylaşımı hizmetinden yararlanmış ve bu eğilim giderek artıyor.●

©Deutsche Welle Türkçe
Marc von Lüpke / Başak Demir

Hama Oto Kiralama A.Ş.

Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Hama Oto Kiralama Ve Çevre Hizmetleri A.Ş. 2008 yılında kurulmuş olan Türk –Alman ortaklı bir şirkettir. Markadan bağımsız olarak Çekici, treyler, beton pompası gibi ağır vasıta araçlar ve ekipmanlar için operasyonel filo kiralama ve filo yönetimi hizmetleri vermektedir.

Türkiye'de HAMA gibi ağır ticari vasıta kiralayan şirket sayısı çok azdır. HAMA sadece ağır vasıtaya yönelik hizmet veren pazardaki ilk şirket olmasından dolayı, bu araçların kiralık olarak işletilmesi konusunda kapsamlı bir tecrübeye ve veri bankasına sahip olmuştur. Verilen hizmetlerin müşterilere birçok kazancı ve getirisi bulunmaktadır. Bunlar birçok noktada kiralık araç sektörünün sağladığı ortak faydalar ile örtüşmektedir.

Tabii ki en önemli farklardan biri Hama'dan araç kiralayan şirketler asli işleri olan taşımacılık faaliyetlerini bu araçlarla yapmaktadırlar. Bu da gerek kullanım koşulları gerek ise kullanıcıların çok farklı bir profile sahip olmaları anlamına gelmektedir. Araçların ağır koşullar altında çalışmasından ötürü, SSH giderleri ve 2. El değerlemesi çok dikkatle yapılmalıdır. Ayrıca sadece belirli taşımacılık belgelerine sahip şirketler bu hizmetlerden faydalanabilmektedir. Türkiye'de yaklaşık 300 bin taşımacılık belgesi sahibi şirket bulunmakta ve bu belgelere kayıtlı 700.000 adet kamyon türü ağır vasıta bulunmaktadır. Operasyonel kiralama hizmetinden faydalanabilen şirket sayısı ise sadece 2.500 adettir. Ulaştırma Bakanlığı ticari araç kiralanması hususunda kısıtlamalar getirmiştir. Bu kısıtlamaların azaltılması halinde bu sektörde şiddetli bir artış beklenmektedir.

TOKKDER üyeliğinin sağladığı faydalar

TOKKDER; Hama ile benzer yapıya sahip ancak farklı ürünler kiralayan öncü şirketleri bir çatı altında toplayan değerli bir kurumdur. Sektördeki gelişmeleri yakinen takip edebilmek ve farklı deneyimleri olan firmalar ile bilgi alış verişinde bulanarak, sorunlara ortak çözümler aramak için üyesi olmayı arzu ettiğimiz bir dernektir. Ortak sorunlara yönelik bir çok çözümün anahtarı olacağını düşündüğümüz diğer değerli üyeler ile yakın zamanda tanışarak dernek çalışma faaliyetlerine katılmayı arzu etmekteyiz.

Genel olarak sağlanan avantajlar şu şekilde sıralanabilir;

- Dış kaynak ve özsermaye kullanımına gerek kalmaksızın şirketinizin finansal ve likidite oranını zayıflatmadan filonuzun büyümesini sağlıyoruz.
- HAMA'dan kiralayacağınız tüm araçlar kaza, sel, çalınma, deprem, terör olayları vb. birçok başka hasar durumunu karşılayacak bir kasko sistemi güvencesi altına alınır. Bu hasarların giderilme süreci yurt içindeki ve yurtdışındaki yaygın servis noktalarında HAMA tarafından hızlı bir şekilde takip edildiğinden dolayı iş akışınız etkilenmeden tamamlanır.
- Size sunulan hizmetler arasında 7 gün 24 saat sürekli hizmet alabileceğiniz bir yol yardımı desteğiniz bulunmaktadır.
- HAMA filo yönetimi ile çalışan muhasebe departmanınız araçlar ile ilgili yüzlerce fatura veya fişle uğraşmaz. Enerji ve dikkatinizi ana işinize yoğunlaştırmış olursunuz. Anlaşılan kira sözleşmesi süresi içinde tek bir fatura ile tüm işlerinizi kontrol altına alıp takip edebilirsiniz.
- HAMA'dan araç kiraladığınızda her ay ödemeniz gereken belli bir kira tutarı vardır, bütçenizi, planınızı ödeyeceğiniz kiraya göre yapabilirsiniz. Böylece ekstra ve kötü sürprizlerle karşılaşmamış olursunuz.
- Müşterilerin üstlenmesi gereken sadece; sürücü, yakıt , lastik takibi ve CMR sigortasıdır
- Araç parkınız sürekli güncel teknolojiye sahip, tasarruflu ve çevreci araçlardan oluşacaktır.

Hama'nın araç parkı ve hizmet bölgeleri

Hama'nın filosunda 498 araç bulunmaktadır. Bu araçlar uluslararası yollarda yük taşıyan çekici ve treyler tipi araçlardan oluşmakta olup sadece Yurtiçi taşıması yapan müşterilerimiz de bulunmaktadır.

Tüm Türkiye'de ayrıca Almanya ve Avusturya'da şubelerimiz bulunmaktadır. Müşterilerimiz arasında Borusan Lojistik, Ekol Lojistik; Reysaş Lojistik, Karınca Lojistik, Kıta Lojistik, Omsan Lojistik, Kılıç Nakliyat gibi önemli sektör oyuncuları bulunmaktadır.

Hama'nın Hedefleri

HAMA 2013 yılında hedeflediği 650 adetlik filoya yakın zamanda erişecek projelere ve kadroya sahip bir şirket olmakla beraber 2014 yılı sonunda 1000 adet ağır ticari aracı operasyonel olarak kiralamayı hedeflemektedir. Yapılan işin bir parçası olarak kiralama operasyonundan dönen ticari araçların 2.el olarak satılması ve aynı zamanda büyük bir pazar oluşturan komşu ülkelere ihraç edilmesi HAMA'nın öncelikli iş dallarından birini oluşturmaktadır.

Mengerler Kiralama

Aynur ÇELTİK

Kiralama, Pazarlama ve Operasyon Sorumlusu

Mengerler Kiralama'nın araç parkı ve sunduğu hizmetler

Mengerler Kiralama bünyesinde 550 adet Mercedes-Benz marka araç bulunmaktadır. Bu araçların büyük bir kısmı senelik olarak yenilenmektedir. Mengerler Kiralama, kuruluşundan bugüne Mercedes-Benz markasına odaklı ve tek marka stratejisi ile hareket etmişken, bu sene itibari ile Mengerler Filo bünyesinde Mercedes-Benz marka otomobillere ilave ürünler kiralamaya konu olmuştur. Mengerler Kiralama, Mercedes-Benz, BMW, Audi, Porche, Alfa, Lancia, Jeep ürün gruplarından oluşan bir kiralama hizmeti vermektedir. Mengerler Kiralama, Firmaların uzun dönemli lüks araç kiralama ihtiyaçlarını tek bir merkezden kiralamak üzere pozisyonlanmış tek kiralama firmasıdır.

Mengerler, 10 ilde 22 şubesi ile hizmet veren dev bir hizmet ağına sahiptir. Metropol illerin tamamında birden fazla şube ile hizmet verilmektedir. Mengerler Kiralama tüm bu şubelerinde müşterilerinin öncelikli hizmet almasını sağlamaktadır. Kiralama hizmet merkezi İstanbul'dur. Mengerler Kiralama, İstanbul, Bursa, Ankara, İzmir, Kocaeli, Bodrum Milas, Adana, Tekirdağ, Samsun, Sivas illerinde yer alan hizmet noktalarından araç teslim, servis operasyon ve organizasyonlarını yönetmektedir. Mengerler Kiralama, şubelerinin bulunmadığı illerde Mercedes-Benz yetkili satıcı ve servislerinden ve ilave anlaşmalı servis ağından hizmet desteği sağlamaktadır.

Mengerler Kiralama'nın Verdiği Hizmetler

Mengerler Kiralama, bu yıl 75. kuruluş yılını kutlayacak olan Mengerler Ticaret Türk A.Ş. bünyesinde 2006 yılında kurulmuştur. Mengerler, Mercedes-Benz marka araçların ülkemizdeki ilk distribütörü, en büyük ve en yaygın bayisidir. Mengerler Kiralama bünyesinde operasyonel araç kiralama hizmeti vermekteyiz. Araçların 6 ay / 47 ay aralığındaki sözleşme karşılıklı uzun dönem tedarikinde finansman ve operasyon desteği sağlıyoruz.

TOKKDER üyeliğinin sağladığı faydalar

TOKKDER, ülkemizde kiralama sektörünü temsil eden en büyük ve en etkili dernek olarak faaliyet göstermektedir. Sektörün müşteri kitlelerine, sigorta sektörüne, bankacılık ve finans çevrelerine anlatımda en etkin rolü üstlenebilecek organizasyondur. TOKKDER bünyesinde bulunmak sektörün gerekli çerçevelerinin çizilmesinde, doğru işleyişinin desteklenmesinde gerekli rolleri üstlenebilmek ve faydalı olmak için gerekli olduğundan TOKKDER'e üye olduk. TOKKDER ile yasal mevzuatların irtibatı da daha etkili sonuçlara fırsat tanımaktadır.

Mengerler Ticaret Türk A.Ş., Ahmet Veli Holding Kuruluşu'dur. Hissedarları şirket ve şahıslardan oluşmaktadır.

Mengerler Kiralama'nın Hedefleri

Mengerler Kiralama müşterilerine Güvenli Kiralama sunumunu hedef edinerek faaliyetlerini organize etmektedir. Mengerler Kiralama, Araç kullanımının ve İşleten Sıfatının getirdiği riskleri maksimum seviyede bertaraf eden kiralama firmasıdır. Ülkemizde Sektörün yüksek adetli filoları ve değişken portföyleri nedeni ile Kasko poliçesi satın alımları neredeyse imkansız hale gelmiştir. Mengerler Kiralama, sektörün kiralama kasko poliçeleri değil, sadece kasko poliçeleri almakta dahi zorlandığı; sadece kendisini koruyan havuz sistemleri geliştirdiği bir ortamda Gerçek Kiralama Kasko Poliçeleri alabilen ender firmalardandır. Tüm müşteriler ilave 1.000.000 TL tutarında excess poliçelerle koruma altına alınmaktadır.

Mengerler Kiralama kullanıcılara sunduğu Güvenilir ve Gold Hizmet konseptli kiralama modelini daha da geliştirme ve sektör ortalamasına göre düşük olan fiyatlarını, etkin mali yönetimle daha da düşük seviyelere çekmek için çalışmaktadır. Bu anlamda kullanıcı bilinçlendirme ve sektör anlatımları da ön plana çıkmaktadır.

Mengerler Kiralama bünyesinde akademik çalışma, makale ve kiralama konulu yayınların sayısı oldukça yüksektir. Halen Mengerler Kiralama bünyesinde gerçekleştirilen kitap, akademik tez, makale çalışmaları üniversitelerde kaynakça olarak kullanılan ana materyallerdir. Mengerler Kiralama sektörel eğitimlerini firmalara brifing, kullanıcı firma deneyim ve röportaj paylaşımları, akademik çevrelerde eğitimlerle daha da geliştirmeyi hedeflemekte ve çalışmalarını bu yönde sürdürmektedir.

A

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

B

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

BEYAZ FİLO
Şehit Kurbani Akboğa Sokak No: 24 Birlik 06610
Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 454 20 20 • Faks: (0312) 454 20 32
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
Giz2000 Plaza No: 7 K: 6 – 9 Maslak-İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 • Faks: (0212) 290 67 17

CENTRAL RENT A CAR
Ayazağa yolu Giz 2000 Plaza No: 7 Kat : 6
Maslak - İstanbul
Tel: (0212) 290 70 10 - 290 70 11
Faks: (0212) 290 67 17
www. centraltr.com • info@centraltr.com
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 62 - 63
Faks: (0312) 398 20 64
Antalya
Tel: (0242) 316 71 31 • Faks: (0242) 316 08 99
Artvin
Tel: (0466) 212 37 74 • Faks: (0466) 212 38 87
Bodrum
Tel: (0252) 559 00 76 • Faks: (0252) 559 00 46
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
Diyarbakır
Tel: (0412) 224 11 00 • Faks: (0412) 224 11 01
İstanbul Levent
Tel : (0212) 281 28 88 - (0212) 281 81 10
(0212) 281 15 00 • Faks : (0212) 280 31 00
İstanbul Sabiha Gökcen Havalimanı
Tel : (0216) 588 52 99 • Faks : (0216) 588 51 39
İstanbul Yeşilköy
Tel: (0212) 465 60 80 - 465 62 04 - 465 62 05
Faks: (0212) 465 62 06
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.
Kazlıçeşme Mevkii Abay Cad. No:184
Zeytinburnu/İSTANBUL
Tel: (0212) 911 1 999
kiralama@drd.com.tr

DRD FİLO KİRALAMA
Genel Müdürlük
Kazlıçeşme Mh. Abay Cd. N:184 34020
Zeytinburnu / İstanbul
Tel: (0212) 911 1 911 • Faks: (0212) 911 1 519
www.drd.com.tr • info@drd.com.tr
İstanbul Anadolu Yakası
Tel: (0216) 688 65 70 • Faks: (0216) 767 29 08
Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 • Faks: (0312) 472 07 08
İzmir
Tel: (0232) 462 78 88 • Faks: (0232) 462 77 68
Bursa
Tel: (0224) 443 46 00 • Faks: (0224) 443 53 54
Gaziantep
Tel: (0342) 325 00 08 • Faks: (0342) 325 00 09
Adana
Tel: (0322) 456 12 72 • Faks: (0322) 456 12 75
Kayseri
Tel: (0352) 251 40 42

E

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

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

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

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

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

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

EUROPCAR
E5 Yanyol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
www.europcar.com.tr•info@europcar.com.tr
makanlar@europcar.com.tr
telci@europcar.com.tr
Adana
Tel: (0322) 453 47 75 • Faks: (0322) 458 15 29
Adana Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (0322) 433 29 57 • Faks: (0322) 436 60 83
İç Hatlar
Tel: (0322) 436 25 63 • Faks: (0322) 436 60 83
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39
Faks: (0242) 512 05 84
Ankara
Tel: (0312) 426 46 06 • Faks: (0312) 426 16 36
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 03 • Faks: (0312) 398 05 06
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 68

Faks: (0242) 330 30 88
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 35 06 - 330 30 61
Faks: (0242) 330 35 07 - 330 38 63
Ayvalık
Tel: (0266) 312 34 46 • Faks: (0266) 312 34 47
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 34 80 - 81 • Faks: (0242) 715 34 82
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 • Faks: (0252) 313 90 25
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 559 02 14 • Faks: (0252) 559 02 17
Bursa
Tel: (0224) 235 32 70 • Faks: (0224) 235 32 71
Çeşme
Tel: (0232) 724 04 44 • Faks: (0232) 724 79 80
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 14 • Faks: (0252) 792 54 29
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29
Faks: (0252) 284 31 57
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 • Faks: (0258) 264 53 54
Didim
Tel: (0256) 813 20 00 • Faks: (0256) 813 20 01
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 68 54 • Faks: (0412) 228 68 53
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 09 33 • Faks: (0412) 228 68 53
Erzurum
Tel: (0442) 234 61 60 • Faks: (0442) 234 80 32
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91
Faks: (0252) 614 93 62
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 • Faks: (0342) 335 25 73
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54
Faks: (0212) 254 71 57
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 95
Faks: (0212) 465 36 97
İç Hatlar Tel: (0212) 465 62 84
Faks: (0212) 465 62 87
Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar / İstanbul
Tel: (0216) 588 87 66-67 • Faks: (0216) 588 87 65
Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
İzmir Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 63 / 274 22 43
Faks: (0232) 274 43 22
İç Hatlar Tel: (0232) 274 64 20 / 274 64 21
Faks: (0232) 274 60 22
Kayseri
Tel: (0352) 338 00 44 - 338 05 08
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 11 40 • Faks: (0242) 814 11 50
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 • Faks: (0332) 237 86 65
Konya Havalimanı
Tel: (0533) 370 30 90 • Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 • Faks: (0256) 614 94 73
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 • Faks: (0256) 417 45 96
Samsun
Tel: (0362) 266 65 55-698 58 18
Faks: (0362) 266 97 75
Side
Tel: (0242) 753 17 64 - 753 18 47
Faks: (0242) 753 33 35
Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 47 46 • Faks: (0414) 316 47 46
Trabzon
Tel: (0462) 444 13 99 • Faks: (0462) 326 74 21
Trabzon Havalimanı
Tel: (0462) 325 34 24 • Faks: (0462) 325 34 25
Ürgüp
Tel: (0384) 341 88 55 • Faks: (0384) 341 43 15
Van
Tel: (0432) 215 89 90 • Faks: (0432) 215 89 91
Van Havalimanı
Tel: (0536) 415 75 41 • Faks: (0432) 215 89 91

F

FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA

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

FLEETCORP TÜRKİYE

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

FUGA GRP TURİZM VE TİCARET A.Ş.

Hoşdere Cad. 208/7 Çankaya 06690 Ankara
Tel: (0312) 440 9 123 • Faks: (0312) 440 9 124
www.fugaturizm.com • fuga@fugaturizm.com.tr

G

GALERİ DÖNÜŞÜM MOTORLU ARAÇLAR LTD. ŞTİ.

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

GERÇEK RENT A CAR

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

GCR CAR RENTAL

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

GRUP OTO KİRALAMA

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

GÜL TURİZM

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

H

HANGAR OTOMOTİV TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Maslak Mah. Ahi Evren G45 Polaris Cad.
No:4/14 Şişli Maslak / İstanbul
Tel : (0212) 346 03 27 Pbx
Faks:((0212) 346 03 20
www.hangaroto.com • info@hangaroto.com

HAMA OTO KİRALAMA A.Ş.

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

HAVAŞ TURİZM

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

HEDEF FİLO HİZMETLERİ

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

HERTZ RENT A CAR

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

I

INTER LIMOUSINE

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

IŞIL RENT A CAR

19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Golden Plaza
No:3 Kat:9/B Şişli İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162
Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com • info@isilrac.com
reservation@isilrac.com
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224
Faks: (0312) 207 00 94
İstanbul Hürriyet Ofis
Tel: (0212) 449 66 19 • Faks: (0212) 449 62 24
İzmir Havalimanı Ofis
Tel: (0232) 274 59 49 • Faks: (0232) 274 59 19
Antalya Hürriyet Ofis
Tel: (0541) 510 96 17

L

LEASEPLAN

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

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

M

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

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

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

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

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

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

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

PARTNER FLEET SOLUTIONS
Ahi Evran Cad. Polaris Plaza Kat: 5 D:27
Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 346 09 20 • Faks: (0212) 346 09 19
www.partner-pfs.com
selcuk@partner-pfs.com

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

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

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

R

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

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

S

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

SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT ACENTESİ A.Ş.
Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İzmir
Tel: +90 (232) 463 89 99
Faks: +90 (232) 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 Ümreniye
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 ARAÇ. VE TAŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

Fatih Sultan Mehmet Bulv. No. 252
Macun Mah. Ankara
Tel: (0312) 591 34 34 Faks: (0312) 397 24 81
www.tanoto.com.tr • info@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 OTOMOTİV DIŞ TİCARET A.Ş.

Nispetiye Caddesi Firuze Sok. 1/1
34340 Etiler/İstanbul
Tel: 0212 351 01 10 (pbx)
Fax: 0212 351 33 03
e-mail: turan.kilic@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

Büyük hedeflere ulaşmanın anahtarı, Hedef Filo'da.

Şirketinize özel avantajlar, asla yarı yolda bırakmayan ayrıcalıklar ve kusursuz memnuniyet.

Şirketinizi hayal ettiğiniz yarınlara ulaştırmanın yolu, Hedef Filo'da.

Hedef Filo Hizmetleri

www.hedeffilo.com
(0212) 368 32 00