filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

OCAK-ŞUBAT 2013
SAYI: 66

member of Leaseurope

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlkay ERSOY: "UKOME kararı sektörü nasıl etkiliyor?"

Karayolu Taşıma Yönetmeliği ve Ticari Araçların Kiralanması Sorunu

İkinci El Otomobil Pazarı Hızla Gelişiyor: Kiralama sektöründen dönen araçların ikinci el otomobil pazarında ciddi bir hacim yaratması bekleniyor.

Büyüyen Operasyonel Kiralama Şirketlerine Artı Değer: "Kurumsal Yönetim"

Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu Araştırması

Garanti Bankası Genel Müdürü Ergun ÖZEN: "Filo kiralama ve günlük kiralama şirketlerinin ihtiyaç duydukları finansman konusunda aktif ve oldukça etkin olarak çalışıyoruz"

Otokoç Otomotiv Avis Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ: "Turizm sektörünün gelişimi bizi ileriye götürüyor"

Volkswagen Türkiye Binek Araçlar Genel Müdürü Vedat UYGUN: "Kiralama sektörü, markamıza ciddi bir ivme kazandırıyor"

Borusan Otomotiv Premium Kiralama Genel Müdürü Kağan DAĞTEKİN: "KOBİ'ler araç kiralama algılarını geliştiriyor"

drd Filo Kiralama

Genel Müdürün Trafik cezasını öde!

Yangın tüplerini kontrol ettirmeyi unutma!

İk müdürü, aracının ne zaman servisten çıkacağını soruyor!!!

Saha ekibinin araçları değişecek, yönetime araç alternatifleri hazırla!

MTV ödemelerinin son günü!!! 31.07.2012

SİZ EN İYİSİ

BİZE BIRAKIN

RAHAT EDİN

DRD'de sadece araç kiralamazsınız. Aynı zamanda kapsamlı bir operasyonel filo yönetimi hizmeti de alırsınız. Türkiye'nin neresinde olursanız olun, DRD; güçlü filosu, uzman kadrosu, profesyonel filo yönetimi anlayışı, yaygın hizmet ağı, iş modelinize uygun ürün ve hizmet alternatifleriyle işinizin sürekliliğini sağlar.

"Operasyonel Filo Yönetimi'nde Standrd"

Satış Müdürüne çekici gönder!

Kış Lastiği için fiyat almayı unutma!!!

Bölgeciler Antep'te yolda kalmış haber bekliyorlar acil ara!

GMY kaza yapmış! Bölge Müdürü'nün aracı ona, Şef'in aracı da Bölge Müdürü'ne verilecek, Şef de bu hafta sahaya çıkmayıversin!

• Sınırsız Araç Seçim İmkanı • Türkiye Genelinde 800 Servis Noktası • Gelişmiş 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 1 911	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 Koodinatörü

Değişime önce kendi etki alanımızdan başladık

Ford ve General Motors'da geçen 17 senenin ardından Türkiye'nin yıldızı parlayan ve önemli gelişim potansiyeline sahip operasyonel ve günlük kiralama sektörlerinin derneği TOKKDER'deyim. Yeni bir dünya, yeni konular, yeni hedefler ve yeni heyecanlar! Otomotiv sektöründe edindiğim bilgi, beceri ve tecrübeyi, bundan sonra TOKKDER çatısı altında, operasyonel ve günlük kiralama sektörlerine fayda sağlamak için kullanacağım.

Günümüzde sahip olduğumuz teknolojik imkânlar, değişim ve dönüşüm süreçlerini de oldukça hızlandırdı. Bireyler olarak hepimiz, bu vazgeçilmez oluşuma uyum sağlamaya gayret ediyor ve her zamankinden daha fazla çalışıyoruz. Hayatımızı kolaylaştıran ve bizleri motive eden tüm gelişmeler, beraberinde omuzlarımıza yeni yeni görevler ve sorumluluklar da yüklüyor.

Kurumlar için bu süreç biraz daha acımasızca yaşanıyor. Gelişim ve değişim yakalanamadığında, rekabet sizi hemen oyunun dışına itiveriyor. Bilgiye erişimin saniyeler aldığı, ticari kuralların yeniden yazıldığı, ekonomilerin her geçen gün biraz daha küreselleştiği bu yeni dünya düzeninde güçlü bir şekilde var olmak, değişimin takipçisi değil, yaratıcısı olmayı gerektiriyor.

Bu felsefeden hareketle, biz de değişime önce kendi etki alanımızdan başladık. Şu an elinizde tuttuğunuz yeni kurumsal yayınımız, bu değişimin ilk somut göstergesi niteliğindedir.

Derneğimiz çatısı altında gerçekleştirmeyi planladığımız çok şey var ve bunları zaman içinde sırasıyla hayata geçireceğiz.

Hedefimiz, değişimi iyi yöneterek üyelerimize, sektörümüze, ekonomimize ve tüketicilerimize olumlu yönde katkılar sağlamaktır.

Yeni dönemin hepimize hayırlı olmasını diliyorum.

Saygılarımla

>> İÇİNDEKİLER

TOKKDER MESAJI

10 **UKOME Kararı Sektörü Nasıl Etkiliyor?**
İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

RÖPORTAJ

14 **Araç kiralama, müşterinin operasyonel iş yükünü azaltıyor**
Ergun ÖZEN
Garanti Bankası Genel Müdürü

DOSYA

Karayolu Taşıma Yönetmeliği ve Ticari Araçların Kiralanması Sorunu 26

RÖPORTAJ

18 **Kiralama sektörü, markamıza ciddi bir ivme kazandırmanın yanı sıra deneyimsel pazarlama desteği sunuyor**
Vedat UYGUN
Volkswagen Türkiye Binek Araçlar Genel Müdürü

İKİNCİ EL

İkinci El Otomobil Pazarı Hızla Gelişiyor 40

ARAŞTIRMA

Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu Araştırması 46

KURUMSAL YÖNETİM

Büyüyen Operasyonel Kiralama Şirketlerine Artı Değer: "Kurumsal Yönetim" 49

MAKALE

Aile Şirketlerinde Liderlik ve Haleflik Planlaması 52

Filomuzla Gücüne Güç Katmaya Geldik!
Beşiktaş'ın resmi araç sponsoru olmaktan gurur duyuyoruz.
KARTALLAR
UniCredit
UniCredit
BJK
1903
Fleet
corp
TÜRKİYE

Fleetcorp Türkiye, Beşiktaş'ın resmi araç sponsoru oldu!

Fleetcorp, ülkemizin en köklü ve değerli kulüplerinden Beşiktaş ile gerçekleştirdiği sponsorluk anlaşması ile çok değerli bir işbirliğine imza attı.

Beşiktaş Jimnastik Kulübü ve Fleetcorp'u bir araya getiren sponsorluk anlaşması kapsamında Fleetcorp, Beşiktaş'ın "Resmi Araç Sponsoru" oldu.

Beşiktaş Plaza'da gerçekleştirilen imza törenine; Beşiktaş Kulübü Başkanı Fikret ORMAN, Fleetcorp Türkiye Genel Müdürü Dominique CARDINEAU, Finans Direktörü Barbaros ÇITMACI ve Ticari Direktörü Barbaros AYTAR katıldı.

Kulübün araç ihtiyaçlarının 3 yıl süreyle karşılanacağı sponsorluk anlaşması kapsamında kulübün basketbol, futbol branşlarındaki oyuncularının ve yönetim kadrosunun kullanımına yönelik yaklaşık 40 adet araç tahsis edilecek. Beşiktaş'a ulaşım desteği sunan Fleetcorp'un logosu, Beşiktaş Erkek Basketbol Takımının şort reklamlarında yer alacak. Ayrıca İnönü Stadyumunda saha çevresi panolarında da, kulübün web sitesi ile sosyal iletişim platformlarında da Fleetcorp logosu kullanılacak.

Düzenlenen basın toplantısında konuşan Fleetcorp Türkiye Genel Müdürü Dominique CARDINEAU Beşiktaş ile yapmış oldukları iş birliği neticesinde duydukları memnuniyeti dile getirirken "Spora ve sporcuya verilen desteğin Türkiye için önemli bir değer yaratacağına inanıyoruz. Türk futbolunun ulu çınarı, tarihinde sayısız başarılara imza atmış Beşiktaş Spor Kulübüne destek olmaktan gurur duyuyoruz. İnanıyoruz ki Fleetcorp filosu kara kartalların kanatları olacak ve onları daha nice büyük başarılara uçuracak. Beşiktaş'a Türkiye ve Avrupa'da katıldığı tüm branşlarda başarılar diliyoruz." dedi.

Central Rent A Car "A-" notunu aldı

Central Rent A Car Japon kredilendirme kuruluşu JCR – ER değerlendirmesiyle en yüksek değer olan "A-" kredi notunu aldı.

Central Filo Hizmetleri ve Central Rent A Car Genel Müdürü Nora KARAKAŞ, kiralama sektörünün 2012 yılında 5 milyar dolarlık bir potansiyele ulaşarak, 2013'e hızlı bir giriş yaptığını belirtti. Central Rent A Car markası altında Türkiye'de çoğunluğu havalimanları olmak üzere günlük kiralama hizmet noktalarını 1,5 yıl içerisinde 14'e yükselttiklerini belirtti.

Türkiye'de günlük araç kiralamada yaklaşık 25.000, operasyonel kiralamada ise 150 bin araç olduğunu kaydeden Nora KARAKAŞ, Türkiye'deki operasyonel kiralama sektörünün öncüsü firmaları inceleyen uluslararası Japon kredilendirme kuruluşu JCR – ER değerlendirmesiyle bu yıl da en yüksek değer olan "A-" kredi notunu Central'ın aldığını belirtti.

2013'te kiralama sektörünün yakalayacağı ivme ile daha yukarılara çıkacağını belirten Karakaş, hedef özellikle günlük kiralamada, havayolu şirketleri ile daha entegre çalışmalar yaparak, Avrupa standartlarına yaklaşmak, günlük kiralamada 2013 yılı için yüksek adetlere ulaşmak olmalıdır şeklinde konuştu.

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

Fleetcorp Türkiye'nin üst yönetiminde atamalar

Fleetcorp'ta, 1 Ocak 2013 itibarı ile üst yönetime iki yeni atama gerçekleşti. İbrahim Tan, önümüzdeki dönemde İkinci El Satış Direktörü görevini üstlendi.

2007 yılından bu yana Fleetcorp Operasyon Direktörü olarak görev yapan İbrahim Tan, önümüzdeki dönemde İkinci El Satış Direktörü görevini üstlendi.

1966 İzmir doğumlu olan İbrahim Tan, Dokuz Eylül Üniversitesi Makina Mühendisliği bölümü mezunudur. 1990 yılında Nissan araçlarının distribütörü olan BMC Nissan'da göreve başlayan Tan, Otomotiv sanayinde 20 yıllık bir deneyime sahiptir. Tan, 2002 yılında Nissan'ın o günkü distribütörü olan Nissan Otomotiv A.Ş'den Servis Müdürü görevinden ayrılarak, 6 ay süre ile M-G-Rover'da Servisler Müdürü olarak görev yapmıştır. 2002-2007 yılları arasında Ford Europe'da 28 ülkeden sorumlu Satış Sonrası Müdürü olarak Budapeşte merkezli çalışmalarını sürdürmüştür. 2007 yılından bu yana Fleetcorp'ta Operasyon Direktörü görevini yürüten İbrahim Tan, evli ve 2 çocuk babasıdır.

2005 yılından bu yana Fleetcorp'ta görev alan ve Fleetcorp Satış Müdürü görevini yürüten Tufan Coşkun, 1 Ocak 2013 itibarı ile Operasyon Direktörü olarak yeni görevine başladı.

Tufan Coşkun 1977 yılında İstanbul'da doğmuştur. İlköğretim ve lise öğrenimini Kültür Kolejinde tamamlamıştır. Bilkent Üniversitesi İşletme bölümü mezunudur. Otomotiv sektöründeki kariyerine 2000 yılında Koç Holding Birleşik Motor Sanayi Tic. A.Ş'de başlamıştır. 2005 yılında operasyonel filo kiralama sektörünün öncü firması olan Fleetcorp'ta çalışmalarına başlamıştır. 2007-2013 yılları arasında Fleetcorp Satış Müdürlüğü görevini üstlenmiştir. 13 yıllık otomotiv kariyerinden sonra 1 Ocak 2013 tarihi itibarı ile Fleetcorp Operasyon Direktörü olarak atandı.

Tufan Coşkun

Sixt Rent a Car, Tuttur.com Cup Turnuvasına sponsor oldu

Sixt Rent a Car, 06 - 09 Ocak 2013 tarihleri arasında Beşiktaş- Werder Bremen- Trabzonspor - Wolfsburg futbol takımları arasında düzenlenen TUTTUR.COM CUP turnuvasına sponsor oldu.

SPK, Bacar Otomotiv'in Kayıtlı Sermaye Sistemi'ne girmesini onayladı

Sermaye Piyasası Kurulu(SPK), Bacar Otomotiv'in kayıtlı sermaye sistemine girmesini onayladı. SPK'nın Haftalık Bülteni'nde konu ile ilgili yer alan karara göre, şirketin kayıtlı sermaye tavanı 23 milyon TL olarak belirlendi.

2006 yılında faaliyetine başlayan Bacar, otomotiv pazarı içerisinde kurumsal ikinci el, operasyonel filo kiralama firmalarına lojistik destek hizmetleri, filo yönetimi, trafik müşavirliği ve yedd-i emin otopark hizmetleri konularında faaliyet göstermektedir.

Seyahat etmek ve dünyanın keyfini çıkarmak başlı başına bir ayrıcalık. Ama Avis'le bu ayrıcalığınıza konfor ve kolaylık ekleyebilirsiniz. Siz sadece nereye gitmek istediğinizi seçin. Avis, mutlaka ihtiyacınıza en uygun araçlar ve en avantajlı koşullarla sizi orada bekliyor olacak.

Select ve Prestige Serisi

Avis standart araçların ötesinde kendi zevk ve ihtiyaçlarına uygun daha özel araçlar isteyenler için Select ve Prestige serilerini oluşturdu. Avis Select serisi araçlar Mini Cooper, Alfa Romeo, BMW 1.16, Mercedes C180 gibi yaşam tarzınıza en uygun seçenekleri bulabileceğiniz spor ve performans araçlarından oluşuyor. Daha üst düzey konfor ve lüks arayanlar ise BMW 525, Mercedes E250 Jeep Grand Cherokee, Land Rover Freelander gibi üst sınıf sedanlar ve özel modellerden oluşan Avis Prestige serisinde aradıklarını bulacaklar.

Genç Sürücü

Avis'in Genç Sürücü uygulaması gençlerin önündeki engelleri kaldırıyor. Bu özel paket ile gençler ekonomik, orta ve lüks segmentteki yaş sınırı engeline takılmadan ek bir ücret karşılığında ve Mini Hasar ile Mali Mesuliyet sigortalarını da almak koşuluyla dilediği aracı kiralayabiliyorlar. Avis bu hizmeti ile araç kiralamada Avrupa standartlarını ülkemizde de uygulanır hale getiriyor.

GENÇ SÜRÜCÜ
"Haydi Gençlik Avis'e"

Kolay Yakıt

Avis, Kolay Yakıt uygulaması sayesinde araç geri teslimde dolu depo zorunluluğuna son veriyor. Bir çeşit Ön Ödemeli Yakıt Hizmeti olan Kolay Yakıt uygulamasında müşteri 1 depo benzini aracı kiralamanın başlangıcında istasyon fiyatı ile satın alıyor ve araç dönüşünde depo boş olsa dahi kendisinden herhangi bir ücret talep edilmiyor. Böylece özellikle benzin istasyonu bulma derdine düşmeden aracı iade edip bir an önce uçağına yetişmeye çalışan ya da zamanı kısıtlı olan tüm müşterileri hem zamandan hem de paradan tasarruf etmiş oluyorlar.

KOLAY YAKIT
"Zamandan ve Paradan Tasarruf"

Süper Sorumluluk Sigortası

Avis, her kiralamada standart olarak sunulan Trafik Sigortasına ek olarak farklı opsiyonel güvence seçenekleri de sunuyor. sigortasının daha geniş kapsamlısı olan Ferdi Kaza Sigortası ve limit gereksinimi olduğunda devreye giren İhtiyari Mali Mesuliyet Sigortası bunlardan ikisi. En geniş kapsamlı seçenek olan Süper Sorumluluk Sigortası ise Avis müşterilerini milyon dolarlık güvence altına alıyor. Avis'in sunduğu bu çok özel güvence paketi sayesinde araç kiralayan müşterilerin bir kazaya karışmaları durumunda karşı tarafta oluşabilecek hasarların karşılanması standart Trafik Sigortasına ek olarak 1 Milyon dolara kadar teminat altına alınıyor. Tüm müşterilerin ek bir ücret karşılığında edinebileceği bu hizmet ile güvencenin huzuruyla yola çıkabilirsiniz.

SSS SÜPER SORUMLULUK SİGORTASI
"Milyon Dolarlık Güvence"

Navigasyon Cihazı:

Yeni yerler keşfetmek üzere yollara mı düştünüz? Yoksa hiç bilmediğiniz bir şehirde çok önemli bir toplantıya mı yetişmek durumundasınız? İhtiyacınız ne olursa olsun Avis'ten sizi gitmek istediğiniz yere ulaştıracak bir navigasyon cihazı temin edebilirsiniz. İsteğe bağlı olarak edinebileceğiniz navigasyon cihazınız sizi basit grafikler ve sesli yönlendirmelerle doğru yola yöneltecek ve sizi en kısa yoldan varış noktasına ulaştıracaktır.

Bebek koltuğu:

Avis için çocuklarınızın güvenliği her şeyden önce gelir. Ailenizle birlikte çıkacağın kısa ya da uzun yolculuklar öncesi çocuklarınızın güvenle seyahat etmesini sağlayacak bir bebek/çocuk koltuğunu ofislerimizden temin edebilirsiniz.

OGS:

Avis'ten kiraladığınız her araç sizi otoyol ve köprülerden en hızlı şekilde geçmenizi sağlayacak OGS cihazı ile donatılmıştır. Avis'le yolunuz açık olsun.

Bu bir ilandır.

Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:

www.avis.com.tr 444 AVIS 2847

avisturkiye *avisturkiye*

Koç

AVIS
We try harder.

UKOME Kararı Sektörü Nasıl Etkiliyor?

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Filo ve günlük araç kiralama sektörünün hizmet sunarken karşılaştığı birçok hukuki sorun bulunuyor. Bu sorunların bir kısmı Borçlar ve Ticaret Kanunları ile alakalı iken, bir kısmı ise aslen başka düzenlemeleri amaçlamakla birlikte sektörümüz için bazı engel veya imkânsızlıklara sebep olabiliyor.

İlk kez 25.02.2004/25384 tarih ve sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ve bugüne değin birçok kez değiştirilen Karayolları Taşıma Yönetmeliği, aslında doğru bir amaçla bazı düzenlemeler getirmesine karşın, fiilen ticari araç kiralamanın imkânsızlaşmasına sebep oldu.

Söz konusu düzenleme ile asıl amaçlanan; küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanının bir yöntemi olan kiralamanın önüne geçmek veya sektörümüzün bu tür firmalara hizmet vermesini engelleyerek bir anlamda küçük ölçekli firmaları da çaresiz bırakmak değildi. Amaçlanan bu olmasa da, uygulamada sonuç ne yazık ki tam olarak bu oldu.

Ticari araç kiralama konusunda bu gelişmeler yaşanırken, bir diğer gelişme olarak özellikle İstanbul il sınırları içerisinde şoförlü araç hizmetlerinin yaygınlaşması ve bunun VIP bir hizmet olarak talep görmesiyle; şehir içi yolcu taşımacılığı konusundaki belirsizliklerin ortadan kaldırılması gerekçesiyle İBB Ulaşım Koordinasyon Merkezi tarafından yayınlanan bir karar, araç kiralama işi ile iştigal eden büyük veya küçük ölçekli birçok şirketi doğrudan etkilemiştir. Alınan bu kararın etkilerinin, geride kalan süre zarfında uygulamada önemli ölçüde olumsuz anlamda gerçekleşmekte olduğunu üzülerek gözlemlemekteyiz.

Bu karar, belediyecilik kanunu gereği, karayolu taşımacılığı ile ilgili düzenlemelere aykırılık oluşturmadan yalnızca şehir sınırları içindeki taşımacılık kurallarını düzenleyen bir karar olup, yine aynı karar ile bu uygulamanın tüm Türkiye'de uygulanması için Ulaştırma Bakanlığı'nın değerlendirmesi teklif edilmiştir.

Aslen şoförlü araç kiralamanın genel çerçevesini düzenlemeye çalışan karar, özünde UKOME'nin iyi niyetli bir yaklaşımı sonucu alınmış olmasına karşın, uygulamada kayda değer olumsuzluklara neden olmaktadır.

Uygulamanın Getireceği Sorunlar ve Belirsiz Alanlar

UKOME kararının kapsamı, sadece İstanbul Büyükşehir Belediye sınırlarını içermektedir. Dolayısıyla özellikle filo araç kiralamada şoförlü araç kiralama, genelde birden çok şehirde, Türkiye sathında faaliyet gösteren şirketlerin yöneticileri için kiralanmış olmaları itibariyle sıklıkla belediye sınırları dışına çıkmaktadır. Bu durumda diğer şehrin UKOME kararına göre ayrı bir belge mi alınacağı ya da her büyükşehir için ayrı ayrı belge mi alınması gerekeceği şu aşamada net değildir. Böyle olması durumunda karşılanması imkânsız bir maliyet doğacağı aşikârdır.

Vergisi alım anında ödenmiş, işletim süresince diğer vergileri ödenmeye devam eden, şirketin karlılığından ayrıca vergilendirme yapılan bir yapıda, sadece hizmeti sunabilmek için ayrıca ciddi maliyetler öngörülmüş olması ve üstelik bu maliyetlerin her

İlk kez 25.02.2004/25384 tarih ve sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan ve bugüne değin birçok kez değiştirilen Karayolları Taşıma Yönetmeliği, aslında doğru bir amaçla bazı düzenlemeler getirmesine karşın, fiilen ticari araç kiralamanın imkânsızlaşmasına sebep oldu.

yıl yenilenmesi; bu hizmetleri sürdüren şirketler için öngörülemeyen yeni maliyetler doğurmuştur. Kaldı ki bu maliyetler sabit olmayıp her yıl belediye meclisince tekrar belirleneceğinden, hizmetlerini sunan kiralama şirketleri her sene değişebilecek maliyetlerin belirsizliği altında faaliyetlerini sürdürmek durumunda kalacaktır.

Diğer yandan modern iş hayatının bir parçası olan işgücünü farklı şirketlerden satın alan şirketlerin araç kiralaması ve farklı şirketlerden şoför sağlamaları durumunda nasıl bir prosedür izlenecektir? Aynı durum kiraladığı araçları farklı çalışanlarına kullandıran veya alt şirketlerine kullandıran şirketler için de geçerlidir.

Kontrol ve takip görevi Emniyet Genel Müdürlüğü'ne bırakılan uygulamada, filo kiralama hizmeti alan şirketlerin şoför kullanan yöneticileri aracın operasyonel kiralama ile elde edildiğini kanıtlayacak belgelere ihtiyaç duyacağı gibi, hem şoförün hem de yöneticinin aracı kiralayan şirkette görev yaptığını kanıtlayacak en azından kimlik belgelerine ihtiyaçları olacaktır.

Bir diğer konu olarak, araç kiralayan büyük şirketlerin sık sık yurtiçi ve yurtdışından iş ile ilgili misafirlerinin karşılanması durumunda trafik polisleri ile potansiyel sorunlar yaşamaları muhtemel bulunmaktadır. Bu tür durumlarda aracı kullanan kişinin şirket çalışanı olduğunu ve misafir karşılamak üzere yola çıktığını bildirir bir yazının düzenlenerek şoföre verilmesi gerekmektedir.

Kiralanan aracı, araç kullanıcısının birinci derece akrabalarının kullanması da sık karşılaşılan bir diğer durumdur. Bu tür durumlarda eğer akraba örneğin eş, aynı şirket çalışanı değil ise yine herhangi bir kontrolde ciddi sorunlar doğacaktır.

Görüldüğü üzere gerek üyelerimizi, gerekse hizmet alan müşterilerimizi bekleyen ciddi sorunlar bulunmaktadır ki; UKOME kararının özünde bu tür sorunlar doğurmayı amaçlamadığını söyleyebiliriz.

Bu konuda TOKKDER olarak, Ulaşım Koordinasyon Merkezi, Toplu Ulaşım Müdürlüğü ve Ulaştırma Bakanlığı ile temaslarımızı sürdürerek bu kararın ruhu ve amacından uzaklaşmaksızın sebep olacağı muhtemel sorunların nasıl giderileceğine yönelik çalışmalar yapılacak ve bu konuda üyelerimizi ve sektör müşterilerini bilgilendireceğiz.

UKOME Kararı neler getirdi?

UKOME Kararları şöförlü araç kiralamayı, lüks ve filo araç ile şöförlü araç kiralama olarak ikiye ayırıyor.

Her iki durumda da şirketlere bir "Geçici İzin Belgesi" ve araçlarda bulundurmak üzere "Geçici Araç İzin Belgesi" alınması zorunlu hale getirilmiş durumdadır.

Bu belgelerin alınabilmesi için hem şekli şartlar aranmakta, hem de önemli maliyetler söz konusu olmaktadır. Maliyet, şirketin izin belgesi için ayrı; araçlar için ayrı olarak düzenlenmiş ve her yıl yeniden ödenmesi öngörülmüştür.

Ana hatlarıyla özetlemek gerekirse, her iki tür taşıma için de "Geçici İzin Belgesi" için gereken ortak şartlar aşağıdaki gibi belirlenmiştir.

- Şirket kayıtlı sermayesinin en az 1.000.000 TL olması gerekmektedir,
- Şirketin faaliyet konuları içerisinde "Şehir içi Yolcu Taşımacılığı" bulunması zorunludur,
- Şirket orta düzey yöneticilerinden en az birinin, "mesleki yeterlilik belgesi" almış olmaları gerekmektedir,
- Her iki tür taşımacılıkta kullanılacak araçların ruhsatlarında "yolcu nakli ticari" ibaresi yazıyor olması ve POLNET kayıtlarında ise "ücreti yolcudan alınarak yolcu taşınamaz" şerhi konması gerekmektedir,
- Taşımacılık yapılacak her araçta "Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası" gerekmektedir,
- İlk müracaat yapacaklar için 2 yaşından daha eski araçlara, sonraki müracaatlarda ise 5 yaşından daha eski araçlara belge düzenlenmeyecektir,
- İşletmelerin sahibi oldukları araçlarla ilgili olarak bir otoparka sahip olmaları ya da kiralamış olmaları gerekmektedir,

- Filo otomobil ile herhangi bir araç hacim kısıtlaması yokken; lüks otomobillerde ise "Geçici İzin Belgesi" için 1900 cc ve üstü araç kısıtlaması getirilmiştir.

Bu koşulları sağlayan işletmeler, şöförlü yolcu taşımacılığına ilişkin gerekli belgeleri almaya hak kazanacak ve belediyeye başvuruda bulunmaları yeterli olacaktır. Bu durumda firmalar kendi bordrosundaki şöförlerle araç kiralaması yapabileceklerdir. Şöförler konusunda da yine bu düzenleme bazı koşulları zorunlu tutmaktadır, örneğin; şöförlerin o araç sınıfına ait sürücü belgesi, SRC ve Psikoteknik belgeleri ile sosyal güvenlik kurum belgelerinin araçta bulundurulması zorunludur.

Filo otomobil ve lüks otomobil ile yolcu taşımacılığını ayıran tek nokta, yapılan bu kiralamanın sözleşmeli yapılıp yapılmadığı konusudur. Kiralama Sözleşmesi'ne sahip bir araç söz konusu ise; bu "Filo Otomobil ile Yolcu Taşımacılığı" grubuna girmektedir. Sözleşme olmadan ve 1900 cc üstü araçlarla yapılan taşımacılık ise (bu grupta daha düşük cc'li araçlar kullanılamaz) "Lüks Otomobil ile Yolcu Taşımacılığı" olarak değerlendirilmektedir. Kritik nokta; eğer yapılan taşımacılık bir kiralama sözleşmesi ile yapılıyorsa; 1900 cc üstü de olsa bu taşımacılığın "Filo Otomobil ile Yolcu Taşımacılığı" kapsamına girecek olmasıdır.

MALİYETLER

	Filo Otomobil İle	Lüks Otomobil ile
Asgari öz mal araç adedi	40 Adet	25 Adet
Yetki Belgesi Ücreti	20.000 TL	25.000 TL
Araç İzin Belgesi Ücreti (araç başı)	350 TL	600 TL

A

PEUGEOT TAVSİYE EDER: TOTAL

Az yakıtla çok daha fazla yol. Yeni Peugeot 301 1.6 HDi, Türkiye'nin kuzeyi Sinop'tan güneyi Anamur'a gitti, **100 km'de ortalama sadece 3.5 litre** yakıt tüketti.

YENİ PEUGEOT 301

MOTION & EMOTION

peugeot.com.tr

Fabrika seri üretimi ve trafik şartlarına tamamen uygun olan otomobil ile yola çıkılmıştır. Türkiye'nin iki uç noktası olan Sinop Burnu ve Anamur Burnu arasındaki 1164 km.'lik güzergah sonunda 40.75 lt. yakıt tüketilmiştir. Katedilen mesafe sonucunda Peugeot 301 1.6 HDi ile elde edilen ortalama yakıt tüketimi değeri 100km/3,5 lt.'dir. Peugeot 301 1.6 HDi 92 hp için ortalama CO_2 değeri 112 g/km'dir.

PEUGEOT

Araç kiralama, müşterinin operasyonel iş yükünü azaltıyor

Ergun ÖZEN
Garanti Bankası Genel Müdürü

Garanti Bankası Genel Müdürü Ergun ÖZEN, operasyonel kiralamanın kolaylıkları ve avantajları daha iyi anlaşıldıkça, sektörün hızla büyümeye devam edeceğini ve trafiğe kayıtlı 17 milyon araç arasında daha büyük bir paya sahip olacağını düşündüğünü belirtiyor.

Bankanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Garanti Bankası 66 yıllık köklü bir geçmişe sahip. 102 milyar ABD Doları'na ulaşan toplam aktif büyüklüğü ile Türkiye'nin en büyük ikinci özel bankası konumunda.

Kurumsal, ticari, KOBİ, özel, bireysel ve yatırım bankacılığı dahil olmak üzere bankacılık sektörünün tüm iş kollarında faaliyet gösteren Garanti; hayat ve emeklilik, finansal kiralama, faktoring, menkul değerler, portföy yönetimi ve Hollanda, Rusya ve Romanya'daki uluslararası iştiraklerinin de aralarında bulunduğu 8 finansal iştiraki ile entegre bir finansal hizmetler grubudur.

2012 yıl sonu itibarıyla, yurtiçinde 926 şubesi, Kıbrıs'ta 5, Lüksemburg ve Malta'da birer olmak üzere yurtdışında 7 şubesi, Londra, Düsseldorf ve Şangay'da birer temsilciliği, 3.500'i aşkın ATM ağı, ödüllü Çağrı Merkezi, üstün teknolojik altyapıya sahip mobil ve internet şubelerinden oluşan yaygın dağıtım kanalları ile Garanti; 12 milyonu aşkın müşterisinin her türlü finansal ihtiyacına cevap veriyor. Kurumsal yönetişim alanındaki en iyi uygulamaları kendine örnek alan Garanti'nin yönetiminde iki güçlü kurum, Doğuş Holding ve Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (BBVA), eşit ortaklık ilkesiyle hareket ediyor. Örgütlenme becerileri ve hissedarları için maksimum değer kazandırma yaklaşımı, Garanti'nin güçlü performansını destekliyor.

Garanti Bankası, dinamik çalışma modeli ve teknolojik inovasyona verdiği önem ile fark yaratmaya ve müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Garanti'nin, müşterilerine sunduğu kişiselleştirilmiş çözümlerin ve zengin ürün yelpazesinin 70 milyar ABD Doları değerinde nakdi ve gayri nakdi kredi portföyüne ulaşmasında önemli bir payı bulunuyor. Gelişmiş risk yönetim sistemleri ve yerleşik risk kültürü sayesinde yakaladığı yüksek aktif kalitesi ise Garanti'yi sektördeki rakiplerinden farklı kılıyor.

Garanti, yalnızca müşterileri ve hissedarlarına değil, aynı zamanda tüm paydaşları ve içerisinde bulunduğu topluma katma değer sağlamayı amaçlıyor. Bu hedefle kültür, sanat, çevre, eğitim ve spor alanlarında sağladığı uzun vadeli destekler, Garanti'nin sürdürülebilirlik konusuna verdiği önemi ve duyarlılığını yansıtıyor.

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

Operasyonel Filo Kiralama ve günlük kiralama şirketlerinin, hizmet sundukları şirketlere yönelik sağladıkları avantajlar ile çok önemli bir fonksiyon üstlendiklerini düşünüyorum. Sundukları hizmetler ile müşterilerinin operasyonel iş yükünü azaltırken, şirketlerin ana faaliyet alanlarına odaklanabilmelerini sağlıyorlar. Bununla birlikte, finansal açıdan da önemli bir ihtiyacı karşılıyorlar. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin nakit ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri kredi limitlerinin çok yüksek olmadığını düşünürsek, araçlarını satın almak yerine kiralayabilmeleri, kredi limitlerini daha efektif kullanmaları için önemli bir fırsat.

>>"Nakit Yönetimi" hizmetimiz ile Filo Kiralama şirketleri, müşterilerinin kiralarını kolaylıkla tahsil edebiliyor ve kendi nakit akışlarını kolayca yönetebiliyor.

Garanti Bankası, her sektöre özel finansal çözümler geliştiren bir banka. Operasyonel Filo Kiralama ve günlük kiralama şirketlerinin kendi fonksiyonlarını yerine getirebilmeleri için de finansal çözümler sunuyor ve ihtiyaç duydukları finansman konusunda aktif ve oldukça etkin olarak çalışıyoruz. Filo Kiralama şirketlerinin işletme sermayesi finansmanına yönelik çözümlerimizin yanı sıra, filo kiralama işlemlerinin finansmanına yönelik kredi paketlerimiz de bulunuyor. Bir başka önemli ürünümüz olan "Nakit Yönetimi" hizmetimiz ile Filo Kiralama şirketleri, müşterilerinin kiralarını kolaylıkla tahsil edebiliyor ve kendi nakit akışlarını kolayca yönetebiliyor. Üstelik, Garanti Bankası'nın rakipsiz internet, cep, telefon bankacılığı ve üstün teknolojik alt yapısı ile tahsilat ve ödeme sistemlerindeki uzmanlığından faydalanabiliyor. Sunduğumuz tüm finansman paketlerini, firma ve proje bazında özel olarak yapılandırıyoruz.

Operasyonel Kiralama ve Günlük Kiralama ülkemizde gelişme potansiyeli yüksek sektörler olarak görülüyor. Sizin bu konudaki görüşünüz nedir?

Operasyonel Filo Kiralama sektörü, son yıllarda ülkemizde adından sıkça söz ettiren ve hızla büyüyen sektörlerden biri konumunda. Operasyonel Filo Kiralama, birkaç yıl öncesine kadar yalnızca büyük ölçekli firmaların tercihi durumundayken, şimdi KOBİ'lerin de tercihi haline gelmeye başladı. Sektör büyüklüğü, TOKKDER'in tahminlerine göre 150 bin araca ulaşmış bulunuyor. Ancak, şirketlerin büyük bir kısmı halen, kullandıkları araçları kiralamak yerine satın almaya devam ediyor. Ticari kuruluşların mülkiyetindeki araç sayısının tahminen 1.2 milyon adet civarında olduğundan yola çıkarak, sektörün daha mevcut potansiyelinin yüzde 10'una yeni ulaştığını söy-

leyebilirim. Diğer yandan, gelişmiş ülkelerde bireyler de Operasyonel araç kiralama ürünlerini sıklıkla tercih ediyor. Ülkemizde ise bireylerin binek araçlarını uzun dönem kiralama yoluyla edinmeleri alışkanlığı daha kazanılmış durumda değil. Operasyonel Kiralamanın kolaylıkları ve avantajları daha iyi anlaşıldıkça, sektörün hızla büyümeye devam edeceğini ve trafiğe kayıtlı 17 milyon araç arasında daha büyük bir paya sahip olacağını düşünüyorum.

Operasyonel Kiralama ve Günlük Kiralama sektörlerindeki bu gelişme potansiyeline karşılık bu alandaki çalışmalarınız nelerdir?

Operasyonel Filo Kiralama alanındaki büyüme potansiyelini öngörerek, 2007 yılında Garanti Filo'yu kurduk. Şirket, bu sürede araç parkını 8 bin 500 adete çıkarttı ve sektörün ilk 10 şirketi arasına girdi. Garanti Filo, sektördeki büyümenin de üstünde bir büyüme ile sektördeki payını artırmayı, sunduğu üstün hizmet kalitesi ile Türkiye'nin en beğenilen filo şirketi olmayı hedefliyor. Bunun için 2012 yılında Garanti Filo'nun organizasyon yapısını önemli ölçüde genişlettik. Türkiye geneline yaygın, 900'ün üzerindeki Garanti Bankası şubesiyle filo kiralama ürününü tanıtıyor ve Garanti Filo'nun hizmetlerine kolayca ulaşılabilmesini sağlıyoruz.

Gerek bankamızın verdiği otomobil kredileri, gerekse Garanti Filo'nun faaliyet alanı sebebiyle otomotiv sektöründeki gelişmeleri yakından takip ediyor ve değişen tüketici davranışlarını mercek altında tutuyoruz. Araştırmalar gösteriyor ki, günümüzde tüketici davranışları, teknolojik gelişmelerden doğrudan etkileniyor. Otomobil donanımlarında teknolojinin hızla gelişmesi, kullanıcılarda en güncel teknolojiye sahip olma isteğini tetikliyor. Bununla birlikte, rekabetçi finansman seçenekleri ve hizmet kalitesi, otomobil satın alma kararında önemli rol oynuyor. Tüketicilerin en yeni teknolojiyi kullanma isteğini, uygun finansman ihtiyacını ve yüksek hizmet kalitesini karşılayabilecek en uygun çözüm Operasyonel kiralama olarak görünüyor. Bu sebeple, gün geçtikçe, ülkemizde de tüketicilerin araçlarını satın almak yerine kiralamayı daha çok tercih edeceğini düşünüyorum.

Otomotiv sektörünün önemli konularından bir diğeri ise, elektrikli araba teknolojisi. Çevresel sorunlar sebebiyle yurt dışında,

elektromobilite alanında çalışmaların sürdüğünü ve önemli aşamalar kaydedildiğini biliyoruz. Avrupa'da şimdiden 50 bin şarj istasyonunun olduğu ve 2020 yılına kadar bunun 500 bin adete çıkacağı tahmin ediliyor. Gelişmiş ülkelerde elektrikli araba kullanımı bu kadar artarken, çevreye duyarlı bir banka olarak biz de, bu alanda üstümüze düşen görevi yapmaya hazırlanıyoruz. Elektromobilite ilk etapta şehir içi araç kullanımlarında yaygınlaşacak gibi görünüyor. Bu fikirden yola çıkarak, şirketlerin elektrikli araba kiralama taleplerinin artacağını düşünüyorum. Garanti Filo, elektrikli araç kiralama hedeflerini şimdiden yüksek tutuyor.

Garanti Filo, hem Garanti Bankası iştiraki olmanın, hem de Doğuş Grubu şirketi olmanın avantajıyla, bankacılık ve otomotiv sektörlerinin her ikisiyle de güçlü bir sinerjik bağa sahip. Bu bakımdan Garanti Filo'nun, sektördeki birçok rakibinden farklılaştığını söyleyebilirim. Konusunda uzman kadrosu ile Garanti Filo, filo yönetimi konusunda müşterilerine danışmanlıkta bulunuyor, ihtiyaç duydukları doğru hizmete yönlendiriyor. Yalnızca belirli marka ve model araçlar için değil, Türkiye'de satılan tüm marka ve model binek araçlar için Operasyonel Filo Kiralama hizmeti sunuyor. Araç markalarınca belirlenmiş bakım ve onarım standartlarını eksiksiz uygulayarak, müşterilerine en iyi hizmeti veriyor. Sürekli gelişen ve büyüyen hizmet yapısıyla Garanti Filo'nun sektörün büyümesinde önemli bir paya sahip olacağına inanıyorum.

>> Rekabetçi finansman seçenekleri ve hizmet kalitesi, otomobil satın alma kararında önemli rol oynuyor.

Operasyonel Kiralama ve Günlük Kiralama firmalarına finansman sağlarken nelere dikkat ediyorsunuz? Firmaların sağlaması gereken standartlar nelerdir?

Filo Kiralama şirketlerini finanse ederken, şirketlerin öncelikle mali yapısını inceliyoruz. Şirketin ödeme performans yeterliliği ve kredibilitesi kredi değerlendirmesinde ilk dikkat ettiğimiz konular. Ancak, şirketin mevcut araç sayısı ve mevcut müşterilerinin mali performansı da kredilendirmeyi doğrudan etkileyen unsurlar. Kredinin teminatının alacağın temliki, araç rehini veya şirket ortaklarının garantisi ile mi verileceği ise bir diğer değerlendirme konusu. Yapılacak olan işlemin hem Filo Kiralama şirketi, hem de bu şirketten hizmet alan şirketlerin ölçeği açısından doğru bir işlem olup olmadığı değerlendirilerek nihai kredi kararı hazırlanıyor.

ÇELİK MOTOR
FİLO KİRALAMA
AVANTAJ
HABERLERİ

ARAÇLARINI KİRALAYAN PATRONLAR

YAKIT ALIRKEN AVANTAJIN KRALINI KAPAR

KÂRLARINA KÂR KATARLAR

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

Volkswagen Türkiye Binek Araçlar Genel Müdürü
Vedat UYGUN

Kiralama sektörü, markamıza ciddi bir ivme kazandırmanın yanı sıra deneyimsel pazarlama desteği sunuyor

Volkswagen Türkiye Binek Araçlar Genel Müdürü Vedat Uygun, markanın Türkiye pazarındaki yeri ve durumu hakkındaki gelişmeleri anlatarak, otomobil kiralama sektörüne ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Markanızın 2012 değerlendirmesini yaparak 2013 yılı planlarınızdan söz edebilir misiniz?

Doğuş Otomotiv 1994 yılında kuruldu. O günlerden bugüne ciddi altyapı yatırımları yaptık. Volkswagen AG Almanya 2008 yılında, 2018 için bir hedef koydu. Bu hedefin temelini 2018 yılında dünyanın bir numaralı markası olmak oluşturuyordu. Hem satış adedi, hem müşteri mutluluğu, hem de firma karlılığı olarak bu hedefi uygulamaya koyuldu. Volkswagen'in önemli distribütörlerinden biri olan Doğuş Otomotiv bu projeye dört elle sarıldı. Volkswagen Türkiye olarak biz de hedeflerimizi oluşturduk. İlk üç marka arasında yer almayı ve pazar payımızı artırmayı hedefledik. 2008'de yüzde 8, 2010'da yüzde 10, 2012'lerde yüzde 12 olarak bazı öngürülerde bulunuyorduk. Hakkettiğimiz yerin de ilk üç marka arasında olduğunu o günlerde konuşuyorduk. 2008'de hem altyapı, hem de Volkswagen'in ürün ve iletişim stratejisi doğrultusunda 2012 yılı için hedeflediğimiz noktaya gelmiştik. Türkiye otomotiv pazarının 2012 yılını, yüzde 12'lik bir pazar payıyla, ikinci marka olarak tamamladık. Satış adedinden de önemlisi altyapımızı, bayi teşkilatımızı, teknolojik yatırımlarımızı güçlendirerek hedeflerimize hazır hale getirdik.

2013 yılında da pazarın ilk üç markası arasında yer almayı hedefliyoruz. Müşterilerimize iyi hizmet vererek, müşteri mutluluğunda öne geçerek bu hedefleri gerçekleştirmek istiyoruz.

Volkswagen markasının başarısının sırrı

Marka olarak her konuda istikrarı seviyoruz. Hem kurumsallık, hem altyapı yatırımları, hem de teknoloji yatırımları ve eleman yetiştirme anlamında Türkiye'de örnek bir teşkilat haline geliyoruz. Doğuş Otomotiv 1994 yılında kurularak pazara sonradan dahil olmasına rağmen, iyi bir noktaya geldi. Volkswagen'in de ürün kalitesi ve çeşitliliği olarak gelişmesi sürecimize destek verdi. Volkswagen artık tüm dünyada pazarın düşmesine rağmen payını artırıyor. Bunun yanısıra Doğuş Otomotiv'in Türkiye'deki başarısı, Volkswagen'in ürünleriyle birleşince, bir de bunun yanında müşterilerin bu gelişimi kabullenmesiyle iyi bir noktaya geldik. Araçlardan ve satış sonrası servis hizmetlerinden mutlu müşterilerimizle biz Volk-

Kiralama sektörünün desteği pazar için çok önemli

>> Marka olarak kiralama sektörüne yılda 10 bin – 15 bin seviyelerinde araç satıyorsak, bu araçları kullanan sürücülerin yakın çevresine de araçlarımızı test ettirme imkanı bulmuş oluyoruz. Belki bunun faydasını rakamsal olarak anlatmak mümkün değil ama hissiyat olarak bize çok katkı sağlıyor. Şirket aracı olarak kullandığı Volkswagen'i bir kere hisseden müşterilerimizin çoğu çevresiyle beraber markamızı tercih ediyor. Bu da bizim marka olarak büyümemizde bir rol oynadı. Yüzde 6-7 pazar payından yüzde 12'lere ulaştık.

Günlük kiralamada da marka olarak rol almaya başladık. Günlük kiralama firmaları da bizi tercih ediyorlar. Bu sayede bir yıl içerisinde bir çok kişi markamızın araçlarını test ediyorlar, deneyim yaşıyorlar. Kiralama sektöründe çalıştığımız birçok firma on yıla yakındır, bizim araçlarımızla yola devam ediyorlar. Kiralama firmalarının desteği ve faydasını hem markamız için, hem de otomotiv pazarı için önemli buluyorum. Artık birbirimize çok yakın olmaya başladık. Kiralama sektörünün üst düzey yöneticileriyle, gerekse diğer çalışanlarıyla çeşitli ortamlarda bir araya geliyoruz.

swagen dünyası içerisinde bu konuda en başarılı ülkelerden birisiyiz. 2011 yılında Volkswagen'den tüm dünya içerisinde "Yılın En İyi Distribütörü" ödülünü aldık. Kısacası Doğuş Otomotiv'in Türkiye'de kurduğu alt yapının ve sistemin çok büyük etkisi oldu. Volkswagen her segment aracında en iyiyi yapmayı hedefliyor.

Kiralama sektörünün gelişimi markayı nasıl etkiledi?

Volkswagen'in Türkiye'deki gelişimine operasyonel ve günlük kiralama sektörünün de çok büyük katkısı oldu. Kiralama sektörüyle çalışmaya başladığımız 2000'li yıllardan beri yakınlığımızı geliştirdik. Marka olarak, satışlarımız içinde kiralama ve filolara verdiğimiz araç oranını belirli bir seviyede tutmaya çalışıyoruz. Bu oran yüzde 30'lar civarındadır. Kiralama sektörüne verdiğimiz araçların oranı çok yüksek olursa, ikinci el otomobil pazarı bizim için sorun yaratıyor. Araçlarımızın ikinci el değerinin düşmemesine dikkat ediyoruz.

Otomotiv ve kiralama sektörünün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Kiralama sektörü Türkiye'de otomobil pazarından ciddi bir oranda pay alıyor. Bu rakamın Avrupa ülkelerinde çok daha yüksek olduğunu görüyoruz. Bu açıdan daha iyi noktalara geleceğini düşünüyorum. Ülkemizdeki birçok büyük ölçekli işletmeler, KOBİ'ler operasyonel kiralama yapmaya başladı. Hiçbir şirketin özel işi olmadığı için operasyonel filo kiralamaya yönelmek bir avantaj olarak ortaya çıktı. İngiltere, kiralama sektörü açısından Avrupa'nın önünde gidiyor. Orada pazara yüzde 70-75'lere kadar operasyonel kiralama firmaları hakim. Bu seviyelere ulaşabilir miyiz bilmiyorum ama, operasyonel kiralama firmaları ciddi olarak KOBİ'lere yöneldiler. Çoğu firma Anadolu'da teşkilatını kurdu. Bir kısmı ise internetten direkt satışa başladı. Yüzdesel olarak oran hangi seviyelere gelir bilemiyorum ama kiralamaya yönelik olarak talebin her geçen gün arttığını söyleyebilirim.

Otomobil pazarının gelişimi içinse çeşitli öngürüler var. ODD yaptığı çalışmada, pazarın yüzde 4 gibi büyüyeceği öngörülüyor. Otomotiv markaları için istikrar çok önemli. Türkiye otomotiv pazarına baktığımızda son üç dört yıldır bu istikrarı yakaladığı görülüyor. Ani iniş ve çıkışlar gerçekleşmiyor, pazar belirli toleranslar içerisinde gelişiyor. Dünya ile kıyaslandığında Türkiye'de 1.000 kişiye düşen araç adedi çok düşük. Bu da hepimizin bildiği gibi ciddi bir potansiyel olduğunu gösteriyor. Burada en önemli kriter, ülkenin makro ekonomisi. Makro ekonomimiz iyi olduğu sürece pazar da büyüyecektir. 2000'li yıllardan bu yana sektörümüz-

Volkswagen Binek Araçlar Türkiye Genel Müdürü Vedat Uygun TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga Özgül'ün sorularını yanıtlattı.

de hep bir milyon adetler seviyesine ulaşma hedefimiz var. 2011 ve 2012'ye baktığımızda artık bu seviyeye ulaşmamıza az kaldı diyebilirim.

Kiralama sektörü için satış sonrası hizmetler çok önemli. Bu konuda neler yapıyorsunuz?

Öncelikli olarak kiralama firmalarına çok teşekkür ediyorum. Markamızda kiralama sektörünün satış sonrası hizmetler sadakati yüzde seksenler civarında. Bu çok ciddi ve önemli bir rakamdır. Kiralama sektörünün satın aldığı araçların yüzde 80'ini bizim servislerimizi tercih ediyor. Satış Sonrası Servis Hizmetleri Departmanı'nda bir arkadaşımız sadece filolardan sorumlu. En küçük bir sorunda kiralama sektörünün hemen yanındadır. Filo ekibimize, ben de dahil olmak üzere, çok kolay ulaşabilirsiniz. Ayrıca bazı "Bonus" programlarımız da var. Bu program çerçevesinde bize aracını çok getiren kiralama firmalarına bazı kolaylıklar sağlıyoruz. Bunun dışında özellikle büyük şehirlerdeki yetkili satıcılarımızla onlara özel hizmet ve anlaşmalar sunuyoruz. Kiralama sektörünün yaşadığı hıza ayak uydurmaya çalışıyoruz. Ve kendimizi her geçen gün hızla geliştiriyoruz.

Volkswagen'in Operasyonel Kiralama Yaklaşımı

SEKTÖR BİZE İVME KAZANDIRIYOR Operasyonel kiralamanın Volkswagen Türkiye için çok önemli iki noktası var. Birincisini adetler oluşturuyor. Ciddi adetlerde alım yapan operasyonel kiralama şirketleri bize ivme kazandırıyor. İkinci önemli nokta ise, markamızın otomobillerini bireysel olarak satın almak isteyen nihai tüketiciye ulaşmamızı kolaylaştırıyor. Çalıştığı şirkette operasyonel kiralama şirketi tarafından kiralanan markamızın otomobillerini kullanan tüketiciler, otomobillerimizi test etme imkanı buluyor. Sadece kiralama kullanıcıları değil, onların aileleri hatta arkadaşları da bu deneyime sahip oluyorlar. Bu durum markamız açısından deneyimsel bir pazarlama desteği sunuyor.

ANINDA GERİ BİLDİRİM Markamız 2000'li yıllarda operasyonel kiralama ile birlikte çalışmaya başladı. O günden bugüne kadar işbirliğimizi her fırsatta geliştirme imkanı bulduk. Operasyonel kiralama şirketlerinde en önem verdiğimiz unsurların başında tüm kiralama şirketlerine eşit mesafede yaklaşmamız geliyor. Markamız açısından hiçbir firma diğerinden farklı değil. İkinci en önemli nokta ise, geri dönüş hızımızdır. Operasyonel kiralama şirketlerinin sanırım en önem verdiği konuların başında bu geliyor. Kiralama şirketleri markamız ile ilgili bir soru sorduğunda anında geri bildirim yapabiliyoruz. Bu konuda ben başta olmak üzere, çalışma arkadaşlarımız neredeyse 24 saat iletişime ve sorulara açığız.

OPERASYONEL MALİYET AVANTAJI Bir başka önemli nokta ise operasyonel maliyetler konusudur. Yani aracın kullanım maliyeti konusunda da, satın alma fiyatından bağımsız olarak, ciddi bir avantaj sağlıyoruz. Özellikle ikinci el otomobil değerimizi hep iyi seviyelerde tutuyoruz. Buna tabii ki ürünün ve satış sonrasının kalitesini de eklemek gerekiyor. Volkswagen binek araçlar olarak satış ve pazarlama politikamız her zaman net olarak çizilmiştir. Markamız özellikle otomobil fiyatlarıyla çok sık oynamıyor. Elimizde stoklar oluştuğu zaman fiyatları düşürmek, azaldığında ise yükseltmek gibi yöntemlere başvurmuyoruz. Bir fiyat istikrarımız var, bu yüzden ikinci elde kuvvetliyiz. Bunun yanında ikinci el şirketimiz Doğuş Oto Değerlendirme (DOD)'da bu sürece ciddi katkı sağlıyor. Biliyorsunuz, operasyonel kiralama şirketleri için en önemlisi satın alma maliyeti, eksi satış getirisidir. Aradaki fark kullanım masraflarıdır. Markamızın istikrarlı olması bu konularda da fark yaratmamızı sağlıyor.

EŞİT MESAFE, EŞİT REKABETİ GETİRİYOR 2000'li yıllardan bu yana operesyonel kiralama ile çalışma adetlerimiz çok arttı. Ve bu süreç içerisinde kiralama sektörüne çok yakın olduk. Kiralama sektörünün istediği gibi, yani bir terzi gibi, onların isteklerine uygun hizmetler sunuyoruz. Tüm operasyonel kiralama firmalarına eşit mesafedeyiz ki bu, rekabet koşullarında her firmaya eşit rekabet fırsatı sağlıyor.

>> Markamızda kiralama sektörünün satış sonrası hizmetler sadakati yüzde seksenler civarında. Bu çok ciddi ve önemli bir rakamdır. Kiralama sektörünün satın aldığı araçların yüzde 80'i bizim servislerimizi tercih ediyor.

starfilo
FİLO HİZMETLERİ A.Ş.
Uzun süreli çözüm ortağınız
Merkez Ofis: Fatih Mah. Yakacık Cad. No:24 Ortadağ / Sancaktepe / İstanbul
Mersin Ofis: Mersin Tarsus Org. San. Böl. Rüştü Kazım Yücelen Cad. No:17 MERSİN
444 03 02
0216 999 49 94
0542 453 19 14
www.starfilo.com.tr
info@starfilo.com.tr

Marka olarak operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinden neler bekliyorsunuz?

Herşeyden önce birbirimize çok yakın olduğumuz için beklentilerimiz olduğunda bunları hemen iletebiliyoruz. Kiralama sektörü bizi çok iyi tanıyor, bu da bize önemli bir avantaj sağlıyor. Açık açık her şeyi, rahatlıkla konuşabiliyoruz. Sadece satın alma maliyeti değil, operasyonel maliyetlerin de çok önemli olduğunu biliyoruz. Bunun yanında kiralama sektörde pazarlama konusunda çok iyiler. Onlar bizim en iyi müşterilerimiz. Asıl onların beklentileri bizim için önemli hale geliyor.

Tolga ÖZGÜL: *Volkswagen markasının operasyonel ve günlük kiralamada çok tercih edildiğini biliyorum. Geçmiş dönemlerde markanız açısından satın alma maliyeti konusu vardı. Ama artık bir çok operasyonel ve günlük kiralama firması satın alma maliyetinden çok toplam kullanım maliyetini göz önüne almaya başladı. Sizin araçlarınızın ikinci el değerleri çok güçlü, pazarda çok hızlı satılıyor. Bir yandan da filolara biraz daha avantajlı maliyetler sunmaya başladığınız andan itibaren tercih edilir marka oldunuz. Bunun yanında satış sonrası hizmetlerinizin kalitesi bu tercihi daha da artırdı. Sunduğunuz rekabetçi şartlar, markayı tercih edilir kıldı. Peki, şimdi araç tedariğinde sorun yaşıyor musunuz?*

Araç tedariğinde elbette sorunlar yaşıyoruz. Özellikle 2011-2012 yılları arasında bu sorunu ciddi yaşadık. 2013'de ise biraz da çözüme doğru gidiyoruz. Araç tedariğinde yaşadığımız sorunun iki önemli nedeni var. Volkswagen sadece ülkemizde değil, dünyada da pazar payını artırıyor. Türkiye'de ciddi adetler sipariş veriyoruz. Pazara yeteri kadar araç sunuyoruz. Ama geçtiğimiz dönemde dizel tiptronik araçlarda sıkıntı yaşadık. Biliyorsunuz kiralama sektörü genelde bu araçları tercih ediyor. Markamızın da 1.6 motor dizel araçları kabul gören bir model oldu. Bu yüzden dizel otomatik vitesli modellerimizde bir dönem tedarik sorunu yaşadık. Herkese eşit mesafede olduğumuz için mümkün olduğunca işin aciliyetine göre, kiralama firmalarıyla ortak çalışarak, müşterilerimizi fazla üzmeden bu sorunu aşmaya çalıştık. Kiralama firmaları da bu sürece çok destek oluyorlar, müşterilerine geçici başka araçlar veriyorlar. İki ya da üç ay sonra kullanıcıya ana araçlar teslim ediliyor. Ya da yaptıkları kontratı bir müddet uzatıyorlar. Kiralama şirketlerinin gösterdiği gayret sayesinde tedarik sorununu aşıyoruz. Çünkü artık yaptığımız işin bir ekip işi olduğunu karşılıklı olarak kabul ettik. Kiralama şirketleri bizim müşterilerimiz ama sonuçta nihai müşteri bizim asıl müşterimiz.

Müşterilerimizi beklettik ama küstürmedik. Ekip çalışmasıyla bunun üstesinden birlikte geldik. Ama bu yıl artık daha iyi bir durumdayız. Araçları söz verdiğimiz tarihlerde teslim etmeye çalışıyoruz. Volkswagen AG Almanya ile de çok daha iyi anlaşmalar yaptık. Tüm modellerin dizel otomotik versiyonlarında zaman zaman teslimatta gecikmeler yaşanabiliyor. Filo kiralama sektörüne geçen yıl 16 bin civarında araç tedarik ettik.

Operasyonel ve günlük kiralamada tercih edilen modeller

2013 yılında kiralama şirketlerine ikmali iyi, zamanında araç teslimatı yapmak istiyoruz.

Passat ve Jetta çok tercih edilen modellerimiz. Geçen yıl gelen Golf modelimiz de kiralama sektöründe yerini almaya başladı. Kiralama sektörü hatchback araç kiralama konusunda bazen çekimser kalabiliyordu. Bir iki firmada başarılı deneyimler yaşayınca, yeni Golf'le sektöre hatchback araç vermeye başladık. Yeni Golf'un çok keyifli olduğunu nihai müşteriler de gördü. Polo ile kiralama sektöründe yine iyi bir konuma geldik. Modellerimizle yeni bir filomuz var. Golf ve Polo'ya önem veriyoruz.

Sektörde nihai müşterinin operasyonel kiralama sektörünün müşterisi olduğu algısı var. "Biz bu müşteriler üzerinde etki sahibiyiz", "Biz onları bir takım araçlara ve markalara yönlendirebiliriz" diye düşünürler. Siz bu konuya nasıl yaklaşıyorsunuz? Nihai müşteri kimin müşterisidir?

Kiralama firmaları aynı zamanda bizim müşterilerimizdir. Aynı zamanda iş ortağımızdır. O yüzden iş ortağımız gibi davranırız. Tabii ki son nihai müşteriye ulaşan kiralama firmaları onların portföy hakkı olarak müşterileridir. Sonuç itibariyle bizim kiralama firmalarıyla koordineli bir çalışma sistemimiz var.

Stoklama maliyetine katlanıyoruz

Bizim ayrıca açığa çok fazla araç vermemek gibi bir prensibimiz var. Araç bizim stoğumuzda dursun, müşteriyi bulduğunuzda aracınızı alın gibi bir yaklaşım içerisindeyiz. O yüzden sıfır araçların, ikinci elde satılmasını istemediğimiz için araçlar bizde dursun diyoruz. Müşteri vazgeçse de biz onu nasıl olsa satarız diye bakıyoruz. Ama müşteri belli olduğunda fatura ederiz diyoruz. Stoklama maliyetine katlanarak stoklarımızda da tutuyoruz. Bizim müşteriyle ilgili tek tasarrufumuz açığa araç vermeme konusundadır. Sonuçta kiralama firmaları müşterileri buldukları için onların müşterileridir.

Nihai müşteri iki marka tercih eder, önce araç markası, sonra ise kiralama firması. Bu yüzden ortak müşterimiz diyebiliriz. ●

Vedat UYGUN'un Otomobili

>> Ben bir VW Passat Variant hayranıyım. Variant, station vagon gibi hatcback otomobiller Avrupa'da pazarın yüzde 50'sini oluşturuyor. Türkiye'de ise sedan otomobillere doğru bir yöneliş var. Müşteri ihtiyaçlarına baktığımızda Variant araçlar Türkiye'de de önemli. Uzun yıllar severek Passat Variant kullandım. Ama daha sonra bizim sokakta park yeri bulamayınca VW Tiguan'a geçtim. O da şehir içinde çok keyifli ve pratik kullanım olanağı sunuyor. O yüzden son üç aydır Tiguan kullanıyorum. Her yere kolaylıkla park edebiliyorum.

Kiralama ve Finansal Dünya

İlkay ERSOY
DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü

>> Operasyonel kiralama ve daha spesifik olarak "Operasyonel Araç Kiralama" bazen sadece "otomotiv işi" olarak algılanma, bazen de sadece "finansal bir iş" olarak algılanma talihsizliğinde bir sektördür. Oysa operasyonel kiralama sadece bu iki işkolundan biri olarak tanımlanamayacak kapsamda bir bileşenler bütünüdür.

Operasyonel Kiralama sektörü, finansal sektör ile çok sıkı ilişki içerisindedir. Bu ilişki genelde "aktifte yer alan araçların finansmanı" şeklinde çok dar bir kalıpla değerlendirilmektedir. Bu durum bir yandan sektörün çalışma biçimini anlamayı güçleştirirken, diğer yandan sektöre sunulabilecek finansal hizmetleri gayet sınırlı bırakabilmekte, dolayısıyla finansal kurumlar açısından alternatif kar kaynaklarından yararlanma olanakları da sınırlı kalabilmektedir.

Bu sayfalarda Operasyonel Kiralama sektörü ağırlıklı olarak finansal tarafıyla anlatılmaya çalışılacak, bu yolla sektörün finansal kurumlar tarafından daha sağlıklı değerlendirilebilmesine bir nebze olsun katkı sağlanmaya çalışılacaktır. Bu yapılırken, sektörün sadece finansman yöntemleri değil, finansal yönetim fonksiyonunun nasıl yerine getirildiği, karşılaşılan kısıt ve zorluklar ile bu noktalarda finansal kurumlar tarafından hangi tür ürünlerin sunulabileceği de değerlendirilmeye çalışılacaktır. Sektör hakkında kulaktan dolma bilgiler dolayısıyla oluşan hatalı yargılar giderilmeye çalışılacak, hatta daha da öteye gidilerek var olduğu sanılan ama aslında olmayan riskler tanımlanırken, yok zannedilip aslında var olan riskler de anlatılmaya çalışılacaktır. Bir başka deyişle, sektörün sadece olumlu yanlarından bahsedilmeyecek, hassas şekilde yönetilmesi gereken ve genellikle de varlığı fark edilmeyen risklerin altı çizilerek aynı zamanda sektörde faaliyet gösteren çeşitli boyutlardaki şirketlere de eğer ihtiyaçları varsa önerilerde bulunulacaktır.

Bu sebeple, yukarıda anlatıldığı şekliyle sadece finansal kurumlara yönelik açıklama ve mesajlar içerecek gibi görünmekle birlikte sektörde faaliyet gösteren şirketlere de katkı sağlayabilecek bir içeriğe sahip olmasına çalışılacaktır. Bu köşe, gerek finansal kurumlara, gerekse sektörde faaliyet gösteren şirketlere bir nebze olsun ışık tutabilirse, TOKKDER olarak önemli bir katkı sağlamış olacağımıza inanıyoruz.

Operasyonel Kiralama ve daha spesifik olarak Operasyonel Araç Kiralama bazen sadece bir "otomotiv işi" olarak algılanma, bazen de sadece "finansal bir iş" olarak algılanma talihsizliğinde bir sektördür. Oysa operasyonel kiralama sadece bu iki işkolundan biri olarak tanımlanamayacak kapsamda bir bileşenler bütünüdür. Üstelik sadece otomotiv ve finansal bir iş olmayıp; aynı zamanda sigorta ve hasar yönetimi, ikinci el yönetimi ve çoğunlukla ülke çapında yaygın bir hizmet yönetimidir. Operasyonel Araç Kiralama sektörünü doğruya en yakın tanımlamalar iki şekilde yapılabilir;

"Otomotiv, finansal kiralama, sigorta, kullanılmış araç ve ülke sathında yaygın hizmet yönetimi olmak üzere beş ana işkolunu içeren bir sektördür"

"Finansal kiralama yolu ile aracı ve aracın çalışır halde tutulması için gereken tüm hizmetleri(*) organize eden ve aynı zamanda kullanılmış araç satış yönetimini de içeren bir sektördür"

Tanımlamanın üstünde düşünülerek yapılması, finansal çerçevenin de sağlıklı anla-

tılabilmesi açısından önem arz etmektedir. Bu tanımlardan yola çıkarak sektörün temel finansman ihtiyaçları, yöntemleri ve olası kaynakları ile ihtiyaç duyacağı finansal hizmet ve ürünler tanımlanabilir.

Dergimizin bu sayısında spesifik bir konu detaylarıyla açıklanmayacak ancak takip eden sayılarda detaylarına girilecek olan çeşitli konuların ana çerçevesi verilmeye çalışılacaktır.

Finansman ihtiyacı kaynakları

Sektörün finansman ihtiyaçları kabaca iki başlıkta oluşur;

1. Yatırım Finansmanı
   a.Araç finansmanı,
   b.Araca ilişkin işletim maliyetleri finansmanı,
2. Geleneksel anlamdaki işletme sermayesi ihtiyacı,

İlk madde asli faaliyet konusu ile alakalı yatırımların gerçekleştirilmesi ve karlı bir şekilde sürdürülebilmesi için ihtiyaç duyulan finansman olup; bankalar tarafından genellikle yatırım finansmanının sadece 1.a. maddesinde yer alan "araç finansmanı" olduğu düşünülmektedir. Oysa toplam yatırım, araç alımına ilaveten bu aracın ayakta kalabilmesi, yaşayabilmesi için 1.b maddesinde belirtilen gerekli zorunlu maliyetleri de içermektedir ki zaman zaman araç alım maliyetinin %35,hatta %40'larına kadar çıkabilen maliyetler söz konusudur.

Bu detay öncelikle finanse edilmesi gereken kalemlerin ne olduğu ve nasıl finanse edilmesi gerektiği açılarından önemlidir.

Finansal kurumlar, genellikle 1.b. maddesindeki araç işletim maliyetlerini işletme sermayesi ihtiyacı ile karıştırır ve sadece araç finansmanını içeren 1.a maddesini finanse ederek yatırımın %100'ünün yabancı kaynaklarla finanse edildiğini düşünür, işletme sermayesi ihtiyacı olarak düşünülen 1.b maddesindeki araç işletim maliyetlerinin de, öz kaynaklarla finanse edilmesini beklerler. Eğer operasyonel kiralama şirketi de, ya farkında olmadığından ya da bankaya tam olarak anlatamadığı için zorunluluktan dolayı bu durumu kabul ederse, yatırımı finanse eden bankanın da en son isteyeceği şey gerçekleşir ve operasyonel kiralama şirketinin nakit akımı zora girebilir.

İşte finansal kurumlar ile operasyonel araç kiralama sektörünün anlaşamadığı ilk konu bu çerçevede oluşmaktadır. Bu konu ayrıca bir sonraki sayıda daha detaylı şekilde değerlendirilmeye çalışılacaktır.

Bu finansman kaynaklarının vadesi ne olmalıdır?

Bu da başlı başına ayrıca değerlendirilmesi gereken bir konudur. Özetle, uzun vadeli kaynaklarla finanse edilmesi gereken yatırım, araç alım finansmanı ile aracın işletme maliyetlerinin toplamı olan tutar olup, geleneksel anlamdaki işletme sermayesi ihtiyacı da kısa vadeli kredilerle finanse edilmelidir.

Peki vade ve ödemeler nasıl yapılandırılmalıdır?

Her finansal kurum için en önemli husus kredinin geri ödeme kaynağının ne olduğu ve vadesinin nasıl yayıldığıdır. Kredinin asli

geri ödeme kaynağının vade ve tutar yapısı her ne ise, kredi geri ödemeleri de o vadeye ve tutarlara uygun yapılandırılmalıdır.

Başka bir deyişle, kredinin geri ödeme kaynakları aslen kiralama ve ikinci el gelirleridir. O halde kredi geri ödeme planları da öyle yapılandırılmalıdır ki; kira ve ikinci el gelirlerine tamamen paralel bir ödeme planı elde edilebilsin. Bunun spesifik yansıması bullet veya balon ödeme tabir edilen ödemelerin ikinci el gelirlerine paralel şekilde yüksek tutulmasıdır.

Finansal kurumlar ile operasyonel araç kiralama şirketlerinin anlaşamadığı ikinci husus ta bu başlıkta, yani kredinin vadesi ve ödeme planı hakkında oluşmaktadır.

Finansman ile alakalı olarak, finansal kurumlar ve operasyonel araç kiralama şirketlerinin anlaşamadığı önemli üçüncü husus ise teminatlandırma yöntemleridir.

Son anlaşılamayan husus ise, finansal kurumların genellikle operasyonel kiralama

>> Finansal kurumlar nezdinde, operasyonel araç kiralama sektörüne sadece kredi kullandırımı ve yatırım finansmanı çerçevesinde yaklaşılmaktadır. Oysa sektör ve sektörün çalışma sistemine ilişkin daha detaylı bir analiz ile sektörün tüm finansal ürün ihtiyaçlarını ortaya koyarak sektör riski azaltılabileceği gibi, bankalar açısından da alternatif kar olanakları sağlanacaktır.

>> Operasyonel araç kiralama, otomotiv, finansal kiralama, sigorta, kullanılmış araç ve ülke sathında yaygın hizmet yönetimi olmak üzere beş ana işkolunu içeren bir sektördür.

şirketlerinin bilanço finansmanından ziyade, her bir yatırımı ayrı şekilde ele alıp sanki bir oto kredisiymişçesine değerlendirme yapması dolayısıyla şirketin genel mali yapısını gözden kaçırmasıdır ki; bu durum aynı zamanda finansal kurumlar açısından da önemli bir risktir.

Sektörün finansmanı hakkında, sektör firmaları ile finansal kurumlar arasında tam olarak anlaşma sağlanamayan bu dört husus, tüm detaylarıyla Filo ve Rent a Car dergimizin ilerleyen sayıları ile TOKKDER internet sitesinde değerlendirilecektir.

Finansal ürün ve hizmet ihtiyaçları

Finansal kurumlar nezdinde, operasyonel araç kiralama sektörüne sadece kredi kullandırımı ve yatırım finansmanı çerçevesinde yaklaşılmaktadır. Oysa sektör ve sektörün çalışma sistemine ilişkin daha detaylı bir analiz ile sektörün tüm finansal ürün ihtiyaçlarını ortaya koyarak sektör riski azaltılabileceği gibi, bankalar açısından da alternatif kar olanakları sağlanacaktır.

2013 itibariyle sektörün, ülkemizdeki 15 yıllık geçmişi boyunca ihtiyaçlarını eksiksiz şekilde analiz ederek kapsamlı bir finansal ürün paketi sunabilen herhangi bir banka çıkmamıştır. Genellikle pekte iyi yapılandırılamamış bir kredi paketinin yanı sıra maaş ödemesi talebi çerçevesinde bir yaratıcılık seviyesinde bir işleyiş hakimdir. Düşen kredi spreadleri dikkate alındığında, sektöre "kredi kullandırıp para kazanma" olanaklarının azaldığı gerçeğinden hareketle diğer finansal ürünlerin sunulmasının banka ve finansal kurumlara sağlayacağı faydalar göz ardı edilmemelidir.

Sektör, öncelikle bir kredilendirme fonksiyonunu yerine getirmekte olup, müşterilerinin mali, sektörel ve piyasa risklerini analiz ederek müşteri kredibilitesine göre araç kiralama hizmeti sunmakta veya en azından sunması gerekmektedir. Bankaların özellikle bu fonksiyona eklenecek kapsamlı bir kredilendirme ve nakit akımı ürünü sunması, hem riski azaltacak, hem de bankanın çok büyük nakit akımlarının kendi üzerinden geçmesini sağlayacaktır.

Sektörde faaliyet gösteren firmaların bir diğer ihtiyacı da fon ve likidite yönetimi olup, finansal kurumların işletme sermayesi finansmanı konusunda kredi ürünleri sunmasının yanı sıra bir takım likidite yönetim ürünlerinin de anlatılması ve yapılandırılması gerekmektedir. Bankaların son dönemlerde çok doğru şekilde oluşturulan Hazine Pazarlama ve/veya Nakit Yönetim departmanlarına bu açıdan önemli görevler düşmektedir.

Sektörün finansal ürün ve ihtiyaç yelpazesinin bir diğer unsuru ise risk giderici ürünlerdir. Özellikle faiz ve kur riskine yönelik hedge ürünlerine zaman zaman ihtiyaç duyulabilmekte, faiz swapı veya çapraz kur hedge işlemleri gerekebilmektedir. Bu konularda bir kısım sektör firmalarının teknik bilgi ihtiyacı bankalar tarafından sağlanmalı ve alternatif çözüm önerileri getirilmelidir.

Bu başlık altındaki konular da dergimizin gelecek sayılarında birkaç yazı ile değerlendirilecek olup aynı yazılar TOKKDER internet sitesinden yine takip edilebilir.

Operasyonel Araç Kiralama sektörü ve finansal sektör ilişkileri hep meşakkatli olmuş, hep karışık yürümüştür. Dergimizde bu sayımız itibariyle detaylarıyla ele alarak sizlerle paylaşacağımız bu yazıların, sektöre bu anlamda önemli katma değerler sağlayacağına inanıyoruz. İlerleyen sayılarda yer vereceğimiz yazıların ve bu köşenin genel çerçevesini çizmek için ilk yazının biraz uzun olmasının hem sektör firmaları, hem de banka ve finansal kurumlar tarafından anlayışla karşılanacağı ümidiyle bir sonraki sayıda görüşmek üzere...

(*) Sigorta ve hasar, bakım onarım, lastik, her tür vergi takibi ve ödemesi, yol yardımı, ikame/muadil araç, raporlama, operasyonel tüm süreçlerin yönetimi ve benzerleri gibi)

Karayolu Taşıma Yönetmeliği ve Ticari Araçların Kiralanması Sorunu

>> Mevcut düzenlemeler karşısında ticari araçların kiralanması konusu, hem bu araçları kiralamak isteyen küçük ve orta ölçekli tacirler hem de oto kiralama kuruluşları bakımından en güncel konu ve sorunlardan biri niteliğinde. Bunun sebebini anlamak için bu yazımızda ticari araçların kiralanması konusunda yapılan düzenlemeleri geçmişten bugüne mercek altına alacağız.

Hazırlayan: **ACTECON**

Türkiye, Karayolu Taşıma Yönetmeliği ile ilk defa 2004 yılının Şubat ayında tanıştı. Yönetmelik, Karayolu Taşıma Kanunu'na dayanılarak hazırlandı ve bir çok konuda ayrıntılı düzenlemeler getirdi. Bu düzenlemeler özellikle, ticari faaliyetinin herhangi bir alanında taşımacılıkla uğraşan tacirler bakımından büyük önem taşımakta. Nitekim yönetmelikte çeşitli yetki belgeleri tanımlanmış ve karayollarında taşımacılık yapacak kişilerin bu yetki belgelerini alması zorunlu kılınmış durumda.

Bu yetki belgelerinden biri de A3 tipi yetki belgesiydi. Geçmiş zaman kullandık, zira bu yetki belgesi uygulamadan kaldırılmış durumda. Yönetmeliğe göre oto kiralama işletmecilerinin A3 yetki belgesini almaları gerekiyordu. Yönetmelikte oto kiralama işletmeciliğinin tanımı ve almaları gereken yetki belgesinin kapsamı açıkça düzenlendiğinden oto kiralama işletmecilerinin de bu yönetmeliğin kapsamına girdiği tartışmasızdı. Ancak oto kiralama işletmecilerinin yetki belgesinin kapsamı sadece yurtiçi yolcu taşımacılığı ile sınırlıydı.

Ticari amaçla yurtiçi eşya taşımacılığı yapacak kişiler bakımından ise farklı bir düzenleme getirilmişti. Buna göre, bu kişiler ancak K tipi yetki belgesi alarak bu faaliyetlerini gerçekleştirebilmekteydi. K tipi yetki belgesi sahiplerinin ise yalnız kendi adlarına kayıt ve tescil edilmiş özmal araçları kullanabileceği düzenlenmekle birlikte, bu yetki belgesine sahip olan tacirler 3 adet özmal taşıta sahip olmaları halinde ticari araçları operasyonel olarak kiralayabilmekte ve kiraladıkları araçları taşıt belgelerine kaydettirebilmektelerdi.

Bu Yönetmeliğin yürürlükte kaldığı 2009 yılına kadar ticari araçların kiralanması konusunda herhangi bir sorun yaşanmadı. Yönetmelik kapsamında oto kiralama işletmecileri ve kullanacakları yetki belgeleri açıkça düzenlenmişti. Ay-

rıca, hafif ticari araçları kiralayarak taşıma yapmak isteyen tacirlerin bu araçları taşıt belgelerine kaydettirebilmeleri de mümkündü.

Ticari araçların kiralanmasının önünü kapatan uygulama ise Haziran 2009'da yayımlanan yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin yürürlüğe girmesiyle gerçekleşti. Yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği ile yukarıda açıkladığımız yönetmelik yürürlükten kaldırıldı ve köklü değişikliklere gidildi.

Bu değişikliklerden ilki ve belki de en önemlisi, oto kiralama işletmeciliğinin yönetmelik kapsamından çıkarılması oldu. Zira önceki yönetmelikte açıkça oto kiralama işletmeciliğinden bahsedilmekteyken, yeni yönetmelikte oto kiralama işletmecilerine ilişkin herhangi bir düzenleme bulunmamakta. Bununla paralel olarak A3 yetki belgesi de yönetmelikten çıkarıldı ve oto kiralama işeletmecilerinin faaliyetleri yönetmelikte sayılan yetki belgelerinin dışında kaldı.

Yeni Yönetmelik, önceki yönetmelikte olduğu gibi ticari amaçla eşya taşımacılığı yapacak kişilerin K tipi yetki belgesi almalarını öngörmekte. Ancak yeni yönetmelikte getirilen değişilik ile K tipi yetki belgesi sahiplerinin sadece özmal taşıtları kullanabileceği ve sözleşmeli herhangi bir taşıtı kullanamayacağı düzenlenmiş durumda. Bu da hafif ticari araçları kiralama potansiyeli olan tacirlerin araç kiralayamayacağı, kiralarlarsa ve bu araçlarla ticari faaliyet yaptıkları tespit edilirse idari yaptırımlarla karşılaşabilecekleri anlamına gelmekte.

Yeni yönetmelikle getirilen düzenlemenin ticari hayatı olumsuz etkilediği açıktır. Bu olumsuzluk, hem oto kiralama kuruluşları hem de küçük ve orta büyüklükteki ticari işletmeler bakımından yaşanmaktadır. Bu yasakla bir bakıma, tacirlerin yatırım yapmak ve işlerini geliştirmek için kullanabilecekleri kaynakları araç satın almak için kullanmaları zorunluluğu getirilmiştir. En azından eski Yönetmelikte olduğu gibi asgari bir özmal araç sayısı belirledikten sonra ticari araçların kiralanması mümkün kılınmalıdır. Aksi halde bu yasak, işlerini büyütmek isteyen tacirlerin önünde hep bir engel teşkil edecektir.

Bu yasağın aşılması ise halihazırda ancak yönetmelikte yapılacak bir değişiklikle mümkün olacaktır. Bu bakımdan, yasağın ticari hayat üzerinde yarattığı olumsuzlukları çeşitli platformlarda dile getirmek ve özellikle sektörel bazda ortak hareket ederek Ulaştırma, Denizcilik ve Habercilik Bakanlığı nezdinde yapılacak girişimlerde konunun sık sık gündeme getirilmesinin sektör adına büyük önem taşıdığı düşünülmektedir.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına göre düzenlenebilir

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

2012 yıl sonu itibariyle binek araç kategorisinde araç kiralama sektörünün yaklaşık 80 bin adet seviyesinde araç alımı gerçekleştirdiği, direkt filo satışı kategorisindeki satış adedinin ise yaklaşık 50 bin adet seviyesinde gerçekleştiği varsayımıyla; ticari hayatta kiralama sektörünün ne denli tercih edilen bir noktaya geldiğini açıkça görmekteyiz. Kiralama sektörü özellikle son yıllarda gerek hizmet altyapısında, gerek iş akışlarında, gerekse de teknolojik altyapılarında büyük yatırımlar gerçekleştirerek önemli bir dönüşüm geçirdi. Bu dönüşüm ve gelişimin müşteriler nezdinde ve ülke ekonomisinde yarattığı verimlilik artık tartışma götürmez şekilde fark edilmiş ve kabul görmüş durumda.

Artık sektörün yarattığı finansman olanakları sayesinde, orta ölçekli işletmelerin sermayelerini asli işlerinde kullanabildiklerini ve bu sayede büyümelerinin ivme kazandığını görüyoruz. Sektörün verdiği hizmetlerle, büyük ya da küçük ölçekli olması fark etmeksizin her tür şirketin mobilitesinin artarak verimlilik ve karlarının yükseldiği, iş hayatının önemli ölçüde kolaylaştığı bilinen bir gerçek. Yukarıda ifade ettiğimiz rakamlar bunun açık bir kanıtı.

Peki, Türk iş dünyası, kiralama sektörünün yarattığı bu verimlilik, karlılık, finansman olanaklarından tam olarak yararlanabiliyor mu? İş dünyası bu olanakların farkında olmasına ve kullanma konusunda istekli olmasına rağmen bu olanaklardan yeterli seviyede faydalanabiliyor mu? Ne yazık ki bu sorulara şu aşamada olumlu cevap verebilmek mümkün değil.

>> Karayolu Taşıma Yönetmeliği küçük ölçekli şirketlerin kiralamanın faydalarından yararlanmasının önüne geçerken, ülke ekonomimize büyük katkılar sağlayan kiralama sektörünün büyümesini de ne yazık ki önemli ölçüde yavaşlatıyor.

İş dünyasının binek araçlarda bu olanakları sınırsız olmasına rağmen, çok büyük oranda kullandığı ticari araçlarda operasyonel kiralama olanağı tamamen kısıtlanmış durumda. Üstelik büyük ölçekli şirketler bu sorunlarını bir şekilde çözebilirken, küçük ve orta ölçekli işletmeler zaten kısıtlı olan sermayelerini ticari araç alımlarında kullanmak durumunda kalıyor. Aslen doğru bir mantıkla kurgulanmasına karşın ticari araç kiralamanın tamamen önünü kapamış durumda olan Karayolları Taşıma Yönetmeliği bu durumun en önemli nedeni.

Yazımızın başında değindiğimiz sektör adetlerini tekrar değerlendirirsek; geride bıraktığımız yıl itibariyle filo satış başlığı altında ticari araç satışlarının yaklaşık 70 bin adet seviyesinde gerçekleştiği varsayımıyla; otomotiv sektörünün iş dünyasına binek araçtan çok daha fazla adetlerde ticari araç satışı gerçekleştirdiğini ifade edebiliriz. Bu durum, iş dünyasının kiralama yöntemi yerine satın almayı tercih etmesiyle ilgili bir durum değil; zira iş dünyasının binek araçlarda tercihini büyük ölçekte kiralamadan yana kullandığını biliyoruz. Aynı tercihini ticari araçları edinirken de kullanabilecekken kanun öz mal araç zorunluluğu getirdiği için bu şekilde bir sonuç karşımıza çıkmakta.

Bu durum küçük ölçekli şirketlerin kiralamanın faydalarından yararlanmasının önüne geçerken, ülke ekonomimize büyük katkılar sağlayan kiralama sektörünün büyümesini de ne yazık ki önemli ölçüde yavaşlatıyor. Dünyada araç kiralama sektörünün hacmi içinde ticari araç payı %40 seviyesinde gerçekleşirken, Türkiye'de bu düzenlemeler neticesinde oran sıfır seviyesi bir konumda bulunuyor.

TOKKDER olarak bizler, Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nin asli amaçlarının bilincindeyiz, hatta büyük ölçüde bu düzenlemeleri destekliyoruz. Ancak dernek olarak gerçekleştirilen sayısız ziyaretimizde aslen doğru amaçlarla dizayn edilmiş olan bu düzenlemenin ekonomiyi, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketleri ve özelde de sektörümüzü ne denli olumsuz etkilediği açıklanmaya çalışıldı, halen bu yönde çalışmalarımız sürüyor. Bu noktada düzenlemenin olumsuz etkilerini ve yönetmeliğin ruhuna halel getirmeksizin zararlarını engellemeye yönelik önerilerimizi ilgili merciler nezdinde dile getirmek konusunda çabalarımızın artarak devam edeceğini özellikle belirtmek istiyoruz.

Sektörümüzün ve müşterilerimizin talebi, şüphesiz ilgili yönetmelikle çelişir şekilde taşımacılığın kontrolsüz ve düzenlemesiz şekilde ilerlemesi değil. Ancak ilgili düzenlemenin tüm şartları aynı kalırken, yönetmelikte belirtilen belgeler kapsamında fakat öz mal yanında sözleşmeli araçların da belge kapsamına alınması şeklindeki basit bir düzenleme, tüm bu olumsuzlukların önüne geçecektir.

TOKKDER, devletimizin uygulamanın pratikte getireceği sorunlara yönelik çekincelerinin bilincindedir. Bununla birlikte özellikle de sorumlulukların işletici ve araç sahipliği ayrımı yapılarak ayrıştırılmasıyla, gerçek sorumlunun tespiti hususunda doğabilecek sorunların pratik çözümlerle altından kalkılabileceğine inancımız tamdır. Bu sebeple önümüzdeki dönemde, devletimiz nezdinde artan çabalarımızın olumlu sonuçlar vereceğine inanıyoruz.

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

Borusan Otomotiv Premium Kiralama Genel Müdürü Kağan DAĞTEKİN, Türkiye'de lüks araç segmentinin büyümesinin ve yeni düşük hacimli motorların getirdiği avantajların leasing işine olan talebi gün geçtikce artırdığını ifade ediyor.

KOBİ'ler araç kiralama algılarını geliştiriyor

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Borusan Otomotiv Premium Kiralama olarak uzun dönemli kiralama hizmeti sunuyoruz. 12 aydan 48 aya kadar olan kiralama ihtiyaçlarına cevap veriyoruz. Markaya özel bir kiralama firması olarak Borusan Otomotiv'in temsilciliğini yürüttüğü BMW, MINI ve Land Rover markalarına odaklanmış durumdayız. Müşterilerimiz bizlere hem doğrudan premium-kiralama.com adresi üzerinden hem 0850 252 4444 nolu telefonumuzdan ulaşabiliyorlar. Çok yakında devreye alacağımız altyapımız sayesinde kiralama tekliflerimizi tüm Borusan Otomotiv Yetkili Satıcıları kanalıyla da sunuyor olacağız.

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

Müşterilerimizden tek beklentimiz vardır desek yeridir: Kiraladıkları otomobillerimizi sanki kendi şahsi otomobillerini

kullanıyormuşçasına kullanmaları. Kendilerine emanet ettiğimiz araçlarımızı ne kadar iyi kullanırlarsa kiralamanın kendilerine olan maliyeti de o denli düşük olacaktır. Bunun yanında müşterilerimizin araçların bakım zamanlarını atlamadan bizlere bilgi vermeleri ve araçlarını servise götürmeleri çok önemli. Aksi taktirde garanti dışına çıkan otomobiller ortaya çıkabiliyor ve bu da hem bizim hem de müşterimiz için önemli risk anlamına geliyor.

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

Açıkçası kiralama sektörünün ülkemizdeki ilk yıllarında talep, daha çok yabancı firmalardan ve büyük firmalardan gelmekteydi. Ancak 2005 itibarı ile özellikle yabancı menşeili kiralama firmalarının sektörümüze dahil olmaları sayesinde KOBİ ve küçük işletmelerin kiralamaya olan ilgileri artmaya başladı. Bugün sektörün halen yüksek oranda büyüyebiliyor olmasını KOBİ'lerin kiralamaya olan taleplerinin seneden seneye artıyor olmasına bağlıyoruz.

>> KOBİ'lerin algıları, araç kiralamada yeni yeni gelişmeye başladı. Bir kez kiralayan, o zinciri kırdıktan sonra, mutlaka kiralama dünyasının içerisinde kalıyor. Araç yatırımında, özellikle bizim araçlarımız ciddi finansman gerektiriyor.

Tercihlerinin sebeplerine gelince; bence öncelikle mali avantajları açısından kiralamayı çok mantıklı buluyorlar:

1. Dönem sonunda satınalma ile kıyaslandığında toplamda ceplerinden çıkan miktarın daha az olduğunu görüyorlar,
2. Vergi ve KDV avantajlarını da üzerine koyunca mali avantaj daha da net ortaya çıkıyor.
3. Otomobil alımı için ihtiyaç duyulan finansmanı tezgah almak için, yatırım yapmak için kullanabiliyorlar.
4. Bunlara ek olarak operasyonel olarak hiçbir şey ile vakit harcamıyorlar. Otomobil arızalandığında yedeği hemen kapılarında oluyor.

Tüm bunları düşününce, rasyonel olarak düşünen tüm firma sahipleri için kiralamak çok daha iyi bir alternatif oluyor.

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

Güvenilir bir firmayı tercih etmeleri çok önemli. Finansal açıdan zorlanan bir firmanın araçlarının sigortalarını ödemekte, araçların bakımlarını dahi yaptırmakta zorlandığı çok örnekle karşılaştık. Bu sebeple, güvenilir ve uzun süredir ayakta olan bir firmaya yönelmelerini şiddetle tavsiye ediyorum. Araç kiralamanın araç alımından en önemli farkı kontrat süresince hizmet alacak olmaları. Dolayısı ile bunu bir uzun süreli evlilik gibi görmelerini, kısa süreli ya da anlık heyecan ve tekliflere kapılmamalarını öneriyoruz.

>> Borusan Otomotiv Premium Araç Kiralama A.Ş. bir Borusan Holding iştiraki olarak 2012 yılında faaliyetlerine başladı. Türkiye'de Borusan Otomotiv'in temsil ettiği BMW, MINI, Land Rover ve Range Rover modellerinin kiralanmasına odaklanmıştır.

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

Filo yönetimi operasyonel kiralamanın bir alt kümesidir diyebiliriz. Bir başka deyişle, her bir kiralama kontratı doğal olarak filo yönetimi hizmetini de içermektedir. Türkiye'de bu alanda az sayıda da olsa girişimler olduğunu biliyoruz, takip ediyoruz. Hatta zaman zaman birlikte sinerjiler ortaya koymak adına bir araya geliyoruz. Henüz daha çok yeni ve sınırlı adette bir filoya ulaşmış olsalar da bu hizmeti sunan firmaların zaman içinde gelişeceklerini düşünüyorum. Ancak, filo yönetimi dendiğinde esas ihtiyacın finansman olduğunu da tekrar belirtmekte fayda görüyorum.

Şu an için esas odağımız olmasa da filo yönetimi hizmeti sunduğumuz iç müşterilerimiz var. Sistemsel ve organizasyonel altyapımız bunu yapmaya müsait. Ancak, öncelikli iş geliştirme alanlarımız arasında olmayan bir konu bu.

Rekabet Kurumu'ndan Tüketici Atağı

Baran GÖKA

ACTECON

>> Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin KALDIRIMCI tarafından kaleme alınan "**Beşinci Rekabet Mektubu**" geçtiğimiz ay yayınlandı. Mektubun bu seneki konusu rekabetçi ortam ile tüketici hak ve menfaatleri arasındaki ilişkiler.

Prof. Dr. KALDIRIMCI'nın da mektubunun başında belirttiği gibi serbest piyasa ekonomileri geliştikçe tüketicinin ekonomik hayattaki yeri ve rolü de gelişiyor. Nitekim piyasaların rekabetçi yapısının işlerliği ve korunması her geçen gün tüketicilerin daha egemen bir oyuncu olmasını sağlamakta.

Rekabet kurallarının tesis ettiği adil rekabet ortamının nihai hedefi tüketici refahını artırmak. Bu refah artışı ise tüketiciye düşük fiyat ve yüksek kalite, seçim özgürlüğü, müşteri/tüketici memnuniyeti, teknolojik iyileşme gibi farklı biçimlerde ortaya çıkabiliyor.

Rekabet Kurumu'nun da 15 yıllık faaliyet dönemi boyunca gıda, ulaşım, haberleşme, eğitim, sağlık gibi tüketicilere dönük temel ürün ve hizmet alanlarındaki rekabet ihlallerini ortaya çıkararak tüketicilerin günlük hayatını kolaylaştırdığını söylemek mümkün. Nitekim söz konusu hizmet alanlarındaki piyasa aksaklıklarının Rekabet Kurumu tarafından düzeltilmesi tüketici refahının rekabet ihlalleri ile zedelenmesini önlemekte.

Rekabet Kurumu Başkanı'nın vurgu yaptığı bir diğer önemli konu ise, her düzeydeki tüketici örgütlerinin, Rekabet Kurumu'nun en tabii müttefiki olduğu ve rekabeti kısıtlayıcı davranışlardan zarara uğrayan tüketicilerin bu zararlarını tazmin ettirme imkanları. Kaldırımcı, tüketici örgütlerinin çabalarının bu noktada çok önemli olduğunu belirtmekte.

Tüketiciler bakımından Mektup'ta yer alan en önemli hususun rekabeti kısıtlayıcı davranışlardan zarara uğrayan tüketicilerin bu zararlarını tazmin ettirme imkanlarına değinilmesi olduğunu düşünüyorum.

Mektup'un, Kaldırımcı'nın deyimiyle bütün vatandaşlara ve tüketici örgütlerine bir çağrı niteliğinde olduğunu göz önünde bulundurduğumuzda tüketicilerin rekabeti kısıtlayıcı davranışlar sebebiyle uğradıkları zararları tazmin etmeleri için harekete geçmeleri önerilebilir. Zira tüketici refahı, ancak, rekabeti kısıtlayıcı davranışlardan zarar gören tüketicilerin zararının tazmin edilmesiyle sağlanabilecektir. Mektuba, tüketiciler için bir çağrı niteliğini kazandıran sebep de bu olsa gerek.

Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun'un 58. maddesinde, rekabetin engellenmesi ya da kısıtlanması sonucunda bundan zarar görenlerin, ödedikleri bedelle, rekabet sınırlanmasaydı ödeyecekleri bedel arasındaki farkı hem de üç katına kadar talep edebilecekleri hüküm altına alınmış durumda. Bu noktada tüketicilerin neden, tazmin taleplerinin hukuki bir dayanağının da bulunmasına rağmen bunca yıldır harekete geçmedikleri sorusu akla gelebilir.

Bu sorunun cevabı bizce rekabet hukukunun ülkemizde hala yeni bir hukuk dalı olması ve rekabet soruşturmalarının tüketiciler için doğurduğu hakların kamu nezdinde bilinmemesi. Tüketicilerin rekabet soruşturmalarından doğan haklarını öğrenmesi ise, ancak, tüketici ürünlerinin konu olduğu rekabet soruşturmalarının sayısının artması ile gerçekleşebilecek.

Önümüzdeki yıl, tüketicilerin bire bir ilgisini çekebilecek, onları koşulların sağlanması halinde zararlarını tazmin etmeye yöneltebilecek nitelikte soruşturmalarla hangi sıklıkta karşılaşırız, bilinmez. Fakat bu yılki Rekabet Mektubu'nun rekabet ortamı ile tüketici hak ve menfaatleri arasındaki ilişkiyi ele almasının bir tesadüften ibaret olduğunu söylemek de mümkün değil. Bununla birlikte kesin olan bir durum var ki; 2013 Rekabet Mektubu, Rekabet Kurumu'nun; rekabet ortamının sağlanması, korunması ve geliştirilmesi amacıyla 2013 yılında tüketiciler ve tüketici örgütleri ile temasını daha da arttıracağını gösteriyor. ●

Araç sahibi olmanın maddi yükünü ve riskini hafifletecek bir teklifimiz var

Operasyonel filo kiralamada dünya lideri otomobil markalarıyla gerçekleştirdiği iş birliktelikleriyle 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

Kiralama şirketi müşteriyi ve ihtiyaçlarını iyi tanıyabilmeli

Cem DURUKAN
Becton Dickinson Genel Müdürü

>> Becton Dickinson firması 120 yılı aşkın süredir Medikal Teknoloji alanında öncü faaliyetler ve yenilikçi ürünler ile "insanların sağlıklı yaşamlar sürmesine yardımcı olmaktadır". Dünyada 50'yi aşkın ülkede ofisi bulunmakta ve 29.000 kişiye istihdam sağlamaktadır. Türkiye'de de ofisimiz ve faaliyetlerimiz 20 yıldır devam etmektedir. Türkiye'de insan sağlığının kalitesinin artması için sadece geliştirilen ürünleri getirmek ve sunmak değil, eğitimler, teknik servis ve aplikasyonlar ile de kullanıcıların en verimli şekilde çalışmalarına katkıda bulunmaya çalışmaktayız. İşlerimiz her geçen gün büyürken, daha fazla arkadaşımızı aramıza katmak bize mutluluk vermekte ve insan kalitesi olarak her zaman en doğru, yetenekli, ve saygılı kişileri aramıza katmaya çalışmaktayız.

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

Satış, pazarlama, teknik servis ve aplikasyon işleri ana iş konularımız olduğundan araç filosu bizim en önemli çalışma koşullarımızdan biri.

Araç filonuzu oluştururken neden operasyonel kiralama yöntemini tercih ettiniz?

Maliyetleri düşürdüğünden, teknik servis, gibi konular için iş gücü yükünü azalttığından, alma satma gibi prosedürel işleri ortadan kaldırdığından dolayı operasyonel kiralama yöntemini tercih ediyoruz.

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

Ekonomik açıdan en iyi teklif olması, satış sonrası hizmetler, anlaşmalar yapılırken karşılıklı anlayış, müşteriyi ve gereksinimlerini iyi tanıması, hız, saygı, geri dönüş ve ilgi, firma güvenilirliği, çalışan profesyonellerin bilgisi ve becerisi gibi unsurlar bu tercihe neden olmakta.

Operasyonel Kiralama şirketleri sürekli hizmetlerini geliştirmeye ve yenilerini eklemeye çalışıyorlar. Sizin müşteri olarak operasyonel kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Bünyelerinde çalıştırdıkları kişiler daha eğitimli ve işlerinin ehli olması, çözüm odaklı ve müşteriyi iyi anlamaları gerekiyor. Sistemlerinin daha açık ve konsolide şekilde görülebilmesini sağlamaları da bir başka önemli nokta. Bunun yanı sıra özellikle araç sayısı arttığında, kontrol için yardımcı uygulamalar bir başka beklentimizi oluşturuyor.

Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Takdir mesafesi.

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

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

Şenyıldız

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

Turizm sektörünün gelişimi bizi ileriye götürüyor

Otokoç Otomotiv Avis Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, turizm sektöründeki ve havayollarındaki büyümenin, araç kiralama sektörünün de büyümesini doğru oranda etkilendiğine değinerek, araç kiralamanın artık bir lüks değil, ihtiyaç olarak görüldüğünü söylüyor.

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

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

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

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

Tokkder üyesi bir firma olarak müşterilerimize en iyi hizmeti vermek en temel amaçlarımızdan biri. Bu nedenle müşterilerimize verdiğimiz hizmeti daha mükemmel sunmak ve farklılaştırmak adına yeni uygulamaları hayata geçirmek araç kiralamayı kolaylaştıran seyahat konseptlerimize ve ürünlerimize yenilerini eklemek, süreklilik arz eden hedeflerimiz arasında. Bunun sonucunda da Avis, kaliteli hizmet anlayışını her yıl aldığı müşteri memnuniyeti ödülleri ile tescilliyor. Skal In-

ternational İstanbul'un turizmde kaliteyi ödüllendirmeye yönelik bir proje olarak başlattığı ve zaman içinde "Turizm Oscarları" olarak adlandırılan Skalite Ödülleri'nde 2012 yılında 3. kez En İyi Araç Kiralama Şirketi Ödülünü aldık. 7 yıldır üst üste Avis Türkiye olarak bağlı bulunduğumuz bölgede (EMEA) müşteri memnuniyetinde birinciliğimizi devam ettiriyoruz.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Türkiye'de araç kiralama sektörü, büyüme potansiyeli olmasına rağmen sektör büyüklüğü açısından Avrupa ve gelişmiş ülkelere kıyasla henüz istenilen seviyede değil, ayrıca araç fiyatları ÖTV nedeni ile Avrupa ülkelerinden daha pahalı. Bu nedenler ile günlük kiralama fiyatları bazı Avrupa ülkelerine göre kıyasla daha yüksek. Ancak havayolu taşımacılığının rekabetle birlikte ulaşılabilir fiyatlara gelmesi ve yaygınlaşması, ekonominin büyümesi ve buna bağlı seyahatlerin artması araç kiralama sektörüne olan talebi artırdı. Sektörün hızlı büyümesi ile artan araç parkının maliyet düşürücü etkisi ve rekabetçi ortam sebebiyle araç kiralama fiyatları da makul seviyeye iniyor. Sektörün öncü firması Avis olarak pazarı büyütmek ve tüketiciyi bilinçlendirme misyonumuz doğrultusunda günlük kiralamanın bilinirliğini arttırmak için uygun konseptler yaratarak ve doğru işbirlikleriyle fiyat avantajı da sağlayarak seyahatlerinin devamlılığını sağlıyoruz. Türkiye'de ilk olarak bizim tarafımızdan pazara sunulan Fly&Drive konsepti kapsamında havayolları şirketleri ile işbirlikleri yapıyoruz. Yine Türkiye'de ve Avrupa'da bir ilki gerçekleştirdiğimiz "Sea&Drive" konseptiyle yapılan işbirliği kapsamında, öncelikli olarak İDO'nun Yenikapı ve Mudanya terminallerinde araç kiralama hizmetine başladık. Turizmi desteklediğimiz diğer konseptimiz Stay & Drive ile de çeşitli otellerle işbirliği yaparak müşterilerimizin seyahatlerinin devamlılığını sağlıyoruz. Sunduğumuz bu konseptler ile müşterilerimiz, gerek havayolu gerekse denizyolu seyahatlerinin devamında araç kiralayarak konforlu bir şekilde tatil ya da iş gezilerini sürdürürken, hem zamandan hem maliyetten tasarruf etmiş oluyorlar.

>> 2012 yılının yaz aylarında geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla araç kiralama taleplerimizde yaklaşık yüzde 30 oranında artış yaşandı. Bu taleplerin her geçen yıl artacağına inanıyoruz. Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın avantajlarını daha çok benimsedikçe, araç kiralama kültürü de tatil anlayışımızın daha büyük bir parçası olacak.

>> TOKKDER üyesi bir firma olarak müşterilerimize en iyi hizmeti vermek temel amaçlarımızdan birini oluşturuyor.

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

Türkiye'de araç kiralama sektörüne olan talep hem günlük kiralamada hem de filo kiralama tarafında büyümeye devam ediyor. Avis olarak turizm sektörüyle karşılıklı olarak birbirini besleyen bir iş yapıyoruz. Turizm sektörünün gelişmesi ve büyümesi bizleri de ileriye götürüyor. Turizm sektöründeki ve havayollarındaki büyümeler, araç kiralama sektörünün de büyümesini doğru oranda etkiliyor. Araç kiralama artık bir lüks değil, ihtiyaç olarak görülüyor. Bu da sektörün büyümesine yardımcı oluyor.

Yaz dönemi araç kiralama sektöründe araç sayısının doğal olarak arttığı bir dönemdir.

2012 yılının yaz aylarında geçtiğimiz yılın aynı dönemine oranla araç kiralama taleplerimizde yaklaşık yüzde 30 oranında artış yaşandı. Bu taleplerin her geçen yıl artacağına inanıyoruz. Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın avantajlarını daha çok benimsedikçe, araç kiralama kültürü de tatil anlayışımızın daha büyük bir parçası olacak. Artık potansiyel müşterilerimiz sahip olmak yerine en azından kısa bir süreliğine de olsa kiralamayı daha çok tercih etmeye başladı. Tüketiciler bazen almayı düşündükleri aracı deneyimlemek için bazen de kendi aracı ile seyahat etmek yerine zaman ve maliyet tasarrufu adına kiralamayı tercih edebiliyor.

Avis ve sunduğu hizmetler

1974 yılından bu yana Koç Holding bünyesinde, uzun dönem operasyonel kiralama ve kısa dönem günlük araç kiralama sektöründe faaliyetlerimizi, Otokoç Otomotiv çatısı altında sürdürmekteyiz. Tam 39 yıldır Türkiye'de araç kiralama sektörünün öncü ve lider kiralama şirketi olarak tüm faaliyetlerimizi uluslararası standartlarda kurumsal yönetim ve müşteri odaklı yaklaşım içinde yürütüyoruz. Bugün 65 noktamız ile Türkiye'nin en yaygın ofis ağına, en geniş ve en yeni araç filosuna sahip araç kiralama şirketi olarak sektör liderliğimizi sürdürmekteyiz. Geniş ofis ağımız sayesinde havayolu trafiğinin %99'una hizmet sunuyoruz. 16 yıldır faaliyet gösterdiğimiz Azerbaycan operasyonumuzun yanında bu yıl Kuzey Irak'ta başladığımız operasyonumuz ile yurtdışında da hizmet vermekteyiz.

2012 yılı itibariyle yıllık ortalama 5.000 adetlik günlük araç kiralama, yılsonunda ise 15.000 adetlik operasyonel kiralama olmak üzere toplamda 20.000 adetlik araç parkıyla filo ve günlük kiralama pazarının en büyük oyuncusuyuz. Günlük kiralamada araç parkımızın yüzde %80'i B ve C segment araçlardan oluşurken, dizel araç adedini de yüksek tutuyoruz. Son dönemde artan talebe paralel filoda lüks, 4x4, SUV model araçlar payını artırıyor. Ekonomik araçlardan, 4x4'lere, minibüslerden, orta sınıf araçlara ve lüks araçlara kadar herkese, her bütçeye ve her ihtiyaca cevap verebilecek araç parkına sahibiz. 2012 yılında lansmanını yaptığımız Prestige ve Select serileri ile orta ve lüks segmentteki araçları ulaşılabilir fiyatlarla müşterilerimize sunuyoruz. Operasyonel kiralamada ise müşterilerimizin beklenti ve ihtiyaçlarına uygun filo yapısı ile hizmet veriyoruz.

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

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

Karayollarında son 10 yılda iyileştirmeler ve yatırımlar, Türkiye'yi araç kullanımında güvenli ülkeler arasına sokmasına rağmen hala Türkiye'de trafik terörü önlenmiş değil. Özellikle yurtdışından gelen ziyaretçiler Türkiye'yi güvenli araç kullanılacak ülkeler arasında görmüyor. Yapılan iyileştirmelere ülke tanıtım programlarında yer vermek ve bu algıyı değiştirmek gerekir. Bu konu gerçekten çok önemli kaza zengini algımızın değişmesi gerekiyor. Bu yönde yapılan yatırımların ve trafik eğitiminin etkin olarak devamlılığı şart.

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

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

Konforu, gücü ve güvenliği bir arada sunan yeni SEAT Toledo, sizin ve sevdiklerinizin tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Hemen SEAT Showroom'una gelin, mutlu yolculukların tadını çıkarın.

FACEBOOK.COM/SEATTR **SEAT.COM.TR**

Toledo'nun resmi spesifik CO_2 salınımı (99/94/AT) 97 g/km - 172 g/km arasında, resmi yakıt tüketimleri (99/94/AT) lt/100km: Şehir içi 5,6 - 7,4 şehir dışı 3,7 - 4,8 ortalama 4,4 - 5,8 arasındadır. İlandaki araç donanım özellikleri açısından farklılık gösterebilir.

AVEK OTOMOTİV

Tem Otoyolu Tekstilkent Girişi Giyimkent Cd. No:2 Esenler Tel: (212) 440 25 25

İkinci El Otomobil Pazarı Hızla Gelişiyor

Türkiye'de de büyük bir gelişim potansiyeline sahip olan kiralama sektörü, gelişimini büyük bir hızla sürdürüyor. Kiralama sektöründen dönen araçların ikinci el otomobil pazarında ciddi bir hacim yaratması bekleniyor.

İlhami EKSİN
DOD Genel Müdürü

>> DOD Genel Müdürü İlhami EKSİN, 2012 yılında ikinci el otomotiv pazarının 2 milyon satış adetine ulaştığını belirtiyor. EKSİN, ikinci elde müşterilerin dizel modellere ilgi gösterdiğini, sedan kasalı araçların da Türk halkının gözdesi olmaya devam ettiğini ifade ediyor.

"İkinci el otomobil ticaretinin gelişmesi için, iyi bir alıcı kitlesi yaratmak gerekiyor"

Türkiye otomotiv pazarında 2012 yılı otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 830 binler seviyesine ulaşırken, 2. el otomobil pazarında satışlar 2 milyon adeti buldu. İkinci el otomobil pazarında geçtiğimiz yıl ile aynı paralelde bir satış grafiği yakalandığını söyleyen DOD Genel Müdürü İlhami EKSİN, bu yıl ilk defa model yılı ile takvim yılı eşitlendiğini belirterek "Bu durumun yaratacağı sonuçları göreceğiz, muhtemelen yaz ayları model beklentisi olmadığı için biraz daha hareketli geçecek." dedi. DOD'un 2012 yılında 17 binlik adet satış hedefine ulaştığını da sözlerine ekleyen EKSİN, 2013 yılı hedeflerini de 25 bin olarak açıkladı.

Türkiye'de genel müşteri tercihinin yakıt olarak dizel, kasa tipi olarak ise sedan araçlar olduğunu kaydeden DOD Genel Müdürü İlhami EKSİN "Satışlarımızı analiz ettiğimizde kadın sürücüler hatchback otomobilleri tercih ediyor. Dizel araç 2.el satışları genel olarak benzinlinin altında kalıyor, bunda en büyük pay, dizel araçların henüz araç parkında yeni yeni ağırlık kazanmaya başlaması ve benzinlilerin daha çok el değiştirmesidir. Önümüzdeki yıllarda 2.elde de dizel oranı benzinliyi geçecektir tahmininde bulunabiliriz." şeklinde konuştu.

Binek araçlarda fiyatların model yılı beklentisi nedeniyle bir miktar gerilediğini de sözlerine ekleyen DOD Genel Müdürü İlhami EKSİN, aylık olarak yaptıkları DOD Perakende Endeksinde çıkan rakamlara göre bu oranın yüzde 2'yi geçmediğini belirterek, "Fiyatlardaki bu gerileme alıcıların model yılı nedeniyle tedbirli olmasından kaynaklandı. Yeni yılda zorunlu zamlar devreye girince fiyatlarda bir miktar artış oldu. Ancak eski seviyesine gelecektir. Bunun yanında ayrıca ÖTV zammı piyasayı çok fazla etkiledi diyemeyiz. 2.el pazarında düşüş beklentisine göre değil, ihtiyaca göre karar vermek gerekiyor, düşüş bekleyenler böyle bir durumda ellerindeki aracın da fiyatının düştüğünü göreceği için avantajlı olmayacaktır. Bu açıdan kimseye beklemesini tavsiye etmemiz doğru olmaz. Kendi ihtiyacını, alınacak modelin kampanyasını ve kasa değişimini bekleyerek hareket edilebilir." dedi.

"Uzun dönem kiralamadan dönen araçlar, kendi havuzumuz için çok değerli"

İkinci el otomobil pazarının 2012'deki gelişimi

Kullanılmış araç pazarı, yeni araç pazarı ile benzer gelişimler gösteriyor. İlgili senede yeni araç satış pazarı ne kadar hareketliyse kullanılmış araç pazarında da benzer hareketliliği gözlemliyoruz. Bu nedenle 2012 yılının 2011'e göre yaklaşık %10 seviyesinde daha dar ama yine de hareketli geçtiğini söyleyebilirim.

Ülkemizde kullanılmış araç pazarı ile ilgili net satış rakamları ne yazık ki henüz belirlenemiyor. Ancak son düzenlemelerle bu konuda oldukça büyük adımlar atıldı. Geçen sene tüm motorlu araç satışlarının 4,5 milyon adet civarında olduğu belirlendi. Bu rakamın içinden motosiklet, traktör ve ağır vasıtaları çıkartır, mükerrer satışları da elersek yaklaşık 3 milyonluk bir kullanılmış araç pazarından söz edebiliriz.

Türkiye'deki kullanılmış araç pazarı ile yeni araç pazarı arasında bir korelasyon kurduğumuzda ise her satılan 1 adet yeni araca 3,5 adetlik kullanılmış araç satışı yapıldığı düşünülebilir. Bu oran ABD gibi gelişkin pazarlarda 6 seviyesine kadar çıkarken Almanya ve İngiltere gibi Avrupa pazarlarında ise 4 civarında seyrediyor.

Türkiye'de kullanılmış araç pazarı hacim olarak potansiyel değerlerine ulaşmaya çok yakın durumda ancak bizdeki kurumsal satış anlayışı daha işin çok başında. Bu nedenle otomotivin bu kolunda hızlı büyümeler ve gelişmeler bekliyoruz.

İkinci el otomobil pazarının geleceği

Kullanılmış araç pazarında çok büyük potansiyel olduğu yıllardır bilinen bir gerçek. Ancak bu potansiyelin büyük bölümü kişiler arası alım satım nedeniyle fazlaca kontrol edilemiyor. Kurumsal satışların toplamdan aldığı pay % 40 civarında.

Önümüzdeki yıllarda bu payın artacağını tahmin ediyoruz. Kurumsal anlamda kullanılmış araç ticareti yapan, hizmetini güven üzerine inşa eden ve toplu alım-satımlarla pazarı elinde tutan yapıların güçleneceğini bekliyoruz.

Özellikle bu büyük potansiyelden ve gelişim imkanından kaynaklanan yerli ve yabancı yatırımcıların ilgisini kullanılmış araç pazarına yönelteceğini bekliyoruz. Eğer böyle bir gelişme olursa Türkiye'de yeni bir alanda kurallar uluslararası standartlara kavuşacak ve sorunlar azalacak demektir.

Müşteri tercihleri

Müşteri talepleri kendi beklentilerine göre değişiyor elbette. Herkes kendi ihtiyacına ve imkanına uygun araçlarla ilgileniyor, ulaşabileceği en üst noktayı hedefliyor.

>> Bizim açımızdan, satılacak kullanılmış otomobilin geçmişini bilmek ve güvenilir verilere sahip olmak çok önemli. Bu nedenle kiralamadan dönen araçlar, kendi havuzumuz için çok değerli. Kiralama şirketlerinden gelen araçlar, bakımları zamanında ve düzgün yapılmış, her türlü kaydı tutulmuş, bizim için risksiz sınıftaki araçları oluşturuyor.

Sami NACAROĞLU
ikincielotomobilim.com

Ancak herkesin ortak olarak beklediği, talep ettiği nokta dürüstlük. Kullanılmış otomobil alırken herkesin birleştiği ortak nokta araç hakkında kendilerine verilen bilgilerin doğruluğunun kontrol edilmesi ihtiyacıdır. Ne yazık ki yıllarca kilometre değerleri üzerinde yapılan sahtekarlıklar, araç ekspertizindeki saklamalar ve mekanik sorunlardaki kayıtsızlıklar tüketicide önemli bir güvensizlik yaratmış durumda.

Şu anda bizim gibi kurumsal anlamda hizmet veren firmalar öncelikle bu güven sorununa el atmış durumda. Geliştirdiğimiz garanti ve iade uygulamaları ile tüketiciler üzerinde yeniden güven hissini kazandırmaya çalışıyoruz. Bizden alım yapan tüm tüketiciler en çok bu özellik nedeniyle bizi tercih ettiklerini söylüyorlar ki bu da doğru yaptığımızın en büyük kanıtı.

Kiralama sektöründen geri dönen araçların ikinci el pazarında yer alması

Operasyonel kiralama sektörü, otomotiv içinde en hızlı gelişmeye açık olan sektördür diyebiliriz. Şu anda bildiğim kadarıyla toplam araç satışının % 15'i civarında bir pay uzun dönemli kiralama yoluyla tüketiciler ile buluşuyor. Bu payın önümüzdeki yıllarda 20'lerin üzerine çıkacağına inanıyorum.

Bizim açımızdan, satılacak kullanılmış oto-

mobilin geçmişini bilmek ve güvenilir verilere sahip olmak çok önemli. Bu nedenle kiralama şirketlerinde uzun dönem kiralamadan dönen araçlar, kendi havuzumuz için çok değerli. Kiralama şirketlerinden gelen araçlar, bakımları zamanında ve düzgün yapılmış, her türlü kaydı tutulmuş, bizim için risksiz sınıftaki araçları oluşturuyor.

Bu nedenlerle kiralama şirketlerinden gelen araçlar, genel araç havuzumuzun önemli bir bölümünü oluşturuyor.

ikincielotomobil.com hakkında

İkincielotomobilim, Adana merkezli Okar Otomotiv'in kurumsal kullanılmış araç ticareti yapan markasıdır. Okar Otomotiv, otomotiv sektöründe 23 yıllık geçmişi ile çok önemli bir tecrübe ve birikime sahiptir.

Biz ikincielotomobilim markası altında, İstanbul'da Kavacık ve Beylikdüzü'nde, Adana'da ise Mersin yolu üzerinde hizmet veriyoruz. Geçen sene aramıza kattığımız ikincielotmobilim Plus markamız ile de üst segment modeller ve SUV'leri aynı çatı altında topluyor ve bu çatıdan hizmet veriyoruz. Plus yapılanmamızın ilk şubesi de şu anda İstanbul Kavacık'ta hizmet veriyor.

İkincielotomobilim, kullanılmış araç satışı, alışı, detaylı ekspertiz, sigorta hizmetleri ve kredi tedariği gibi kullanılmış araç ticaretinin temelini oluşturan tüm faaliyetleri gerçekleştiriyor. Üstelik tüm bu hizmetleri kendi oluşturduğu hizmet standartları ve garantiler kapsamında sunarak tüketici beklenti ve taleplerini tam olarak karşılamayı hedefliyor.

Bizim için en temel başarı kriteri müşteri memnuniyeti olduğundan, bizimle ilişkiye geçen tüm tüketicilerin yaşadıkları deneyimden memnun kalmaları çok değerli. Bu da verdiğimiz her hizmette tüketicilerin taleplerini doğru anlamayı, beklentilerinden hızlı ve doğru yanıtlar almalarını sağlamayı ve hepsinden önemlisi ilişkiyi uzun vadeli ve sürekli kılmayı gerektiren bir sonuç doğuruyor.

Biz işimizin çok zor olduğunu biliyoruz ama içimizde başaramama korkusu hiç yaşamıyoruz. Çünkü tüm ekip olarak son derece uzman, işinin ehli danışmanlar ile çalışıyor, her geçen gün insan kaynağına daha fazla yatırım yapıyoruz.

"Müşteri güven duyduğu yerden alım yapmak istiyor

Uğur BULUT
Hedef Filo İkinci El ve Satış Destek Müdürü

Kurumsal yapıların azlığı ve sermaye yetersizliği ikinci el otomobil pazarının gelişimini engelliyor

İkinci el araç piyasası yıllık 4 milyonun üzerinde ticari bir hacme sahiptir. Reel el değiştiren araç sayısı 2 milyondur. Ancak belli başlı sıkıntıları var. Bizce sektörün en önemli sorunlarından biri 2.el sektöründe kurumsal yapıların azlığı ve sermayenin yetersizliği. Bir diğer sorun ise araç satan şirketlerin sürekli şekilde araçları satmak için kullanabilecekleri kanallara ihtiyaçları olmasına rağmen ikinci el pazarının bu ihtiyacı karşılayabilecek kurumsallaşmış yapıya sahip olmaması. Bu iki sorun, yeni yatırımcılar ile çözüldüğü taktirde gelişimi bugüne oranla daha sağlam temeller üzerinde devam edecektir.

Müşteriye güven duygusu vermek gerekiyor

Böyle bir ilişkinin öncelikle şeffaf ve güven odaklı bir ilişki olması gerektiğine inanıyoruz. Hedef Filo olarak bizim için 2'nci el pazarında araç bilgilerini müştelerilerimizle doğru ve şeffaf olarak paylaşmak çok önemli. Bu sayede müşterilerimizle güvene dayalı bir ilişki içerisinde çalışıyoruz.

Kiralama sektörü, ikinci el otomobil pazarına büyük avantaj sağlıyor

İkinci el araç sektörünün verimliliği, operasyonel filo kiralama maliyetlerini düşürdüğü için kısa vadede büyümeyi hızlandıran bir piyasadır. Her yıl daha fazla adette araç ikinci el olarak kiralama şirketleri tarafından pazarlanmaktadır. Bu durumun 2.el araç piyasasına getirdiği en önemli avantaj 2.el sektörüne bakımı yapılmış, kaza ve arıza gemişi kayıt altında olan iyi durumda araçların sunulmasıdır.

Firmalara öneriler

Bakım ve onarımı düzgün yapılmış olmasının, kaza/hasar kayıt geçmişinin doğru olarak müşterilere belirtilmesinin piyasa koşullarına göre daha değerli kullanılmış araç satışına imkan tanıdığını düşünüyoruz. Bu strateji genel olarak kiralama şirketleri tarafından benimsenirse kiralama sektöründen gelen araçlara olan talep dolayısıyla fiyat artacaktır.

>> Bakım ve onarımı düzgün yapılmış olmasının, kaza/hasar kayıt geçmişinin doğru olarak müşterilere belirtilmesinin piyasa koşullarına göre daha değerli kullanılmış araç satışına imkan tanıdığını düşünüyoruz.

"Bilinçli müşteri ikinci el otomobil pazarının gelişimini belirleyecek"

İkinci el otomobil pazarının durumu

Öncelikle bir hatırlatma yapmak istiyorum. Bizim gibi operasyonel filo kiralama hizmeti sunan firmalar için ikinci el tanımlaması doğrudur. Çünkü bizler almış olduğumuz sıfır kilometre araçları müşterilerimizin kullanımına sunuyoruz. Kiralama dönemine ait kontrat süresinin bitiminden sonra bu araçların 2. el olarak satışlarını yapıyoruz. Bu nedenle burada kullanılması gereken doğru tanımlama kullanılmış otomobildir. El değiştiren araç ilk sahibinden olmayabilir.

Genel bir değerlendirmede bulunmak istersek, 2012 yılının, 2010 ve 2011 yıllarına göre daha zorlu bir yıl olduğunu söyleyebilirim. Bunda yeni araçlardaki kampanyalar ve sunulan cazip ödeme şartları da etkili olmuştur. İkinci el araçlara yeterli talebin olmaması ve özellikle filo firmalarından dönen araç adetlerinin yüksek olması fiyatları özellikle yılın ikinci yarısında geriye doğru çekmiştir. Yeni model araçlarda bu düşüş % 5 - % 10 seviyelerini bulmuştur.

İkinci el otomobil pazarının geleceği

Pazarın geleceğini belirleyen en önemli etmenin bilinçli müşteri grubu olduğu kanaatindeyim. Zira hiç şüphesiz müşteri, güven duyduğu yerden alım yapmak isteyecektir. Bu anlamda otomotiv plazalarının, kurumsallaşmış yeni konseptlerin kullanılmış araç satışında daha şanslı olacakları kanaatindeyim. Kullanılmış aracı satın alan kişi, olumsuz bir durum ya da kötü bir sürpriz ile karşılaşmak istemeyecektir. Dolayısı ile araçları tamamen kontrolden geçmiş, hatta satış sonrasında 3 ay, 6 ay gibi periyotlarda oluşabilecek mekanik arızalara karşı garantili satış yapan konsept, müşteriyi daha fazla çekecektir.

Plaza yapılanmalarının, yeni araçlardan elde edilen karlarının artan rekabet şartlarında çok limitli kalması nedeni ile kullanılmış araç satışına daha fazla önem verecekleri hatta bu konuda distribütör firmaların da kendi markalarının ikinci el değerlerini korumaya yönelik bayilerini her geçen gün daha fazla teşvik edecekleri aşikardır.

Elbette ki kullanılmış araç satışları sadece perakendeye dönük olmamaktadır. Bizler gibi filo kiralama hizmeti sunan firmalara ek olarak filolarındaki ikinci el araçları galerilere açık artırma yöntemi ile sunan kurumsal firmalar var. Bu firmaların bizlerdeki büyümeye paralel olarak sayılarının artacağını, yeni oyuncuların da bu yarışa ortak olacağını ve bu yeni yapılanmaya çok büyük katkılarının olacağını düşünüyorum. Bu kurumlar, fiziksel açık artırmanın yanı sıra online olarak da açık artırmalara üyelerinin katılımını sağlayarak bugünden önemli bir yol kat etmişlerdir.

Kullanılmış araç satışlarının kurumsal firmalar tarafından yasal mevzuatlara uygun satışının gerçekleşmesinde devletin katkısı da büyüktür. Zira yeni uygulama ile kullanılmış araç devir işlemleri hızlanmış, masraf bedelleri de çok düşmüştür. Araç satışları da kontrol altına alınarak yılda 3 araç satışı üzeri ticari faaliyet olarak nitelendirilerek vergi vermeden satış yapmak isteyen firmaların engellenmesi amaçlanmıştır.

Kullanılmış otomobil satışının yaklaşık yüzde 80'inin galeriler tarafından gerçekleştiğini dikkate aldığımızda galerilerin de özellikle şehirdışındaki yeni yapılanmaları, gelecekte artacak olan araç montanını da düşündüğümüz zaman yine son kullanıcılara aracın ulaştırılmasında önemli köprü görevini sürdürecektir.

Kiralama sektörü ve ikinci el pazarının ilişkisi

İki sektör arasında doğal ve çok güçlü bir işbirliği vardır. Yıllık bazda bugün için yaklaşık 50.000- 60.000 aracın ikinci el satışı araç kiralama firmalarından sağlanmaktadır. Bu sayının her geçen yıl artacağını düşünürsek, operasyonel filo kiralama sektörünün kullanılmış araç pazarında oldukça büyük bir hacme sahip olduğunu söylemek mümkün olacaktır.

İbrahim TAN
Fleetcorp İkinci El Satış Direktörü

Kiralama kurumlarından çıkan araçlara ikinci el satış açısından daha önceleri tedirgin bir yaklaşım vardı. Fakat bu işi ciddi anlamda yapan operasyonel filo kiralama firmaları müşteriler ile yapmış oldukları kontratta düzenli bakım ve onarımın o markanın yetkili servislerinde yapılacağının taahhüdünü vermektedir. Fleetcorp olarak bizler de yapmış olduğumuz açık arttırmada aracın bakım onarım kayıt detaylarını sunarak ikinci el satışını yapan ilk kurumuz.

Operasyonel filo kiralama hizmeti sürecinin başlangıç safhasında belirlenen aracın tahmini ikinci el değerine, araç kontratları tamamlanıp satış gerçekleştiğinde ulaşılması gerekmektedir. Aksi halde ikinci el satış şirketiniz adına zarar eden bir operasyon olacaktır.

Operasyonel filo kiralama firmaları dönen araçlarının ikinci el satış aşamasında kendi web sitelerini, fiziksel açık artırma yapan kurumları, toptan satın alım yapan galerileri ve plazaları, üst segmentteki araçlar için de konsinye satış olanaklarını değerlendirmektedirler.●

YENİ **FIESTA**

BENİMLE 24 SAATİN OLSA NE YAPARDIN?

Telefon ve müzik bağlantısıyla eğlenceye anında ulaşmanı sağlayan SYNC teknolojisi, senin yerine fren yapan Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi, otomobili kişiselleştirmeni sağlayan MyKey ve 1.0L EcoBoost motor teknolojisi varken seni durdurabilecek hiçbir şey yok!

YENİ FORD **FIESTA**. Kışkırtıcı.

/FordTurkiye

Ford

Go Further

ford.com.tr

Koç

Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu Araştırması

>> KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Ergün Kış, KPMG'nin küresel ölçekte 14 yıldır düzenlediği otomotiv yöneticileri araştırmasının bir uzantısı olarak hazırlanan ve farklı dinamiklere sahip Türkiye otomotiv sektörüne özel bir araştırma olan KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nı bizler için değerlendirdi ve sorularımızı yanıtladı.

Türkiye Otomotiv Sektörünün Geleceğe Yolculuğu Araştırması hangi ihtiyaçtan doğdu ve nasıl bir yöntem izlenerek hazırlandı?

KPMG'nin küresel olarak 14 yıldır otomotiv sektörüne yönelik gerçekleştirdiği otomotiv yöneticileri araştırması bu alanda ciddi bir algı oluşturmuş durumda. Biz küresel araştırmanın sonuçlarını yıllardır Türkiye otomotiv pazarı ile düzenli olarak paylaşıyoruz. Bu yıl ise küresel araştırmanın bir uzantısı niteliğinde KPMG Türkiye olarak Türkiye otomotiv pazarına özel "KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması"nı gerçekleştirdik.

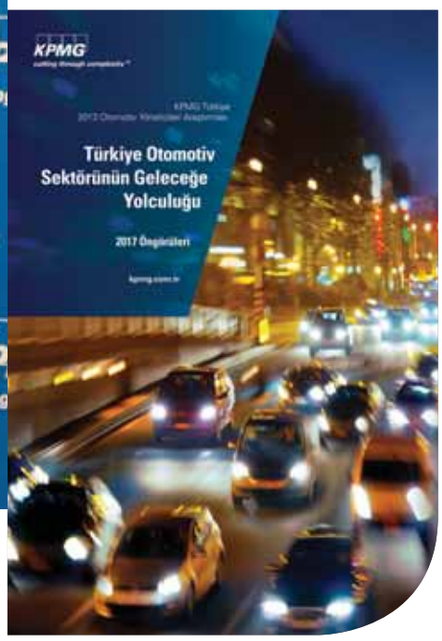
KPMG Türkiye olarak "KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması"nı Türkiye otomotiv sektöründeki yöneticilerin beklentileri ve görüşlerini yansıtarak, sektörün 2017 yılına yönelik yol haritasını çizdik. KPMG Türkiye olarak 2013'te ilkini hazırladığımız bu araştırmayı önümüzdeki yıllarda da her sene tekrarlamayı düşünüyoruz. İngilizce olarak da hazırlanan araştırmanın, yurtdışındaki yatırımcılar için önemli bir kaynak niteliği taşımasını hedefliyoruz.

Araştırmayı, ODD, OSD, TAYSAD ve OYDER ile bu derneklerin üyelerinin destekleriyle gerçekleştirdik. Araştırmada 200 kadar yöneticinin cevap ve görüşlerine başvurduk. Bazı sorular her bir derneğin üyelerine ortak gönderilirken, bazı soruları ise sadece dernek bazında o derneğin üyelerine özel olarak sorduk. Bazı sorularda ise yöneticilere birden fazla şık işaretleme imkanı tanıdık. Online anket yöntemi kullanılan araştırmada soru formu KPMG Türkiye, tüm dernekler ve ERA işbirliği ile hazırlandı.

Araştırmanın sonuçlarında hangi konular öne çıktı? Bu konuları kısaca aktarabilir misiniz?

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nın sonuçlarına bakarak genel bir değerlendirme yaptığımızda 'Türkiye Otomotiv sektörü geleceğe umutla bakıyor' diyebiliriz. Öne çıkan birçok nokta var, ancak bunlar içinde mutlaka altı çizilmesi gereken birkaç başlık var. Örneğin sektör yöneticilerinin büyük bölümü önümüzdeki 5 yılda otomotiv sektörünün büyümeye devam edeceği konusunda hemfikir. Sektör yöneticileri Türkiye'de otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi gerektiği ve bu konunun gündemde kalacağı konusunda da hemfikir. Öne çıkan bir diğer nokta da

>> KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nda önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular arasında otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi başı çekiyor. Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti ise diğer öne çıkan konular.



>> Yakıt verimliliği önümüzdeki yıllarda satın alım kararlarında en önemli ürün özelliği olacak.

BRIC ülkeleri üreticilerinin 6 yıl içinde Avrupa pazarına girecek beklentisi. Türkiye kendini bu sürece göre konumlandırmalı. Sektörün hemfikir olduğu bir başka nokta yeni teşvik kanununun Türkiye otomotiv sektörüne yapılacak yatırımları destekleyeceği. Tabii bir de Rusya otomotiv pazarındaki gelişmelerin Türkiye yan sanayisi için yarattığı fırsat da var.

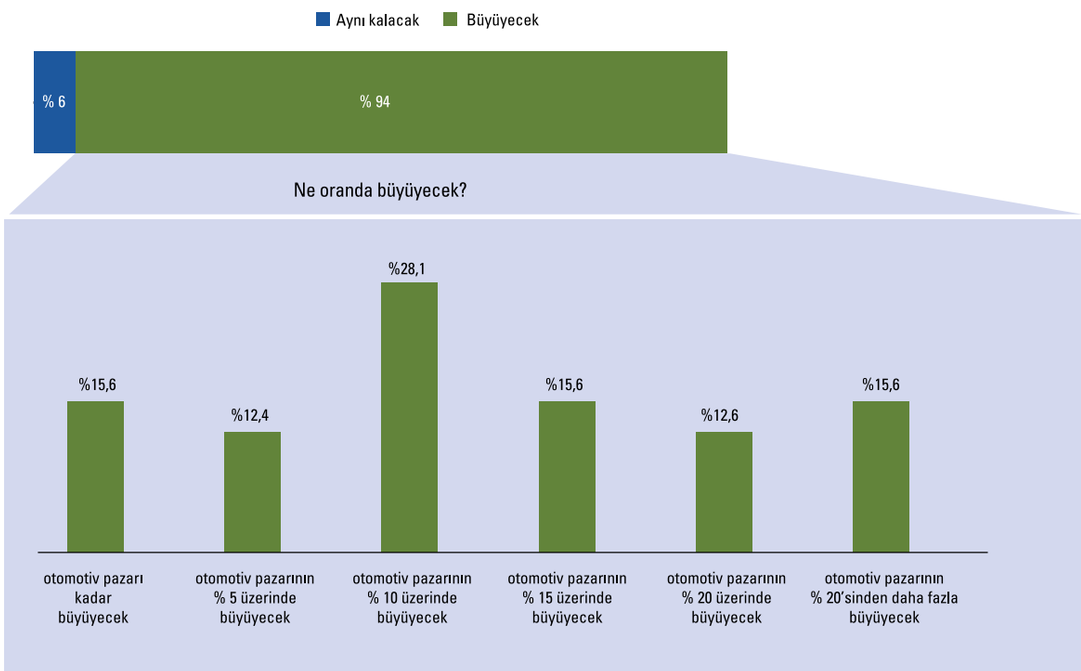
Araştırma sonuçlarına göre otomotiv pazarı nasıl şekillenecek?

Geçtiğimiz 10 yılda Türkiye otomotiv sektörün dikkat çekici bir büyüme sergiledi. 2003 yılında Türkiye'de 1000 kişiye düşen araç sayısı 95 iken son 10 yılda bu değer 151'e ulaştı. Bu rakamın Avrupa'ya göre düşük olduğu göz önünde bulundurulursa otomotiv pazarının önümüzdeki yıllarda büyüme eğilimi içerisinde olacağını öngörebiliriz. Bununla birlikte Türkiye'de demografik yapı da önemli bir değişim gösteriyor. İstatistiklere göre Türkiye nüfusunun yüzde 43'lük dilimini 25 yaş altı oluşturuyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde 6 milyon kişinin ekonomi içinde önemli bir yere sahip olan 25 yaş üzeri gruba eklenmesi bekleniyor. Bu da Türkiye'nin Avrupa'nın en yüksek tüketim potansiyeline sahip ülkelerinden biri olabileceğini gösteriyor. Otomotiv Yöneticileri Araştırması'na göre, Türkiye otomotiv sektöründe önümüzdeki 5 yıl içinde yüzde 20'nin üzerinde büyüme bekleniyor. Net rakamlarla ifade etmek gerekirse 2011 yılında 910 bin olan pazar büyüklüğünün 1 milyon 100 binin üzerine çıkması tahmin ediliyor.

KPMG Türkiye 2013 Otomotiv Yöneticileri Araştırması'nda önümüzdeki beş yıllık dönemde öncelikli olacak konular arasında otomotiv satış vergilerinin yeniden düzenlenmesi başı çekiyor. Avrupa krizinin etkileri ve aşırı fiyat rekabeti ise diğer öne çıkan konular. Araştırmaya göre, otomotiv yöneticileri sektör üzerindeki ÖTV, KDV gibi vergi yüklerinin bir dengeye oturtulması ve hatta azaltılması, sektörün gelişimi için öncelikli gündem konusu. OECD tarafından açıklanan 2012 tüketim vergi trendleri incelendiğinde Türkiye'nin Danimarka ve Finlandiya'dan sonra dünyada binek otomobil satış ve tescillerinde uygulanan en yüksek toplam vergi oranlarında üçüncü sırada yer aldığı görülüyor. Oysa

>> İkinci el araç satışlarının artması bekleniyor. Beklentisi bu yönde olanların çoğunluğu artışın %25'in üzerinde olacağına inanıyor.

Türkiye'de oto kiralama sektörünün önümüzdeki 5 sene içinde göstereceği değişim



>> Türkiye'de otomotiv sektörünün büyümesi ile ilgili en temel taleplerin başında, otomobil satışları üzerinden alınan satış vergilerinin dengeli şekilde düzeltilmesi ve azaltılması yer alıyor. Gerçekten de dolaylı vergilerin ağırlığının doğrudan vergilere oranla yüksek olduğu ülkemizde bu durumdan en fazla etkilenen sektörlerin başında otomotiv sektörü geliyor.

Danimarka'da kişi başına milli gelir yaklaşık 60 bin ABD doları, Finlandiya'da yaklaşık 50 bin ABD doları iken, Türkiye'de 10 bin 444 ABD doları seviyesinde.

BRIC Ülkelerinin (özellikle Çin'in) otomotiv üreticilerinin küresel pazara girerken öncelikle hangi ülkeleri üretim üssü olarak tercih edeceklerini düşünüyorsunuz?

Araştırmada çıkan sonuca göre Türkiye'deki otomotiv yöneticileri, BRIC ülkeleri üreticilerinin Avrupa pazarına 6 yıl gibi kısa bir süre içinde gireceğini öngörüyor. Yöneticiler, bu ülkelerin Avrupa pazarına girerken öncelikli üretim üssü olarak Doğu Avrupa ve yeni AB ülkelerini tercih edeceğini düşünüyor. Türkiye'nin daha önemli bir üretim üssü olabileceği uzun bir süredir gündem konusu.

KPMG'nin 2012 Küresel Otomotiv Yönetici Araştırması'nda Türkiye'nin BRIC ülkelerinin Avrupa'ya giriş kapısı olabileceği beklentisinin ortaya çıkması nedeniyle Türkiye'deki otomotiv yöneticilerinin bu konuya nasıl baktıklarını öğrenmek istedik. Sonuçlara bakıldığında ilginç bir şekilde, katılımcıların değerlendirmelerinde Türkiye'yi ikinci sıraya yerleştirdiğini gördük. Türkiye otomotiv sektörüne yönelik yeni yatırım çekmeyi hedefliyor. Bu yıl açıklanan KPMG'nin 2013 Küresel Otomotiv Yönetici Araştırması'na göre BRIC ülkelerinin üreticileri için dünyada en çok büyüme potansiyeline sahip ikinci bölge Güneydoğu Asya'dan sonra Doğu Avrupa ülkeleri. Türkiye'nin kendi büyüme potansiyelini mümkün mertebe kullanması gerekiyor. 15 Şubat 2013'te yürürlüğe giren yeni teşvik kanunu ile yatırımcılar için eyleme geçildi. Sektör açısından oldukça olumlu bir gelişme olan bu kanun Türkiye otomotiv sektörü için yeni bir döneme işaret ediyor.

Türkiye otomotiv sektörü önümüzdeki 5 yıllık süre içinde yeni bir üreticinin Türkiye'ye yatırım yapmasını bekliyor mu?

Türkiye'deki yöneticilere göre bu yatırım Avrupa'dan gelecek. Türkiye için beklenen kapasite artışının daha çok Avrupa ve iç pazara yönelik olacağını, ama uzun vadede Kuzey Afrika ve Ortadoğu'nun da potansiyel olarak değerlendirilebileceğini düşünüyoruz. Araştırmaya katılanlar bugüne kadar teşvik yasasının otomotiv sektörü için yetersiz olduğunu düşünüyordu. Son yapılan değişikliklerle birlikte önemli gelişmeler söz konusu. Bu nedenle önümüzdeki dönemde Türkiye'ye yatırımlar artabilir, yeni teşvik kanunu ile birlikte yatırımların yönü Türkiye'ye dönüş yapabilir. Son 5 yılda otomotiv yan sanayisinde 15 tane satın alma yaşadık. Bunun 8 tanesinin 2012'de gerçekleşmiş olması dikkat çekici.

Araştırmaya göre, Türkiye otomotiv yöneticileri yan sanayi için, işbirliğinde en önemli bölge olarak Rusya'yı görüyor. Otomotiv dünyasının Çin'i konuştuğu ortamda yöneticilerin Rusya'yı ilk sırada göstermelerinin ardında ise Türkiye ile Rusya arasındaki potansiyel yatıyor. Araştırmaya katılan yöneticiler için Doğu Avrupa ülkelerinin ikinci sırada gelmesini de Türkiye'nin bölgedeki rolünü ve önemini artırma hedefinin bir göstergesi olarak açıklayabiliriz. Rusya'da otomotiv sektörü ülkenin en hızlı gelişen sektörlerinden biri konumunda.

Araç satışları açısından önümüzdeki birkaç yıl içinde Rusya'nın Avrupa'nın en büyük pazarı olan Almanya'yı da geride bırakarak en büyük otomotiv pazarı haline gelmesi bekleniyor. Rusya'nın yerli otomotiv tedarikçileri en son teknoloji ve güvenilirlik konusunda geri kalmış durumdaydı. Buna ek olarak, küresel tedarikçilerin Rusya pazarındaki varlıkları daha zayıftı. Bu yüzden, Rusya'da sayısı artan ve üretimlerini geliştiren imalatçılar ile birlikte son zamanlarda Rusya pazarına birçok üretici girdi. Son birkaç yıl içerisinde, küresel anlamda ilk 50 tedarikçinin Rusya pazarındaki varlığı yaklaşık %40'tan %60'a çıktı. Bu gelişmenin üretim kapasitesindeki artışa paralel olarak seyretmesi bekleniyor. Rusya otomotiv pazarı, Türkiye otomotiv yan sanayisi için zengin bir fırsat çeşitliliği sunuyor.

Operasyonel Kiralama ve Günlük Kiralama sektörü, otomotiv sektörünün geleceğe yolculuğunda nerede olacak?

Dünya genelinde otomotiv sektöründe artık insanlar araç sahibi olmaktansa kullanıcı olmak yönünde eğilim gösteriyor. Böyle bir ortamda Türkiye'deki oto kiralama sektörünün önümüzdeki beş yıllık dönemine ışık tutmak amacıyla yöneticilerin beklentilerini araştırdık. Sonuçlara bakıldığında katılımcıların %94'ü oto kiralama sektörünün önümüzdeki beş sene içinde büyüyeceğini öngörüyor. Bu kişilerin %72'si bu büyüme oranının, otomotiv pazarının büyümesinin en az %10 üzerinde olmasını bekliyor. ●

Büyüyen Operasyonel Kiralama Şirketlerine Artı Değer: "Kurumsal Yönetim"

Didem Demer Gündüz

>> Dünyada ve ülkemizde Kurumsal Yönetim ve Kurumsal Risk Yönetimi kavramları ile güvenilir bir finansal raporlamanın operasyonel kiralama şirketlerinin de gündeminde öncelikli sıralara oturması ve bu konuların hızlı bir şekilde ele alınarak hayata geçirilmesi beklenmektedir.

Küresel ekonomi, içinde bulunduğu sıkıntılı dönemden yeni bir denge noktasına doğru uzanırken Kurumsal Yönetim ve Kurumsal Risk Yönetimi kavramları Şirketlerin ajandasında ön sıralarda yerini almış bulunmaktadır. Kurumsal Yönetim kavramı, Şeffaflık, Hesap Verebilirlik, Adillik ve Sorumluluk olmak üzere dört temel değer üzerinde yükselmektedir.

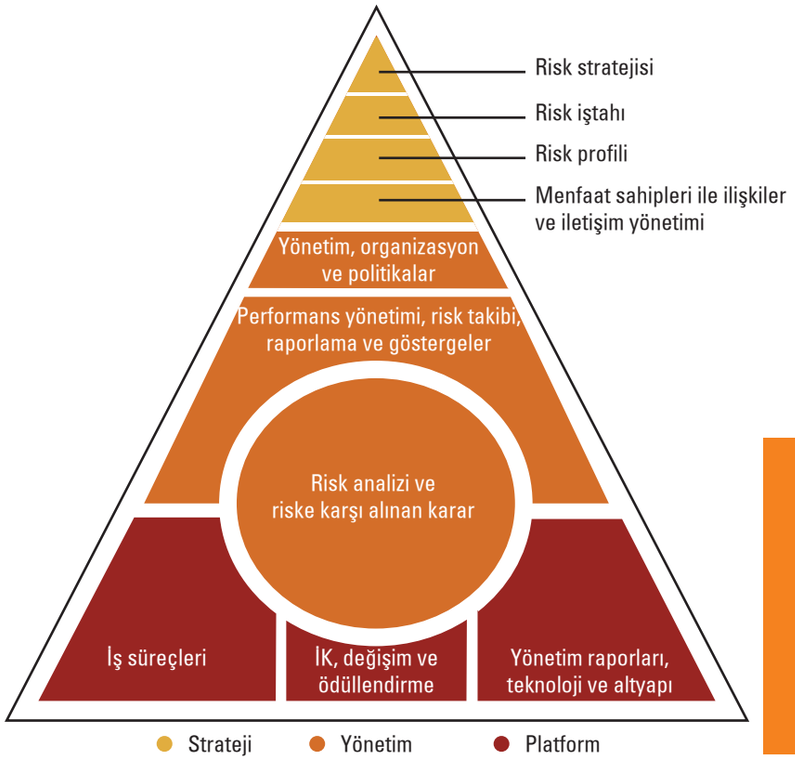
Şirket yöneticileri bu temel değerlere ulaşılması amacıyla risklerini doğru ve etkin bir şekilde yönetmelerini sağlayacak risk yönetimi sistemi ile iç kontrol ve iç denetim sistemlerini kurmak zorundadırlar. Operasyonel kiralama şirketleri de bu alandaki gelişmeleri ve gereklilikleri yakından takip ederek, kendilerine rekabet avantajı yaratacak, risklerine ilişkin tam ve doğru bir bilgi akışı sağlayarak karar alma süreçlerini geliştirecek adımları atmalıdırlar.

Bu amaçla kendi yapılarına uygun bir risk yönetimi sistemini kurarak ilk adımı atabilirler. Risk Yönetimi'ni en genel biçimiyle tarif etmek gerekirse; potansiyel olayları tanımlamak, riskleri şirketin kurumsal risk alma profiline uygun olarak yönetmek, şirketin hedeflerine ulaşması ile ilgili olarak makul bir seviyede güvence sağlamak amacı ile oluşturulmuş, kurumun tümünde uygulanan sistematik bir süreçtir. Aslına bakarsanız hali hazırda ölçeklerinden bağımsız olarak tüm operasyonel kiralama şirketleri karlılık hedefi ve kontrat yönetiminden tutun fiyatlama stratejisinin oluşturulmasına kadar tüm yönetsel aşamalarda etkin bir risk yönetimi sağlamakta; buna rağmen çoğunlukla risk yönetimi politikalarını sistematik ve kişilerden bağımsız, kurumsal bir yapıda işletmemektedir. Bu alandaki PwC yaklaşımı aşağıdaki şemada özetlenmektedir, bu yaklaşım risk yönetimi faaliyetlerinin şirketin stratejik ve yönetimsel faaliyetleri ile ne kadar entegre olarak işlemesi gerektiğini de göstermektedir.

Biraz daha risk yönetimi faaliyetlerine inersek, çok genel bir şekilde bir riskin analizi ve riske karşı karar alma sürecinin dört adımdan oluştuğunu söylemek mümkündür.

İlk aşamada, iç ve dış faktörler ile tehdit ve fırsatları şirket hedefleri ile birlikte değerlendirip maruz kalınabilecek tüm risk kategorilerini (Örneğin; operasyonel, finansal, stratejik, itibar riskleri gibi) ve bu kategoriler altındaki şirket özelindeki risklerin belirlenmesi gereklidir.

İkinci aşama, belirlenen risklerin ölçülmesi/değerlendirilmesidir. Yukarıda verilen riskin tanımı içerisinde bulunan "etki" ve "olasılık" kelimeleri riskin ölçülmesinde kullanılmaktadır. Etki, sayısal bir değeri gösterebileceği gibi yasal düzenlemelere uyum ya da itibar gibi sözel bir şekilde de belirlenebilir. Olasılığın belirlenmesi aşamasında ise şirket içi kontrol ortamının etkinliği ve yeterliliği, şirket içi ve şirket dışı değişiklikler, işlemlerin karmaşıklığı ve yöneticilerin kanaati gibi etmenler kullanılabilir. Basit tabiriy-



Geleceği şekillendiren bir düzenleme….

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nda iç denetim, iç kontrol ve risk yönetimi kavramları kurumsallaşmanın temel taşları olarak Şirketlerin sağlam kurumsal yönetim yapıları kurmalarında önemli bir rol oynuyor…

"Yönetim kurulu, işlerin gidişini izlemek, kendisine sunulacak konularda rapor hazırlamak, kararlarını uygulatmak veya iç denetim amacıyla içlerinde yönetim kurulu üyelerinin de bulunabileceği komiteler ve komisyonlar kurabilir."

le etki ve olasılığı çarparak riskin düzeyini (yüksek-orta-düşük) belirlemek mümkündür. Riski mümkün olduğu kadarıyla ölçebilmek adına etki ve olasılığı sayısal olarak belirlemek riskleri kıyaslamak ve etkin bir şekilde izleyebilmek adına yararlı olacaktır.

Üçüncü aşamada sıra, ölçülen riskler için gerekli risk yönetimi aksiyonlarının alınmasına gelmektedir. Arzu edilen risk seviyesine ulaşabilmek için risklerin indirgenmesi aşamasında etkin kontrol mekanizmalarının tasarlanması izlenecek bir adımdır.

Dördüncü ve son aşama, yukarıda bahsettiğim tüm sürecin izleme ve takibine ilişkin bir mekanizma kurulmasını içermektedir. Bu kapsamda, yönetime düzenli raporlama yapılması, değişen iç ve dış faktörler doğrultusunda hem şirketin maruz kaldığı riskler hem de bu risklere ilişkin değerlendirmelerin güncel tutularak gerekli aksiyonların alınması risk yönetimi sisteminden beklenen amacın sağlanması amacıyla zaruridir.

Oluşturulacak kurumsal risk yönetimi yapısının stratejik planlama, performans yönetimi ve iç denetim faaliyetleriyle en üst seviyede entegrasyonu şirketlerin öncelikli hedefleri arasında olmalıdır. Bu bağlamda, Kurumsal Yönetimin önemli bir gereği olan iç denetim fonksiyonu risk yönetiminin ve iç kontrol sisteminin etkinliği ve yeterliliği konusunda Yönetim Kurulları'na güvence veren bir konumdadır.

Aslında Türk iş dünyasının gündeminde de kurumsal yönetim, risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim sistemleri ile kaliteli mali bilgi ve şeffaflık kavramları farklı düzenlemelerle öncelikli konuma gelmiştir. Türkiye'de farklı sektörlere ilişkin kanun koyucu otoriteler tarafından geliştirilen düzenlemelere bakıldığında, bu alandaki uluslararası uygulamaların yakından takip edildiği ve etkin ve yeterli iç kontrol ve risk yönetimi sistemlerinin kurulması ve bu mekanizmaların etkinliğinin değerlendirilmesine ve Yönetim Kurulu'na bu anlamda güvence verilmesine ilişkin bağımsız denetimden ayrı olarak Kurum içinde bağımsız ve objektif bir denetim fonksiyonunun (iç denetim birimi'nin) kurulması/yapılandırılması öngörülmektedir. BDDK tarafından 13 Aralık 2012'de yayınlanan Finansal Kiralama, Faktoring Ve Finansman Şirketleri Kanunu ("İlgili Kanun") ve Finansal Kiralama, Faktoring Ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkındaki Taslak Yönetmelik ("Taslak Yönetmelik") doğrultusunda finansal kiralama şirketlerinin etkin ve yeterli bir iç kontrol sistemi kurmaları ve icrai faaliyetlerden bağımsız bir İç Kontrol Birimi oluşturmaları zorunlu tutulmaktadır. İlgili kanun gereğince, kuruluş izni almış olan şirketin faaliyete geçebilmesi için; uygun hizmet birimleri ile iç kontrol, muhasebe, bilgi işlem ve raporlama sistemlerinin kurulmuş, bu birimler için yeterli personel kadrosunun oluşturulmuş ve personelin buna uygun görev tanımları ile yetki ve sorumluluklarının belirlenmiş olması gereklidir. Taslak Yönetmelik gereğince de, iç kontrol faaliyetleri, yönetim kuruluna ve yönetim kurulunun belirleyeceği genel müdür dışındaki bir yönetim kurulu üyesine bağlı olarak yürütülür. İç kontrol faaliyetleri asgari bir kişiden oluşan ve münhasıran iç kontrol faaliyetleri ile iştigal eden iç kontrol personeli aracılığıyla gerçekleştirilir ve Şirketler Risk Yönetimine ilişkin maruz kaldığı risklerin tespiti ve değerlendirilmesi için gerekli önlemleri alırlar. Operasyonel Kiralama Şirketleri de bu düzenlemeleri ve gelişmeleri yakından takip ederek, kurumsallaşma sürecindeki adımlarını hızlandırabilirler.

> >> Yeni TTK , Kurumsal Yönetim'in temel taşları olan iç denetim ve risk yönetimi konusunda da önemli kriterlere yer vermektedir.

Bunun yanında zaten Yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK) ile ülkemizde ticari yaşamın kurallarının yeniden ve çağdaş bir yaklaşımla tanımlaması yapılarak Türkiye için şeffaflık, denetlenebilirlik ve güvenilirlik açısından özlenen düzeyi yakalama fırsatı yaratılmıştır. Yeni TTK'ya hakim olan düşünce; Kurumsal Yönetim'in halen borsada işlem gören şirketler için öngörülen kurallar bütünü olmasına rağmen, esasında tüm işletmelere uygulanması gereken bir yatırımcıya güven verme, sürdürülebilir gelişme sağlama kodeksi olduğudur.

Yeni TTK , Kurumsal Yönetim'in temel taşları olan iç denetim ve risk yönetimi konusunda da önemli kriterlere yer vermektedir. Bunun yanında, pay senetleri borsada işlem gören şirketler için zorunlu hale gelen "Riskin Erken Teşhisi Komitesi"nin oluşturularak risklerin erken saptanması ve yönetimi için sistemin oluşturulması, şirketlerdeki kurumsallaşmanın gelişmesi adına sevindirici gelişmeler olarak karşılanmalıdır.

Yukarıda açıklanan kurumsallaşma sürecinin en önemli sacayağı hiç şüphesiz şeffaf, anlaşılabilir, karşılaştırılabilir ve finansal durumu en doğru gösteren muhasebe ilkelerini seçerek en uygun yönetim raporlaması ve finansal raporlamayı şirketin en önemli karar alma, bilgi edinme ve performans sunma aracı olarak kullanmaktır. Küreselleşen Dünya ekonomisi, ülkemizde çok daha fazla çok uluslu şirketlerin ve yatırımcıların oluşması, yeni TTK, tüm düzenleyici kuruluşlar ve finansman sağlayanların talepleri tüm şirketler için tek muhasebe dilini; yani Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nı (UFRS) vazgeçilmez kılmaktadır. Hele ki operasyonel kiralama şirketleri gibi Vergi Usul Kanunu'na göre çok farklı finansal sonuçlar raporlanmasını gerektiren muhasebe uygulamaları (örneğin amortisman hesaplamaları, riskten korunma muhasebesi, ertelenmiş vergiler, sözleşmeye bağlı kiralama alacaklarının açıklanması vb.) olduğu durumlarda finansal bilgilerin tüm taraflara gerçek durumu gösterebilmesi için finansal durumun UFRS'ye göre raporlanması ve bağımsız denetimden geçirilmesi şirketler için büyük önem arz ediyor.

Dünyada ve ülkemizdeki tüm bu gelişmeler birlikte değerlendirildiğinde, Kurumsal Yönetim ve Kurumsal Risk Yönetimi kavramları ile güvenilir bir finansal raporlamanın operasyonel kiralama şirketlerinin de gündeminde öncelikli sıralara oturması ve bu konuların hızlı bir şekilde ele alınarak hayata geçirilmesi beklenmektedir. Kurumsal yönetim sürecinde atılacak her adım, sektöre katma değer yaratacak ve şirketlerin rekabet edebilme gücünü arttıracaktır. Kaldı ki Türkiye ekonomisinden daha hızlı büyüme potansiyeli olan operasyonel kiralama şirketleri için gerekliliklerin önünde gitmek ve olası yeni düzenlemeleri hazır olarak karşılamak fırsatları zamanında değerlendirebilmeyi de sağlayacaktır.●

Aile şirketlerinde liderlik ve haleflik planlaması

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği'nin yayın organı olan Kurumsal Yönetim Dergisi'nin 18. sayısında yayınlanmıştır.

Liderlik ve haleflik planlaması, aile şirketlerinde sürdürülebilir performans için kritik konular arasında yer alıyor. Kurumsal yönetim anlayışı ile aile şirketlerinde yönetimin yeni kuşaklara devredilme sürecinin doğru yönetilmesi ve planlanması olası krizleri önlüyor. **TKYD Üyesi Mustafa DOĞRUSOY** aile şirketlerinde liderlik ve haleflik planlaması konusunu makalesi ile bizlere aktarıyor.

Aile şirketlerinde nesilden nesile devir aile şirketlerinde süreklilik ve devretme en önemli konu olarak ailenin ve şirketin gündeminde yer alır. Aile şirketi olarak kalabilmek ailenin bir sonraki neslin yönetimini devam ettirmeyi istemesi ve kurucunun gücünü bırakmak istemesi ile mümkün olur. Bu süreç aile ve şirket için çok kritiktir. Aile Yasasının oluşturulması, liderlik ve haleflik planlamasının ilk adımlarındandır. Bu yasada aile bireylerinin, ailenin iş yatırımlarına nasıl/ ne ölçüde katkıda bulunacağı, gelecek kuşakların eğitim/öğretimi, ilerleyen yıllarda aile şirketinde görev alınabilme süreçleri belirlenmelidir. Mevcut liderin yerine geçecek lider adaylarının yetiştirilmeleri için gerek/yeter şartlar belirlenmeli ve tanımlanmalıdır. Ancak bu şartlara uygun olarak yetiştirilen adayların, tanımlamaya uygunluğu ölçüsünde halef adayı olabilmesi için oluşturulan prosedürler uygulanmaya başlayabilir.

>>Aile yasasının oluşturulması liderlik ve haleflik planlamasının ilk adımlarıdır. Bu yasada aile bireylerinin, ailenin iş yatırımlarına nasıl ve ne ölçüde katkıda bulunacağı, gelecek kuşakların eğitim ve öğretimi, ilerleyen yıllarda aile şirketinde görev alınabilme süreçleri belirlenmelidir.

Aile malvarlığının korunması ve şirketin nesiller boyu devamlılığının sağlanabilmesi için geleceğe yönelik olarak yeni nesillere devir planlarının oluşturulması ve geç kalınmaksızın hayata geçirilmesi sağlanmalıdır. Bu yapılanmanın gerçekleştirilmemesi halinde ise doğacak çıkar çatışmaları ve bunun şirket yönetimine yansımaması kaçınılmazdır. Aile şirketlerinde yer almak istemeyen her varis, ortaklık oranına bağlı olarak şirketin bölünmesi, şirket hisselerinin aile dışından kişilere satılması veya şirket içi bölünmelere neden olacak risk unsuru görülmelidir.

Şirket ile birlikte şirket kurucusunun ailesi de genişlemeye başlar. Çocuklar büyür, işleri devralma aşamasına gelirler. Aile şirketlerinde başta kurucu olmak üzere tepe yönetimdeki aile üyeleri yetki devrini prestij ve güç kaybı olarak değerlendirdiklerinden bu sürece olumlu bakmazlar. Devretme kaçınılmaz bir olgu olmasına rağmen, devretme planları pek çok aile şirketinde "tabu" olarak algılanmaktadır. Kurucunun kendi ölümünü anımsatan devretme, kurucunun gücü elden bırakma isteksizliği, çocukları arasında bir seçim yapma zorunluluğu ve nesiller arası rekabet duyguları nedeniyle devretme planı olduğundan daha zor hale gelir. Aile içinde ortaya çıkan rol karmaşası işyerine, işyerinde ortaya çıkan rol karmaşası aileye yansıdığında, aile bireyleri arasında rol çatışması yaşanabilir.

Bugün Türkiye'de belirli büyüklüğe erişmiş aile şirketlerinin çoğu 30. ile 50. yıllarını geride bırakmıştır. Bunların önemli kısmı ikinci ve üçüncü nesile geçme aşamasındadır. Bu aşamalarda başarılı ve sorunsuz devretme; aile, şirket ve yönetim kurulunun içinde bulunduğu şartları ve dinamikleri iyi anlamayı gerektirir. Devretme, değişimi getireceğinden, örgüt içinde geçerli olan normları ve beklentileri altüst etme olasılığı yüksektir. Diğer bir ifadeyle devretme örgütün yapısında gerginliğe yol açabilen bir süreçtir, ancak çok özel durumlarda şirketin sürekliliğini önleyecek kadar şiddetlidir. Gerçekten de aile şirketlerinde devretme ve süreklilik sorunu diğer şirketlere göre daha önemlidir. Aile şirketlerinin %70'i kurucu emekli olduktan sonra ya da vefatından sonra satılır ya da kapanır. Devretme, bir sonraki nesilden yönetici belirlemenin yanı sıra şirketin yeni bir vizyon oluşturmasını da kapsar. Bu vizyonun, kurucu/kurucuların şirketin ilk günlerinde oluşturdukları misyona uygun olması beklenir.

Beş ya da elli yıl sonra, aile şirketinin yönetiminin başkasına geçmesi kaçınılmaz olduğu halde, beş yıl içinde emekli olmayı planlayan aile şirketi sahiplerinin çoğunun kendi yerlerine atayacakları kişiyi belirlemedikleri görülmektedir.

Şirket yönetiminde en uygun devir için en önemli üç unsur şöyle belirtilebilir.

1. Kurucunun şirketi devretme isteği

Mülkiyeti ve kontrolü bırakmak sahneden tamamen inmek, işi tamamen bırakmak anlamına gelmemelidir. Şirketin yönetimini devreden kişi, halefine danışmanlık yaparak resmi olmayan bir konumda kalmayı tercih edebilir ya da Yönetim kurulu onursal başkanı/yönetim kurulu üyesi veya ücretli bir danışman gibi resmi bir görev alabilir. Her seçeneğin olumlu/olumsuz yönleri bulunabilir. İşin doğası ve konumu en uygun seçeneğin bulunmasında etken olacaktır. Halefiyet planının diğer şartlarında olduğu gibi, bu soruya yanıt vermek, şirketin uzun vadede hangi yolda olmasının istendiği ile ilintilidir.

2. Bir sonraki nesilde kurucunun bu arzusunu gerçekleştirmek için yeterlilik

Şirketi geleceğe taşıyacak insanları seçmek bazı tercihleri gerektirir. Sadece en tepe nokta doldurulması gereken tek pozisyon değildir. İkinci kademe yönetici pozisyonları da sürekliliği sağlamak açısından en az o kadar önemlidir. Bu pozisyonlara profesyonel ve/veya aile bireylerinden adaylar olabilir veya yaratılabilir. Bu kararlara halef işe başlamadan önce belli, uygun ve hazır olmalıdır. Bunların en azından birinde eksiği olmayan bir şirket bulmak neredeyse olanaksızdır. Önemli olan eksiklerin nasıl tamamlanacağı ve planlamasıdır. Bu yalnızca planlamayı değil, eleman alımını, muhafaza etmeyi ve eğitmeyi de aynı derecede önemli kılar. Uygun halefi bulmak işin gelecekteki yönetim ihtiyaçlarını ve bu değişikliklerin yapılacağı zaman dilimini belirlemekle başlar. Ardından, yeni halef adayının bu hedeflere ulaşmak için ihtiyacı olan bilgi ve yetenekleri belirlenir.

Kurucunun, aile bireylerinden biri yerine, yönetim kadrosundan yetkin, kıdemli bir kişiyi yerine geçecek uygun halef olarak saptaması gerçekleşebilir. Bu kişinin en tepe noktaya atlamak için özel bir eğitim ve hazırlığa ihtiyaç duymayacağı anlamına gelmez. Bu kişi için haleflik planlaması yapılıp, yetiştirilebilir. Bazen bu kişi, şirkette istenildiği kadar kıdemli ve deneyimli olmayabilir. Ama yeteneğiyle halefliğe uygun görülebilir. Bu kişinin, gerekli yeterlik seviyesine taşınması planlanmalı ve uygulanmalıdır.

3. Bir sonraki nesilde sorumluluğu kabul etmek için istek.

Kimlerin işe ihtiyacı var?, Kimlerin işten beklentileri var?, Kimlerin bir şeyler talep etme hakkı var? Bu kişiler, halefiyet planlarının içinde olmak istemeyebilir, bu planları veto etme hakları da olmayabilir, ama şirketin sürekli başarısına karşı durabilirler. Eğer onları dinlemek için şimdi zaman ayrılırsa, kurucu/kuruculardan sonra gelen yöneticilerin zamanı gelince onların desteğini alma olasılığı artar.

Kurucu, eğer yöneticilik rolünü bırakırsa, aile bireyleri veya mirasçılar bu görevi aile dışından oldukça nitelikli bir profesyonele devredildiğini öğrenirse sorun çıkar mı? Diğer yandan, kontrol bu göreve hazır olmayan bir aile üyesine devredilirse, kilit yöneticiler ve çalışanlar yeni yöneticiyi devredeni dinledikleri gibi dinleyecekler mi? Herkes mutlu edilemez, ama konuyu önceden paylaşarak kararların sürpriz olması önlenebilir.

Haleflik Planlaması

Halefiyet planı tek başına bir süreç değildir. Ana hissedarların bugün sahip oldukları vizyonla, şirketin uzun vadede kazanacağı başarıyı birbirine bağlayan bir köprüdür. Bu köprünün sağlam kurulmasıyla yeni nesiller için haleflik planı, aile şirketlerinde nesiller boyu devamlılığın anahtarıdır. Planın gerçekleştirilmesinde geç kalınması durumunda aile içerisinde anlaşmazlıklara, şirket içinde yer alması düşünülen yeni nesillerin seçiminde yanlış kararlara neden olabilir.

>> Bugün Türkiye'de belirli büyüklüğe erişmiş aile şirketlerinin çoğu 30. ile 50. yıllarını geride bırakmıştır. Bunların önemli kısmı ikinci ve üçüncü nesile geçme aşamasındadır. Bu aşamalarda başarılı ve sorunsuz devretme; aile, şirket ve yönetim kurulunun içinde bulunduğu şartları ve dinamikleri iyi anlamayı gerektirir.

Haleflik planı yazılı olarak hazırlanmalı ve bu plan aile üyeleri tarafından ortak kabul görmelidir. Aksi halde uygulanmasında sorunlar yaşanması kaçınılmazdır. Söz konusu plan Aile Meclisi onayından geçirildikten sonra belli aralıklarla günün şartlarına göre, yine Aile Meclisi onayı ile revize edilmeli, şirketin durumuna, gelişimine, bunun yanında ülke içindeki ve dünyadaki gelişmelere bağlı olarak güncellenmelidir.

Herhangi bir halefiyet planının, anlamlı ve uygulanabilir olması için, belirli, ölçülebilir, ulaşılabilir ve birbiriyle uyumlu hedefleri olmalıdır. Bu hedefler titizlikle belirlendikten sonra, gerçekleştirmek üzere çalışma başlatılmalıdır. Planı yapmak değil, tüm ilgililerin görüşünü, onayını ve desteğini sağlamak ya da en azından onları bu planın içeriğini kabullenmeye hazırlamak için, bu planı aile üyeleri ve diğer hissedarlarla da görüşmek gerekir. Planlama, işin geleceğini garanti etmek için kesinlikle yapılmalıdır. İşin başına kimin atanacağı, zamanı gelince düşünülecek bir konu olmamalıdır. Bu süreç, hedef belirlemeyi, strateji geliştirmeyi, planlar yapmayı ve uygulamayı gerektiren bir sü-

reçtir. Ve maalesef bunun tek bir formülü yoktur. Sürekli çalışma ve iyileştirme gerektiren değişken bir süreçtir. Bu çalışma her ölçekte ve yapıdaki şirketler için son derecede karmaşıktır. Halefin başarılı olması, aile işlerinden vergi planlamasına, yönetimden strateji oluşturmaya, değer biçmeden hedef belirtmeye kadar birçok konuda deneyim ve beceri gerektirir. Bunun içinde deneyim sahibi kişilerden dış destek alınması gerekebilir. Geleceğin liderini belirleme olarak da adlandırdığımız Halefiyet Planı her tür özel kuruluş için geçerlidir. Kavramların çoğu kuruluşların yapılarına göre değişiklik göstermeyebilir. Ancak uygulanış biçimleri farklı olabilir. İçinde bulunulan koşullar ve hedefler,

ilk andan itibaren oluşturulan misyon ve buna uygun vizyon kurucu/ kurucular tarafından saptansa ve bilinse de, bunlara ulaşmak doğru bir ekiple gerçekleşir. Halef seçimi kurumsal ve kişisel birçok unsuru kapsar. Bu nedenle, iyi bir danışman/ danışmanlar kurulu ile sürecin oluşturulması gerekir. Aile içinden veya dışından yeni yöneticileri seçip hazırlamak için gereken öneriler, çevredeki akil diye tanımlanan yakınlardan, avukat veya mali müşavirlerden her zaman alınan düşüncelerden farklıdır. Özel yetenekler, edinimler, benzeri deneyimler gerektirir.

Devir sürecinin zamanında, gerekmesinden önce planlanması, şirketin rekabet gücünün korunması, sürekliliğinin sağlanması açısından çok önemlidir.

Pek çok ailede, aile üyelerinin birbirlerine bağlılığı aile şirketinin sürekliliğini sağlar. Aile yaşantısının huzur ve mutluluğu şirkete olumlu bir etki olarak yansır. Ailenin yaşlı üyelerinin şirkete olan duygusal bağı nedeniyle şirketin mülkiyetine devam edip edilmemesi konusu konuşulmaz. Oysa devretme planı, şirketin geleceğini garanti altına almak için yapılır.

>> Halefiyet planı tek başına bir süreç değildir. Ana Hissedarların bugün sahip oldukları vizyonla, şirketin uzun vadede kazanacağı başarıyı birbirine bağlayan bir köprüdür. Bu köprünün sağlam kurulmasıyla yeni nesiller için Haleflik planı, aile şirketlerinde nesiller boyu devamlılığın anahtarıdır.

Tüm aile şirketlerinde, şirketi ölümsüzleştirme ve şirketin ailede kalması isteği vardır. Devir işlemi kurucunun aniden ve beklenmedik bir şekilde ölümüyle kâbusa dönüşür. Aile, kurucunun ayrılışına hazır olmak için mutlaka bir çalışma yapmalıdır.

Devir planı yapmayan aile şirketlerinin ömrü, lider hastalandığında, çok yaşlandığında veya öldüğünde pazar değerinin altında satılarak son bulur. Devir planlamasının ciddi bir şekilde düşünüldüğü zamanlar, patronun öldüğü veya çok ağır hastalık geçirdiği zamanlar gibi, aslında şirketin geleceği ve bütünlüğü düşünüldüğünde son derece yanlış ve geç zamanlardır.

Aile şirketinin değişime direnci birçok aile şirketi, çok güçlü bir kurucu patron/lider tarafından yönetilmektedir. Liderin kendine özgü kişiliği, yönetim tarzı, değerleri vardır ve şirket kültürüne tüm bunlar yansımaktadır. Bu çerçevede, lider, şirketin başarıyı yakaladığını düşünmektedir ve herhangi bir değişim önerisi konusunda direnç göstermektedir.

Varolan çatışma ve direnç ile baş etmek, olumsuz etkileri en aza indirmek gerekmektedir. Mevcut durumun analizini yapmak ve planlamak için çok çaba sarf etmek gerekmektedir. Her ailenin ve aile şirketinin dinamiği birbirinden farklıdır. Burada uygulanması ön görülen üç önemli nokta vardır.

1. Mevcut durumun tanımlanması

Değişim sürecinde ortaya çıkabilecek sorunların tanımı ve çözümüne ilişkin verilerin olması.

Değişimin gerçekleşmesinde görev ve sorumluluk alacak aile üyelerinin saptanması ve sürecin başarısı için desteklenmeleri.

Değişimi destekleyen üyelerin, değişimi gerçekleştirme olanaklarının gözden geçirilmesi.

Değişim sürecinde, üyeler arasında yetkilerin ve ilişkilerin önemi

2. Geleceğin tanımlanması

Değişim gerçekleştikten sonra ortaya çıkacak durumun bir bütün (aile şirket) olarak sunulması. Değişim sırasında oluşabilecek farklı senaryoların tümden gözden geçirilmesi ve buna yönelik hazırlık yapılması.

3. Geçiş sürecinin tanımlanması

Bu aşamada, değişim için gereken faaliyetlerin düzenlenmesi ve uygulaması önemlidir. Değişimin gerçekleşmesinde, önemli rol üstlenen tüm üyelerin bağlılıkla ve üstlendikleri sorumluluğun bilinciyle çalışmaları gerekmektedir. Aksi takdirde, planlanan değişimin gerçekleşmesi çok zor, bazı durumlarda ise imkânsız olabilmektedir. Bu değişimde; "aile işi"yle "şirket işi"ni ayıracak bir sistem kurma zorunluluğu vardır. Sistem kurulurken dışarıdan bir danışmandan destek alınabilir ve aile anayasası oluşturularak, kurumsal aile meclisi kurulabilir.

Devir süreci devreden açısından farklı anlamlar taşımaktadır. Devredenin kendince yanıtlaması gereken sorular vardır.

- İşle ilişkiniz nedir?
- Bundan iki yıl, beş yıl, on yıl, yirmi yıl sonra işle ilişkiniz ne olacak?
- Siz çalışmayı bıraktığınız zaman, işinize ne olacak?
- Sizden sonra diğer hissedarlara ne olacak?
- Halefiniz için, bu bir kariyer yolu olabilir mi?
- Faal olmayan bir aile üyesi için, finansal bir bağımsızlık kaynağı olabilir mi?

Bir şirket sahibi şirketinin sağlıkla devam etmesini (ve çalışanların gelecekteki mutluluğunu) tercih ederek emekli olurken, şirketin öz sermayesinin, kendine geçmesini tercih etmeyerek, daha az para almaya razı olabilir.

Bir başka şirket sahibi ise, şirket yönetiminin ailede kalmasına öylesine çok önem verir ki, çok daha nitelikli yöneticileri görmezden gelir. Onun için tek önemli olan yönetimin ailede kalmasıdır.

Burada da şirket sahibinin yanıtlaması gereken sorular vardır.

- Şirketin aile içinde kalmasını mı istiyor mu?
- Aile üyeleri ve mirasçılar bu konuda ne düşünüyor?
- Kendi dışındaki aile üyeleri yaşamlarını sürdürmek için bu şirkete ihtiyaç duyuyorlar mı?
- Ticari kazanç, şirkette faal olan ve olmayan aile üyeleri arasında nasıl paylaştırılacak?
- Kendi emekliliği için kullanacağı pay, diğer hissedarların gelecekteki kazançlarını azaltacak mı?

Karar verilmesi gereken konu, işin öncelikler listesinde nerede bulunduğudur.

Bir tarafta kan bağı, duygu ve sorumlulukla beslenen bir aile sistemi, diğer tarafta, en nitelikli profesyonel tarafından yönetilen kazanç ve varlık üzerine kurulan şirket sistemi.

Hangisi daha öncelikli...

Pek çok şirket sahibi, bu iki sistemin arasında bir yerlerdedir ve beklentileri yönetmek bunlar arasında bir tür denge kurmak çok önemlidir.

Bu dengeyi sağlamanın tek yolu karar verilene uygun olarak yönetim biçimi oluşturmaktır.

Tek şarj ile 280 km yapan elektrikli araçlar yola çıktı

Özkan Derindere ve Önder YOL tarafından 2007 yılında kurulan Derindere Motorlu Araçlar (DMA), Türkiye Otomotiv Sektörü'nün önemli kilometre taşları arasında yer alacak olan DMA teknolojisi ile ürettiği elektrikli araçları yola çıkarıyor. Türkiye'nin "ilk ve tek" Tip Onay Belgesi'ni alan DMA teknolojisine sahip elektrikli araçlar, tek şarj ile yaklaşık 280 kilometre yol kat edebiliyor. Şehir şebekesinin her yerinden temin edilebilen 220 V kaynak ile yaklaşık 8 saatte tam olarak şarj edilebilen elektrikli araçlar için isteğe bağlı olarak, ülke genelinde kurulmuş ve sayıları her geçen gün artan Avrupa Standardı tip 2 şarj istasyonlarından da faydalanılabiliyor.

"Yılda 1.200 elektrikli araç üretim kapasitesine sahibiz"

Projenin, DMA teknolojisi kullanılarak elektrikli otomobil üretme projesi olduğunu anlatan DMA Kurucu Ortağı Özkan DERİNDERE, elektrikli araçların geleceğine inandıklarını ve bu konuya yatırım yapma kararı aldıklarını anlattı. Proje için gereken finansmanı tamamen kendi öz kaynaklarından karşıladıklarını söyleyen Özkan DERİNDERE "Proje kapsamında şu ana kadar yapılan ve bundan sonra da yapacaklarımız ile otomotiv sektörüne ve ülke ekonomisine pozitif katkılar sağlamayı hedefliyoruz. Bu araçların sağladığı faydaları göz önüne aldığımızda, bu proje geleceğe güvenle bakmak isteyen herkesin projesidir" dedi.

Menzili ve batarya avantajı ile rakipsiz

Projenin mühendislik çalışmalarını üstlenen DMA Kurucu Ortağı Önder YOL, elektrikli araçların ekonomik önceliği olan kullanıcılar için tasarruf anlamına geldiğini, diğer kullanıcılar için çevreci özellikleri ile ön plana çıktığını anlattı.

Teknolojik üstünlükleri ile fark yaratıyor

DMA teknolojisine sahip araçların, birçok teknolojik üstünlüğü de bünyesinde barındırdığını ifade eden DMA Ar-Ge ve Üretim Direktörü Alper BAYKUT, araçların sürekli olarak kullanıcısını bilgilendiren multimedya sistemine ve uzaktan erişim teknolojisine dikkat çekti. BAYKUT, kullanılan DMA Multimedya Sistemi'nin ara yüzü sayesinde sürücü ve yolcularını sürekli bilgilendirerek; aracın şarj, hız ve kullanım durumuna ilişkin birçok veriyi anlık olarak aktardığını ve sürüş güvenliğini artırdığını ifade etti.

Teknolojisi ve üretimi DMA - Derindere Motorlu Araçlar'a ait elektrikli araçlar satış ve kiralamaya sunuldu. Aracın en önemli parçası olan elektronik beyin üniteleri ve buna ait yazılımları tamamen DMA tarafından geliştirilen elektrikli araçlar, tek şarj ile yaklaşık 280 km yol yapabiliyor. Türkiye'nin "ilk ve tek" TSE Tip Onay Belgesi'ne sahip olan elektrikli araçlar, teknolojisi ve menzili ile sektörde rakipsiz olma özelliği ile dikkat çekiyor.

Tüketicilere ve şirketlere hem kiralama hem de satın alma alternatifleriyle sunulan elektrikli araçların satış fiyatı 120 bin TL seviyesinde iken; operasyonel filo kiralama fiyatları ise aylık 900 Euro seviyesinde.

Cenevre Otomobil Fuarı

2013 yılında 130'dan fazla yeni modelin Avrupa ve dünya tanıtımına ev sahipliği yapan Cenevre Otomobil Fuarı bu yıl 83'üncü kez kapılarını açtı.

Toplam 110 bin metrekarelik alanda gerçekleştirilen fuarda, 130'dan fazla yeni modelin Avrupa ve dünya prömiyeri yapıldı.

Avrupa'daki ekonomik krizin otomobil satışlarında yarattığı düşüşü yeni modellerle aşmayı hedefleyen yaklaşık 260 katılımcı firma, Cenevre Otomobil Fuarın'da beklentilerini karşılamaya çalıştılar.

Fuara dünyanın dört bir yanından otomobil yan sanayi üreticileri, OEM ve garaj ekipmanları tedirakçileri de katıldı. 17 Mart tarihine kadar süren fuara bu yıl 80 ülkeden 700 bin kişi ziyaret etti.

Bu arada Cenevre Otomobil Fuarı çerçevesinde "Yılın Otomobili" oylaması yapıldı. Sektörde uzman 23 ülkeden 58 gazetecinin katıldığı oylamada, Ford B-Max, Hyundai i30, Mercedes Class A, Peugeot

Audi RS Q3

Audi, Cenevre Otomobil Fuarı'nda, biri şarj edilebilir hibrit, diğeri de performanslı bir küçük SUV ile farklı dünyalara hitap eden iki yeniliğe imza attı. Uzun süredir e-tron takılı konseptleriyle bizleri elektriğe alıştıran Audi, bu kez A3 e-tron ile seri üretimin vaktinin geldiğini gösterirken, RS Q3 ise mutlak performansı küçük SUV sınıfına taşıyor.

BMW 3 Serisi Gran Turismo

Cenevre'de dünya prömiyeri gerçekleştirilen yeni BMW 3 Serisi Gran Turismo, orta seviye premium otomobil segmentini üst düzey seçeneklerle zenginleştiriyor. BMW 3 Serisi'nin başarılı ürün yelpazesi içinde tamamen bağımsız bir konsept olan bu model, otomobillerde, alan ve işlevselliğe duyulan ihtiyacı eşsiz bir biçimde yeniden yorumluyor.

Chevrolet'in Mini SUV modeli Trax

Cenevre, Corvette Stingray Convertible'ın global lansmanına ev sahipliği yaptı. Bu yepyeni spor otomobilin coupe modelinin yanı sıra Chevrolet ayrıca, yeni elektrikli aracı Spark'ı ve Captiva kompakt SUV'nin güncellenmiş bir sürümünü de Avrupa'da ilk kez tanıttı. Captiva yeni tasarımı ile gelirken, Trax ise İlkbaharda pazara giriyor.

208, Renault Clio, Subaru BRZ, Toyota GT 86, Volvo V40 ve Volkswagen Golf VII değerlendirildi. Oylama sonucunda Volkswagen Golf VII "Yılın Otomobili" seçildi.

Fuarda öne çıkanlar

Toyota'nın en yeni spor modeli GT-86, üstü açık versiyonu ile önümüzdeki yıl yollara çıkacak cabrio versiyonunun haberciliğini üstleniyor.

XC60, S60, V60, XC70, S80 ve V60 modellerinin tamamında aynı anda makyaj operasyonu gerçekleştiren Volvo, yeni marka yüzünü fuarda gözler önüne serdi. Son dönemde hızlı bir yükselişe geçen SUV segmentinin en iddialı modellerinden biri olan Peugeot 2008 de Cenevre'de sergilendi

Renault, Renault R-Link multimedya sisteminin tüm ürün yelpazesinde geniş kapsamlı olarak sunulması ile araç içi bağlantı alanında üstünlüğü ele geçiriyor. Artık Yeni Clio Hatchback, Yeni Clio Sport Tourer, Yeni Clio R.S., ZOE, Captur ve Yeni Kangoo'da, markanın Cenevre'deki standında sunulan bütün modellerinde yer aldı.

Opel'den 4 dünya prömiyeri

Opel, 4 dünya prömiyerine sahiplik yaptı. Orta boyutlu convertible otomobili Cascada, şehirli crossover konsept modeli ADAM ROCKS, Rallye konsepti ADAM R2 ve Zafira Tourer 1.6 CDTI'yi tanıttı.

Mercedes-Benz'den Üç Dünya Bir Avrupa Prömiyeri

Mercedes-Benz Cenevre Otomobil Fuarı'nda A45 AMG, C63 AMG 507 Edition ve CLS AMG Shooting Brake 4MATIC S modellerinin dünya prömiyerini yaptı.Bunların yanı sıra E serilerinin de Avrupa prömiyerini gerçekleştirdi. CLA'nın da tanıtımını yaparak Cenevre'de Mercedes-Benz beş otomobiliyle gövde gösterisi yapmış oldu.

Citroen C3

Citroen, C3 ve kompakt MPV segmentinin en önemli oyuncularından olan C4 Picasso olmak üzere, bu iki modelinde gerçekleştirmiş olduğu yenilikler ile ürün atağını bu yıl da sürdürmeyi hedefliyor. Nisan 2013'te yapılacak olan lansmanından önce Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıtılan Yeni C3'ün özelliklerine daha fazla güç ve derinlik katılıyor.

Kia pro_cee'd GT ve cee'd GT

Kia'nın şimdiye kadar üretilmiş en performanslı iki modeli pro_cee'd GT ve cee'd GT'nin dünya tanıtımları, Uluslararası Cenevre Otomobil Fuarı'nda gerçekleşti. Kia fuarda, bu iki yeni modelinin yanısıra, yeni konsept otomobili Provo'yu da ilk kez sergiledi. cee'd ailesinin üretimine Kia'nın Slovakya'daki Fabrikası'nda Mayıs ayında başlanması planlanıyor.

Seat yeni Leon SC

Seat, Cenevre Motor Show'da yeni Leon SC'yi tanıttı. İlk kez birden fazla kasa seçeneğiyle sunulan Leon SC, İspanyol markanın küçük aile otomobili grubu lansmanının ikinci aşaması. Yeni üç kapılı versiyon, daha fonksiyonel ve daha spor bir otomobil isteyen müşterilerin ihtiyacını karşılayacak.

Asraba Araç Kiralama

Asraba Araç Kiralama; kısa, orta ve uzun dönemde kiralama hizmeti sunuyor. Araç parkında hemen hemen her marka araç bulunuyor. Asraba Araç Kiralama parkında ağırlıklı olarak Fiat, Ford , Renault ve Volkswagen öne çıkan markalardır. Üst sınıf araçlarda ise Audi, BMW ve Mercedes araç parkında yer almaktadır.

Mustafa ASLAN

Mali İşler'den Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

Mert ASLAN

Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi

Asraba'nın sunduğu hizmetler

Müşterilerine kendi araçlarını internet üzerinden an ve an takip edebilme imkanı sunuyor.

Araç bakımlarını yetkili serviste ve eksiksiz yaptırıyor.

Müşterilerine, Petrol Ofisi distribütörü olması nedeniyle ülke genelinde Automatic üzerinden indirimli yakıt alma imkanı sunuyor.

Müşterilerine, İzmir ve İstanbul illerinde anlaşmalı olduğu Sonax bayilerinde indirimli araç yıkama imkanı sunuyor.

Çalışılan firmaların personellerine, firmalarından ikinci el bir araç almak istedikleri takdirde indirim uygulanıyor.

Araç hasar takibi için ücret almıyor.

48 saati geçen bakım ya da onarımlarda müşterilerine kiralık aracın muadilini ya da daha üst segmentte bir araç veriyor.

Asraba Araç Kiralama'nın gelecek hedefleri

1966 yılından beri süre gelen, şirketimizin hizmet kültürünü araç kiralama sektörüne yansıtmakta ve müşterilerimize bu anlayışla hizmet vermekteyiz. Hedefimiz, araç kiralama sektöründe, 10 yıl içerisinde ülke genelindeki ilk 10 firma arasına girmektir. Satış ofislerimizi artırıp ülke genelinde araç kiralama hizmetimizi artırmak istiyoruz. Her ne kadar bir firmanın büyüklüğü parkındaki araç sayısı ile ölçülse de verdiği hizmet ile büyük firma olmanın daha önemli olduğunu düşünmekteyiz. Bu nedenle müşterilerimize daha niş bir hizmet vermekteyiz.

Asraba Araç Kiralama'nın hizmet verdiği bölgeler

Ege, Marmara, Akdeniz'in doğusu ve de İç Anadolu Bölgesi'dir. Ağırlıklı iller ise İzmir, İstanbul ve Bursa'dır.

TOKKDER'in Asraba Araç Kiralama'ya kattıkları

Topluluğumuza ait bütün şirketler, kurulduğu günden bu yana sivil toplum örgütlerinde her zaman aktif rol oynamıştır. Topluluk olarak sivil toplum örgütlerinde olmanın, bir birlik oluşturduğunu ve bu birliğin de doğal olarak bir kuvvet oluşturduğunun bilincindeyiz. Bu nedenle Asraba Araç Kiralama kurulduğu gün TOKKDER üyesi olmuştur. TOKKDER üyesi olmanın avantajını firmanın kurulduğu ilk günden bu yana yaşamaktayız. Bir firmaya ilk defa ziyarete gittiğimizde 47 yıllık bir firma olmamız ve hizmetlerimizi anlatmamızın yanında TOKKDER üyesi olduğumuzu belirtmemiz, ziyaret ettiğimiz firmaya araç kiralama işine verdiğimiz önemi de net bir şekilde anlatıyor. Ayrıca TOKKDER'de düzenlenen seminer ve toplantılar sayesinde sektör bilgileri alırken diğer meslektaşlarımızın tecrübelerinden de yararlanabiliyoruz. Zaman zaman araç markalarının TOKKDER'e yaptıkları kampanyalar sayesinde de piyasa fiyatından çok daha uygun koşullarda araç temin edebiliyoruz.

Asraba Araç Kiralama

As Şirketler Topluluğu; 1966 yılında Ayhan Aslan tarafından kurulmuş ve faaliyetlerine İzmir Torbalı mevkiinde bulunan akaryakıt istasyonu ile başlamıştır.1971 yılında gelişen iş hacminden dolayı şirket merkezini İzmir Alsancak semtine taşıyan firmamız, 1975 yılında ise Petrol Ofisi'nin ilk liman bayisi olmuştur. As-Yakıt; Petrol Ofisi'nin ülke genelindeki en büyük bayilerinden biri olarak enerji sektöründeki faaliyetlerine devam etmektedir. 2010 yılı içerisinde araç kiralama sektörüne girmeye karar veren firmamız Asraba Araç Kiralama firmasını kurmuştur. Kuruluş amacı; araç kiralama sektöründe de akaryakıt sektöründe olduğu gibi önde gelen firmalardan biri olmaktır.

Tan Oto Motorlu Araçlar

Tan Oto Motorlu Araçlar'ın verdiği hizmetler

Tan Oto olarak Ford, Ford Trucks ve Fiat Markalarının Satış, Servis ve Yedekparça hizmeti, Otokar Fruehauf Treyler satış ve servisi, New Holland - Türk Traktör Satış, Şahıs ve Firmalara yönelik her türlü Sigorta ve Operasyonel Araç Kiralama hizmeti veriyoruz.

Tan Oto Motorlu Araçlar'ın hizmet verdiği bölgeler

İstanbul, Ankara ve İzmir gibi şehirlerde hizmet vermek belki de bu işin en kolay kısmıdır. Ancak filomuzun önemli bir kısmı Anadolu ve Trakya'daki orta ve küçük illerde faaliyet göstermektedir. Son yıllarda müşterilerimizin bizi tercihindeki en önemli faktörün taşrada da kaliteli hizmeti müşterilerimize ulaştırabilmemiz olduğunu düşünüyorum. Bu açıdan baktığımızda biz Müşterilerimize "gerçek anlamda" Türkiye'nin her yerinde hizmet vermekteyiz.

TOKKDER'in Tan Oto Motorlu Araçlar'a kattıkları

Araç kiralama işini, bir otomotiv bayisinde verilen hizmetlerin birleştirilmiş hali olarak gördüğümüz için TOKKDER üyesi olarak sektördeki gelişmeleri daha yakından takip etmek istedik. TOKKDER'in düzenlediği toplantılara fırsat buldukça katılarak sektördeki gelişmelerden haberdar oluyoruz.

Tan Oto Motorlu Araçlar

20 yılı aşkın süredir otomotiv sektöründe hizmet veren Tan Oto, 15 yılı aşkın bir süredir Ford Otosan yetkili satıcılığının yanında 2004 yılında sektördeki gelişmelere uygun olarak uzun dönem oto kiralama hizmetlerini de faaliyet yelpazesine katmıştır. 2010 yılında ürün gamına kattığı, Türkiye'nin en güçlü markalarından Fiat da bünyesinde yer alıyor.

2011 yılında Otokar Fruehauf Treyler satışının başlaması üzerine gelen talebi karşılamak adına 2012 yılı itibariyle Ford Cargo kamyon satışı için ayrı bir plazasını devreye soktu. Ayrıca 2013 yılı itibariyle de New Holland - Türk Traktör ürünlerinin satış ve servisine başlayacak.

Tan Oto Motorlu Araçlar'ın hedefleri

Tan Oto, Ford markasında 2010, 2011 ve 2012 yıllarını perakende otomobil satışı ve araç servis girişinde Türkiye birincisi olarak kapattı. 2012 yılında Ford ve Fiat yetkili servislerimizde 45.000'in üzerinde araç bakımı gerçekleştiren firmamız, 6.800'ün üzerinde araç ve treyler satışı gerçekleştirmiştir. Ayrıca son iki yılda kiralık araç filosuna da 2.600'ün üzerinde araç ekleyerek, 2012 yılında 307 Milyon TL ciroya ulaştı. Tan Oto olarak hedeflerimiz mevcut Ford markasında durumumuzu korumak, Diğer faaliyet alanlarımızda da Ford'da elde ettiğimiz başarıları tekrarlamak olacaktır.

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

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 OTOMOTİV

Nispetiye Cad. No:76 Etiler-İstanbul
Tel: (0212) 359 61 23 • Faks: (0212) 287 03 85
www.arkasotomotiv.com.tr
ogun.bukulmeyen@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

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

BAĞDATLILAR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.

Çobançeşme Sanayi Cad. No: 34
Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 652 57 40 • Faks: (0212) 551 24 94
www.bagdatlilar.com • info@bagdatlilar.com

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

DRD DERİNDERE 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) 297 63 50/51 • Faks: (0212) 297 63 52
www.economictour.com
info@economictour.com

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

FLEET CORP TURKEY

Fatih Sultan Mehmet Mah. Atatürk Cad.
No:7 34470 Küçük Armutlu, Etiler / 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

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

K

AKS ARAÇ KİRALAMA (KÖKER GRUP)

Ziraat Mah. 655. Sok. 23/A Altındağ-Ankara
Tel: (0312) 341 25 94-341 28 62
Faks : (312) 341 97 16
www.koker.com.tr • info@koker.com.tr
okanonal@koker.com.tr

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

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

OTOCAR ARAÇ KİRALAMA

Atatürk Bulvarı 13/A Şanlıurfa
Tel: (0414) 312 09 09 • Faks: (0414) 316 83 49
www.otocarrental.com.com
info@kanculturizm.com com
donmezler@hotmail.com
donmezler@otocarrental.com
İstanbul
Tel: (0212) 213 66 00 • Faks: (0212) 213 16 00
Ankara
Tel: (0312) 426 31 58 • Faks: (0312) 426 31 59
Gaziantep
Tel: (0342) 336 53 53 • Faks: (0342) 336 11 65
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 35 35 • Faks: (0412) 229 01 34

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

PRATİK TURİZM OTOMOTİV NAK. TİC. ve SAN. LTD. ŞTİ.

Birlik Org. San. Sitesi 1.Cad. No: 52-54-56-58 Beylikdüzü/İstanbul
Tel: (0212) 876 48 62 • Faks: (0212) 875 25 29
www.pratikaraba.com
info@pratikaraba.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 YÖNETİMI

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

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
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0216) 588 01 18
Fax: (0216) 588 01 19
Dış Hatlar Tel: (0216) 588 01 17

Y

YES OTO KİRALAMA VE TURİZM YATIRIMLARI A.Ş.

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
Ayvalık ve Edremit Havalimanı
Tel: (0266) 312 69 19 • Faks: (0266) 312 69 19
Bodrum
Tel: (0252) 313 61 10 - 313 62 54
Faks: (0252) 313 62 54
Bursa
Tel: (0224) 232 17 18
Faks: (0224) 232 17 18 • 265 77 90
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
Kocaeli Havalimanı
Tel: (0262) 335 55 00 • Faks: (0262) 335 17 60
Konya
Tel: (0332) 350 17 77 • Faks: (0332) 235 65 88
Kuşadası
Tel: (0256) 618 00 38
Mardin Havalimanı
Tel: 0530 304 47 14
Samsun
Tel: (0362) 202 00 15 • Faks: (0362) 202 00 15
Sivas
Tel: (0346) 223 30 58 • Faks: (0346) 223 30 58
Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 22 23 • Faks: (0414) 316 24 25
Şanlıurfa – Dedeman Hotel
Tel: (0414) 318 25 00 • Faks: (0414) 316 24 25
Trabzon Havalimanı İç Hatlar
Tel: (0462) 325 32 52 • Faks: (0462) 323 23 16
Van
Tel: (0432) 216 15 78 • Faks: (0432) 214 74 86

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