filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

OCAK-ŞUBAT 2014
SAYI: 72

"Terzi usulü, müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyoruz"

Şükrü BEKDİKHAN
Mercedes-Benz Türk Otomobil Pazarlama ve Satış Müdürü

"Firmaların nakit ve gayrinakit tüm ihtiyaçları için çözüm üretiyoruz"

A. Dinçer ALPMAN
T-Bank (Turkland Bank) Genel Müdürü

TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu

Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörünün aktif büyüklüğü 10 milyar TL'ye ulaştı

TOKKDER Olağan Genel Kurul Toplantısı gerçekleştirildi

"Yetkili satıcılar, satış sonrası hizmetlerde kiralama şirketlerin birer şubesi gibi hareket ediyor"

Özgür TEZER
OYDER Genel Sekreteri

15 YILDIR BİRLİKTE YOL ALIYORUZ

İş modelinize en uygun çözüm alternatiflerini sunarak filonuzu etkin şekilde yönetmek bizim işimiz. Bugün 3000 adedi aşkın kurumsal müşterimiz ve 20 bin aracımız ile bizimle birlikte müşterilerimizin de güvenle büyüdüğünü görmek, en büyük mutluluğumuz. **Bizimle yola çıkan tüm müşterilerimizin 15 yıldır katettikleri her kilometrede bu güveni hissediyor olması, hikayemizi eşsiz kılıyor.**

15 yıl eşsiz hikaye

drd Filo Kiralama

www.drd.com.tr

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

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

Sorumlu Müdür
İlhan YILMAZ

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

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

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

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

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

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

Tolga ÖZGÜL
TOKKDER
Genel Koordinatörü

2014 yılında da değer yaratmaya devam ediyoruz

Operasyonel ve günlük kiralama sektörleri ülkemizde hızlı gelişimini devam ettiriyor. Bizler de temsil ettiğimiz sektörlerin sürdürülebilir ve kaliteden ödün vermeyen bir şekilde gelişimine katkıda bulunmak adına 2014 yılında da faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

İnsan kaynağının iş dünyasının en önemli kaynaklarının başında geldiği bilinciyle, 2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da üyelerimize yönelik eğitim programlarımızı devam ettiriyoruz. Üyelerimizin ihtiyaç ve görüşlerini de dikkate alarak yine PDR işbirliği ile 10 ayrı başlıkta 14'ü açık, 11'i kapalı grup olmak üzere toplam 25 eğitim planladık. Söz konusu eğitimler sayesinde kiralama sektörünün daha da nitelikli insan kaynağına sahip olacağını ve büyümesini sağlıklı bir şekilde devam ettireceğini düşünüyoruz.

TNS Global işbirliği ile gerçekleştirilmekte olan Türkiye operasyonel kiralama sektörü ile ilgili kantitatif pazar araştırmasını 2014 yılında da devam ettiriyoruz. 2013 yılı verilerinin yer aldığı Operasyonel Kiralama Sektör Raporu'nu kısa zaman önce yayınladık.

Yayın organımız olan Filo ve Rent a Car dergisi için de bu yıl dopdolu bir içerik planladık. Dergimizin 2014 yılı sayılarında yer vereceğimiz röportaj, makale ve haberler ile temsil ettiğimiz sektörlerin mesajlarını ve ihtiyaçlarını kamuoyuna ve paydaş sektörlere en etkin şekilde aktarmaya devam edeceğiz. Bunun yanı sıra, dergimizde yer vereceğimiz kurumsal yönetim, rekabet hukuku ve etik ve itibar konulu makalelerin okurlarımızın ilgisini çekeceğini düşünüyoruz.

Dünyada ve Avrupa'da günlük kiralama ve operasyonel kiralama alanındaki gelişmeleri yakından takip etmeye devam edeceğiz. Üyesi olduğumuz Leaseurope'un çalışmalarında aktif olarak yer alarak katma değer yaratacağız.

Planlı tanıtım ve lobi faaliyetleri ile operasyonel ve günlük kiralama sektörlerinin ihtiyaç ve gereksinimlerini etkin olarak ifade etmeye 2014 yılında da özen göstereceğiz.

Tüm bu bahsetmiş olduğumuz faaliyetlerin temsil ettiğimiz sektörlere ve ülkemize fayda sağlayacağına inancımız tamdır.

Sağlıcakla kalın.

>> İÇİNDEKİLER

ÜYELERDEN HABERLER

Otokoç Otomotiv 2013 yılını rekorlarla geçirdi 8

8

16

TOKKDER'DEN HABERLER

6 **TOKKDER ve PDR Group işbirliği yeni dönem eğitimleri başlıyor**

TOKKDER MESAJI

10 **Muhasebe Yenir mi İçilir mi? Ne işe Yarar? Şirketlerin Üvey Evladı Muhasebe**

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

RÖPORTAJ

16 **Terzi usulü, müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyoruz**

Şükrü BEKDİKHAN
Mercedes-Benz Türk Otomobil Pazarlama ve Satış Müdürü

18

RÖPORTAJ

18 **Firmaların nakit ve gayrinakit tüm ihtiyaçları için çözüm üretiyoruz**

A. Dinçer ALPMAN
T-Bank (Turkland Bank) Genel Müdürü

22

Araştırma

22 **Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü 2013 yılında % 21,9 büyüdü**

KURUMSAL YÖNETİM

Şirket satın alırken ve satarken yaşanan bir bağımlılık: EBITDAmania* 46

Zahit ÇETİN
PwC Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Direktörü

KURUMSAL YÖNETİM

TSPAKB Başkanı Attila KÖKSAL yazdı: Geleceğe Yatırım 48

MAKALE

Türk Ticaret kanunu ve şirket birleşme devralmaları açısından azınlık hakları 52

Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı

46

Yola çıkmaya

HAZIR MISIN?

Kimi zaman yemyeşil bir ovanın kenarında,
kimi zamansa sıkışık trafikte...

Bazen köhne bir kasaba yolunun tepesinde...
Bazen ise en büyük metropollerde,
dev gökdelenlerin gölgesinde...

İstersen sessizce,
istersen radyodaki şarkının eşliğinde...

Havaalanına... Tatile... İş gezisine...
Veya sadece öylesine...
Güzel bir günü kendine ayırmak istediğinde...

Yola çıkmaktan, yenilikleri keşfetmekten çekinme!

Central Rent A Car;
birçoğu dizel otomatik ve tümü 15.000 km'nin altındaki
yepyeni araçlarıyla yola çıkmanız için sizleri bekliyor.

Hayat bir yolculuk... Tadını çıkarın.

central

A BRAND NEW **RENT A CAR** EXPERIENCE

www.centraltr.com | 4448055

Yeni dönem TOKKDER eğitimleri başladı

TOKKDER, ülkemizde hızla gelişmekte olan kiralama sektörünün sağlıklı büyümesine katkıda bulunmak üzere üyelerine yönelik olarak 2013 yılında başlattığı eğitim organizasyonlarını 2014 yılında da devam ettiriyor.

2013 yılında olduğu gibi 2014 yılında da Türkiye'nin profesyonel eğitimler konusunda öncü kuruluşlarından PDR Group işbirliği ile düzenlenecek ve iş hayatına ilişkin birçok konuyu kapsayacak eğitim organizasyonları ile siz değerli üyelerimizin ekiplerinin gelişimi sağlanırken, sektörümüzün daha nitelikli insan kaynağına sahip olması da hedefleniyor.

TOKKDER öncülüğünde düzenlenecek bu eğitimlerle;

- Kuruluşlarda, çalışanların sergileyeceği özgüven, sorumluluk, sadakat, inisiyatif ve bağlılık üzerine kurulu bir kültür yaratmak,
- Orta ve üst yönetim gruplarının hem iş yönetimi, hem de çalışan yönetimi konusunda yetkinliklerini geliştirmek,
- Kuruluşlarda çalışanların yetenek ve becerilerini arttırmaya yönelik kurumsal eğitim programları ve danışmanlık hizmetleri sunarak insan sermayesinin değerini arttırmak,

amaçlanmaktadır.

KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİM PROGRAMLARI ve AMAÇLARI

Kendini ve Başkalarını Tanımak, Kişisel Kalite-Garanti

Katılımcıların hem kendilerini hem de iletişim içinde oldukları kişileri doğru konumlandırarak iletişim becerilerini geliştirmek, zorluk yaratan durumlarla başa çıkmalarını sağlayarak hem kendisiyle ve çevresi ile barışık, yaptığı işin ve ürettiği sonucun altına imzasını atabilen ve bu konuda farkındalığı artmış kişiler haline gelmeleri konusunda motive etmek, hemen şimdi uygulayabilecekleri araç ve yöntemlerle donatmak ve etkin tutumu yükseltmektir.

Stres Yönetimi

İş ve özel hayatımızda karşılaştığımız stresin etkisini tanımlamak ve stresin olumsuz etkilerini kontrol altında tutmaya yardımcı olacak teknikler ve alıştırmalar sunmaktır.

Zaman Yönetimi

Zamana ve hayata daha doğru bir bakışla ve doğru tekniklerle yaklaşarak, daha etkin sonuç üreten çalışma alışkanlıkları yaratmak, verimliliği artırmak, kişisel performansı yükseltmek ve zaman yönetimi konusunda uygulanabilir beceriler kazandırmaktır. Seminer sırasında farklı uygulama araçlarından örnekler verilerek katılımcıların kendilerine en uygun aracı seçip kullanmalarına yardımcı olmak da amaçlanır.

TMI Sunum Teknikleri

İşleri gereği sürekli farklı gruplara sunumlar yapan katılımcıların kendilerini dinleyenleri ikna eden, çevrelerinde saygı ve güven uyandıran, akıllarda uzun süre kalacak, katılımcıların bam teline hitap eden mükemmel sunumlar yapmaları için gerekli bilgi ve becerileri koçluk ve rehberlik yöntemi ile kazanmalarını amaçlar.

Satış Teknikleri-1

Bu programın amacı, satış profesyonellerini maksimum verim elde edebilmeleri için yukarıda belirtilen gerekli olan bilgi ve becerilerle donatmaktır.

Müzakere Performansını Artırmak

Müzakere veya uyuşmazlık durumları ile sadece iş ilişkilerinde değil, özel hayatta da sıkça karşılaştığımız bir gerçektir. Seçeneklerinin bu kadar fazla olduğu bugünün rekabetçi ortamında birey veya grupların çıkarlarını uygun bir üslupla maksimize etmelerini kolaylaştırmak, bunu yaparken de karşı tarafın haklarını korumak ve kötü hissetmemesini sağlamak kolay değildir. Müzakereci, süreci en iyi şekilde yürütecek donanıma sahip değil ise, ikna ve tatmin de güçleşir, zorlaşır... Bu seminer; çalışanların müzakerelerde başarılı olabilmeleri için, onlara kazan-kazan ölçüt ve düşünce sistematiğini öğretmek, uygulamaya yönelik bilgilerle donatarak, onların edinim ve performanslarını artırmalarına yardımcı olmak üzere, sosyolojik gerçeklerimize en uygun şekilde hazırlanmıştır.

Temel Yönetim Becerileri

İlk kademe yöneticilerin, etki alanlarında daha iyi sonuçlar almalarını sağlayacak yönetsel bakış açısını kazandırmak ve iş ve insan yönetiminde karşılaşabilecekleri sorunlara karşı kullanabilecekleri pratik ve etkili uygulama araçlarını kendileri ile paylaşmaktır.

İşyerinde Etkin Yazılı İletişim

Katılımcıların; hedefe yönelik, okur odaklı ve uygun içeriği olan araçları (mektup, dahili memo, e-posta, raporlar vs.) kullanmasını ve bu yolla işyerinde etkin bilgi akışını sağlamaktır.

Telefonda Temel İletişim Teknikleri

Ekipleriniz, telefonda temel iletişim teknikleri konusunda yetkin hale gelecek, proaktif hizmette müşteri odaklı bakış açısını yakalayarak operasyonun verimlilik hedeflerine ulaşabilmesi için zaman ve etkinlik dengesi kurabilecek bilgi, beceri ve teknikler kazanacaklardır. ●

2014 TOKKDER EĞİTİM TAKVİMİ

Kişisel Gelişim Eğitimleri	Süre (Gün)	Katılımcı Sayısı	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
TMI Sunuş Tekniği	2	10			14-15						12-13			
Stres Yönetimi	1	20	24									24		
Zaman Yönetimi	1	20		21									7	
Kendini ve Başkasını Tanımak & Kişisel Kalite ve Kişisel Garanti	1	20					9							
Telefonda İletişim Becerileri	1	20			7			6						
İş Yerinde Etkin Yazılı İletişim	1	20		7								17		
Temel Yönetim Becerileri	2	20									19-20			
Satış Teknikleri	2	20				11-12								
Müzakere Performansını Artırmak	2	20											21-22	

Toyota Plaza Derindere

Sizinle yine zirvede!

TOYOTA

İYİNİN DE İYİSİ

2013
2012
2011
2010
2009
2008
2007
2006
2005
2004
2003
2002
2001
1997

Toyota Plaza Derindere, siz değerli müşterileriyle yıllardır zirvede. Toyota Plaza Derindere'yi 2013 yılında da satış ve servis hizmetlerinde Türkiye **birincisi** yapan siz değerli müşterilerimize teşekkür ederiz.

TOYOTA PLAZA DERİNDERE

Kazlıçeşme Mh. Abay Cd. No:184 Sahilyolu Zeytinburnu İstanbul

Tel: (0212) 414 13 13

www.derindere.com

facebook.com/ToyotaDerindere twitter.com/ToyotaDerindere

*** Toyota Plaza Derindere**, 2013'de Toyota bayileri arasında araç satış adetinde ve satış sonrası servis verilen araç adetinde birinci olmuştur.

Otokoç Otomotiv 2013 yılını rekorlarla geçirdi

Otomotiv perakendecisi ve araç kiralama şirketi Otokoç Otomotiv, 2013 yılı değerlendirmelerini ve 2014 yılı hedef ve öngörülerini, Genel Müdür Görgün ÖZDEMİR, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Dr. Önder KUTMAN, Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Uğur GÜVEN, Birmot Genel Müdür Yardımcısı Uğur SAKARYA, Avis & Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ'nin katılımı ile düzenlediği basın toplantısında açıkladı.

Otokoç Otomotiv'in Genel Müdürü Görgün ÖZDEMİR 2013 yılında ekonominin karışık bir seyir izlediğini, yılın ilk yarısındaki düşük faiz ortamı ve tüketici güveninin yerini ikinci yarıda kur ve faizlerdeki artışa bıraktığını hatırlattı. Tüm bu gelişmeler ışığında otomotiv sektörünün en yüksek ikinci pazar hacmine ulaştığını belirten ÖZDEMİR, yeni araç satışlarının bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 9 artarak 893 bin 124 adete ulaştığını sözlerine ekledi.

"2014'te 845 milyon TL yatırım yapacağız"

Yatırımlarına devam etmenin yanında geliştirecekleri stratejik işbirlikleri sayesinde 2014'te de büyümeye devam edeceklerini belirten Genel Müdür ÖZDEMİR, yeni tesis ve ofis yatırımlarıyla birlikte 19.000 adet araç yatırımı ile toplam 845 milyon TL yatırım planladıklarını açıkladı. Kısa ve uzun süreli araç kiralama işini birlikte yapan Otokoç Otomotiv, Avis ve Budget markalarıyla Türkiye genelinde 115 ofise ve yüksek sezonda toplamda 9.400 adet kısa süreli araç parkına, yılsonu itibariyle 18.000 adet uzun süreli araç parkına ulaştı.

Zipcar Otokoç Otomotiv ailesine katılıyor

2014 yılının en önemli atılımlarından birinin saatlik araç kiralama firması Zipcar'ı Türkiye'ye getirmek olduğunu belirten ÖZDEMİR, Zipcar'ın Otokoç Otomotiv çatısı altında çok yakında Türkiye'de de hizmete başlayacağını sözlerine ekledi. Zipcar'ın, Otokoç Otomotiv'e dinamizm katacağını ve bu alanda yelpazeyi genişleteceğini söyleyen ÖZDEMİR, sektördeki öncü konumlarının daha da güçleneceğini sözlerine ekledi.

2013 Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri sahiplerini buldu

LeasePlan ve Ekonomist dergisinin düzenlediği "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri" sahiplerini buldu. LeasePlan - Ekonomist Yılın Filo Yöneticisi Ödülü'nü Keymen İlaç kazandı. Mapfre Genel Sigorta desteğiyle verilen Güvenli Filo Ödülü'nü Vodafone alırken, Michelin Yeşil Filo Ödülü de Siemens'in oldu. LeasePlan KOBİ Filo Yöneticisi Ödülü'nü Eras İnşaat, Shell Jüri Özel Ödülü'nü ise Mustafa Nevzat İlaç kazandı. LeasePlan KOBİ Filo Yöneticisi, LeasePlan-Ekonomist Yılın Filo Yöneticisi, Michelin Yeşil Filo ve Mapfre Genel Sigorta Güvenli Filo kategorilerinde başvuruların alındığı yarışmada, ayrıca Shell Jüri Özel Ödülü kategorisinde de değerlendirme yapıldı. Başvurular, Ekonomist Dergisi Yayın Yönetmeni Talat YEŞİLOĞLU, LeasePlan Türkiye Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aclan ACAR, LeasePlan Türkiye Genel Müdürü Türkay OKTAY, Auto Show Dergisi Yayın Yönetmeni Hırant KASAPOĞLU, Michelin Türkiye Genel Müdürü Marco GIULIANI, Mapfre Genel Sigorta Satış ve Pazarlama Servis Yöneticisi Seydi DEMIR, Shell & Turcas Ticari Filo Türkiye Satış Müdürü Murat Sefer BİRGÜL ve GÜSEM Kurucu Ortağı ve Güvenli Sürüş Uzmanı Yener GÜLÜNAY'dan oluşan jüri tarafından değerlendirildi.

Sektördeki çözüm ortağınız: Koluman

Her yıl olduğu gibi 2014 yılında da en uygun koşulları ve en kaliteli hizmeti sizlere sunmaya devam ediyoruz.
Bu yıl da Mercedes-Benz otomobillerle hem filonuza güç katın hem de işinizde yüksek prestij sağlayın.

www.koluman.com.tr

Mercedes-Benz

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

Muhasebe Yenir mi İçilir mi? Ne işe Yarar?

Şirketlerin Üvey Evladı Muhasebe

>> Muhasebe zorunluluklardan ve bir otoritenin size dayatmasından dolayı ortaya çıkmış değildir. Muhasebe bizzat işi yapanların kendi faydaları için yarattığı bir bilim olmuştur. Dolayısıyla muhasebe devlet için değil, öncelikle sizin içindir.

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Türk şirketleri ile ilgili kanıtlamamın imkânsız olduğu bir iddiam var; Bir gün gelir Maliye Bakanlığı kendini lağvettiğini ve sonsuza dek her tür vergi oranlarını sıfırladıklarını açıklasa Türk şirketlerinin hemen hepsi Muhasebe departmanlarını kapatırdı.

"Muhasebe ne işe yarar?" sorusunu muhasebe departmanlarının yöneticileri ve daha üstlerine sorsak kaçı doğru cevap verebilir acaba? Çoğunlukla bu departmanların ürettiği ürünün "Beyanname" olduğu düşünülür. "Muhasebeci" zihniyetinin doğal uzantısı olan bu yaklaşım hemen tüm şirketin içinde ur gibi yerleşmiş bir yaradır aslında. Birçok şirket hissedarı vergi mevzuatına sonuna kadar uysa dahi ikinci bir muhasebe dünyası takip eder, bir "Ece Ajandası" çekmecenin dibinde hep durur. Bunun temel sebebi, vergi mevzuatına aykırı uygulamalar yapması ve bunların kaydını ikinci bir muhasebede tutması değildir. Çoğunlukla kendisi ve "muhasebecisi" muhasebe biliminin asli fonksiyonu ve yararından bihaber olduğu için işleri ayrı bir "defter" de tutmayı faydalı bulur. O defteri yine "muhasebeci" tutar ama "ya hu biz muhasebe tutuyoruz ya ikinci bir kayda ne gerek var?" diye sormak bir gün olsun aklına gelmez. Peki, gerçekte muhasebe nedir?

Muhasebe zorunluluklardan ve bir otoritenin size dayatmasından dolayı ortaya çıkmış değildir. Muhasebe bizzat işi yapanların kendi faydaları için yarattığı bir bilim olmuştur. Dolayısıyla muhasebe devlet için değil, öncelikle sizin içindir.

Muhasebe beyanname üretme çiftliği değildir. Beyanname muhasebenin en sıradan ürünlerinden biridir. Muhasebenin en önemli ürünleri aşağıdakilerdir ve asla bunlarla sınırlı değildir.

- **Satılan Malın Maliyeti Tablosu:** Öncelikle sizin ne maliyetle üretim yaptığınız ve neyi yönetmeniz gerektiğini işaret eder.
- **Bilanço:** Belli anlardaki fotoğrafınızdır, ne kadar yakışıklı veya çirkin, kaslı veya cılız olduğunuzu gösterir.
- **Gelir Tablosu:** Bir yılınızın kısa hikâyesidir, kar edip etmediğinizi ya analitik olarak ya kabaca gösterir, karlılığınızın kaynaklarını işaret eder.
- **Nakit Akım Tablosu:** Sizi sarsar ve karlılık ile nakit akımının aynı şey olmadığını, bazen kar içinde yüzerken üç kuruşa muhtaç olduğunuzu, bazen de yokuş aşağı freni patlamış bir araç gibi zarar ede ede giderken aslında nasıl da nakit fazlası vererek sahte bir hayal aleminde olduğunuzu gösterir.

Muhasebe biliminin bizlere sunduğu nimetler sadece bu tablolarla sınırlı değildir, bize ne zaman kara geçtiğimizi, hangi üründe başa baş noktasının ne zaman yakalanacağını gösterdiği gibi, işimizi yaparken dokunmamızı gereken unsurları da işaret eden sihirli bir yöntemler dizisidir.

Muhasebe gerçek hayatı birebir yansıtan, özetleyen ve detaylarıyla gösteren gölgesidir, iş hayatında en önemli rehberimiz ve ışık kaynağımızdır. Onun sayesinde geç-

İster 1 ay ister 12 ay, hep avantajlı fiyatlar Avis'te.

Avis'ten aylık kiralamalarınız için yepyeni bir fırsat. İster 1 aylık ister 12 aylık olsun en avantajlı fiyatlar Avis'te. 3, 6, 9 veya 12 aylık paket fiyat seçenekleri için sizi Avis'e bekliyoruz.

Nisan ayı sonuna kadar Avis'e gelin, avantajların keyfini çıkarın.

Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:

www.avis.com.tr 444 AVIS 2847

avisturkiye avisturkiye

Koç

AVIS

mişimizi eksiksiz görür ve analiz eder, yine onun sayesinde gelecek yıl ve hatta yıllar hakkında öngörülerde bulunabilir, bütçeler oluşturabilir ve başkaları ne yaptığını bilmezken siz planlı bir şekilde kendinden emin adımlarla yol alırsınız. Tabii tüm bunları muhasebenin gerçekte ne olduğunu bilirseniz yapabilirsiniz.

Muhasebe biliminin ülkemizde bu seviyelerde kalmasının sorumluları kimlerdir, nedenleri nelerdir? Ne yazık ki ülkemizde muhasebe biliminin anlamı ne "muhasebecilerce" bilinmekte, ne "hissedarlar" değerinin farkına varabilmektedir. Bunun baş sorumluları da hissedarlardan çok muhasebeden ekmek kazanan "muhasebeciler" ve "muhasebe departman yöneticileri" ve hatta bağımsız denetim kuruluşları ve mali müşavirlerdir.

Öncelikle herkes kendisini "vergi dansına" o kadar kaptırmıştır ki yeminli yeminsiz mali müşavirler ve muhasebe yöneticileri muhasebe biliminin faydalarını gösterme ve uygulama konusunda körelmiştir. Bu açıdan mali müşavirler bu değerli bilimin bu hale gelmesinde önemli role sahiptir.

Bağımsız denetim kuruluşları o kadar mekanik hale gelmiş ve o kadar düşük tecrübedeki genç insanları bir takım ezber iş akışlarının içine sokmuşlardır ki burunlarının dibinde dönen muhasebe dünyasından bihaber olarak şirketleri denetlemekte ve sadece bir takım skontlardaki hesapları başka bir takım skontların altına "uluslararası normlarda" klase etmek şeklinde tabir edilebilecek robotik hizmetin dışına çıkamamaktadır. Bu açıdan, muhasebenin ülkemizdeki içler acısı durumundan ikinci önemli sorumlu bağımsız denetim kuruluşlarıdır.

>> Modern dünyada kayıtlar otomatik oluşur, işlemleri yapan artık hangi departman ise farkında dahi olmadan arka planda muhasebe kayıtları kendiliğinden oluşur, "kaynağında muhasebe" kavramının içi bu şekilde doldurulur.

Ancak bir numaralı sorumlu ne yazık ki kendi mesleğine ihanet eden bir gruptan gelmektedir. Ekmek parasını kazandığı bilime sırtını bu kadar dönmüş ve görevlerini sadece "doğru kayıt atmak, kaydı atanı kontrol etmek ve zamanında beyanname vermek" ile sınırlandırmış muhasebe yöneticileri kadar muhasebe bilimine ihanet etmiş bir başka grup yoktur ülkemizde.

Muhasebe aslında teknolojiden ilk faydalanan departman olmasına rağmen teknolojiden faydalanma şekli işleri otomatize etmek değil, kağıda kalem ile girilen kayıtların bilgisayara klavyeden girilmesi seviyesinde kalmıştır. Birçok şirketin muhasebesi halen bu şekilde işlemekte, işlemleri yapan farklı departmanların ürettiği belgeler ile üçüncü şahıslardan gelen faturaların toplanarak muhasebe departmanında sıraya dizilmesi ve tek tek kayıtların bilgisayara girilmesi şeklinde bir dünya yönetilmektedir.

Modern dünyada muhasebe departmanlarında çalışanlar belge ve bilgi toplayıp bunların kayıtlarını girmekle zaman öldürmeyi çoktan bırakmıştır. Muhasebe yöneticileri de bu belge ve bilgilerin doğru girilmesine nezaret etme görevlerini çoktan bırakmıştır. Modern dünyada kayıtlar otomatik oluşur, işlemleri yapan artık hangi departman ise farkında dahi olmadan arka planda muhasebe kayıtları kendiliğinden oluşur, "kaynağında muhasebe" kavramının içi bu şekilde doldurulur.

Muhasebe departmanları ve yöneticileri ise "elde edilen bilgi ve belgeleri sisteme girme" teknik işçiliğini bırakmış olduklarından kayıt kalitesi, raporlama, gelecek tahminleri, yönetim muhasebesi, bütçeleme, fiyatlama projeksiyonlar ve şirket değerleme yöntemleri gibi kavramlarla haşır neşir olmaktadır.

Temel muhasebe eşitliği ve ana tabloları anlattığım bir sohbet/eğitim toplantısına katılan muhasebe departmanı çalışanları "hayatlarında ilk kez muhasebenin aslında ne kadar önemli olduğunu ve yaptıkları işin değerini anladıklarını" söylediklerinde ülkemizde muhasebe biliminin ne durumda olduğunu fark etmiştim ve bu kadar geç fark ettiğim için de bir yönetici olarak kendimi suçlamıştım. Olsun hiçbir şey için geç değildir. Hissedarlar, genel müdürler, muhasebe ve finans yöneticileri için muhasebe dünyasını uluslararası standartlara geçirmenin zamanı çoktan geldi.

Emin olun gözünüzde büyüttüğünüz kadar zor değil. İşin teknik tarafı biraz meşakkatli, kabul ama asıl zorluk kafaların değişip muhasebenin beyanname üretme çiftliği olmadığını anlayacak muhasebe yöneticileri ve ekiplerinin zihinlerini değiştirmek. Bir kez bu olduktan sonra gerisi kolay.

Bir de unutmamak lazım ki büyük ve önemli değişimler iknadan çok zorlamayla olmuştur.

Geçmişin berrak şekilde görüldüğü, bugünün net şekilde anlaşıldığı ve geleceğin rakamlarla şeffaflaştırıldığı şirketlerin sayısının hızla artması dileğiyle.

estepe

Bilgi Teknolojileri

Liderler ve Lider Olmak İsteyenler de estepe Kullanıyor...

Teklif Fiyat Hesaplama

Kira fiyatını tek tıkla ESTEPE hesaplasın, otomatik fiyat hesaplamanın keyfini sürün..!

Amacımız karlılığı garantilemek

Operasyonel süreçleri kolayca yönetirken, maliyetleri kontrol altına alabilirsiniz..!

Güçlü Operasyon Yönetimi

Operasyonel işlemleri ESTEPE hatırlasın, siz müşterilerinize odaklanın..!

Finansal Analizler

Faturaları, ödenecek kredileri anında görüp, şirketinizin nakit akışını yönetebilirsiniz..!

Filo Yönetiminde Akıllı Yazılım Çözümleri

Pazarlama;

- ✓ CRM ile hangi müşteriye ne zaman ne teklif verilmiş takip edin, bilgilerinizi şirket stratejilerine dönüştürün
- ✓ Sözleşme Modülü ile sözleşme maddeleri içinde kaybolmadan, sözleşmelerinizi anında otomatik oluşturun
- ✓ Faturalarınızı kesebilmek için günlerce uğraşmayın, bırakın kesilecek faturaları gününde ESTEPE size söylesin
- ✓ Otomatik yansıtma ile gelir kaybına son, trafik cezalarını, sürücü hatalarını müşterilerinize otomatik yansıtın

Operasyon;

- ✓ Filonuzun operasyonel süreçlerini yönetirken finansal süreçleride beraber yönetebilirsiniz
- ✓ Ne zaman hangi aracınızın poliçesi,muayenesi biteceğini düşünmeyin, ESTEPE sizi uyarsın
- ✓ Servis fatura indirimlerini hesaplamakla yorulmayın, bırakın ESTEPE otomatik hesaplasın
- ✓ Hangi araçlarınızın ne zaman bakıma gideceğini, ne zaman lastik değişeceğini ESTEPE size söylesin

* Referanslarımız için lütfen web sitemizi ziyaret ediniz..!

www.narreklam.net

Namık Kemal Cd. No:80 B blok D:3 PK: 34841
Idealtepe - Maltepe / Istanbul
Tel :0216 417 0 333 Faks :0216 417 1 333

www.estepe.net

TOKKDER Olağan Genel Kurul Toplantısı Gerçekleştirildi

>> Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği'nin (TOKKDER) seçimli Genel Kurul'u gerçekleştirildi. İki yıl için görev yapacak olan yeni yönetim kurulu, DRD Filo Kiralama Genel Müdürü İlkay ERSOY, Hedef Filo Genel Müdürü Önder ERDEM, Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, Trio Car Rental Genel Müdürü İlhan YILMAZ, Fleet Corp Genel Müdürü Dominique CARDINEAU, TEB Arval Genel Müdürü Luc SORIAU, Central Car Rental Genel Müdürü Nora KARAKAŞ, Leaseplan Genel Müdürü Türkay OKTAY ve Zeplin Car Rental Genel Müdürü Hakan SEVİM'den oluştu.

13 Mart 2014 günü Point Otel Barbaros'da gerçekleştirilen TOKKDER Genel Kurulu'nda dernek kurul seçimleri yapıldı. Geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanı İlkay ERSOY, Genel Kurul'da yaptığı konuşmada göreve geldiklerinde günlük ve operasyonel kiralama sektörünün hızlı ve güvenli gelişimine önemli katkılar sağlayabilmek üzere birçok projeye imza atmayı yönetim kurulu olarak akıllarına koyduklarını dile getirdi. ERSOY, "İki yıllık zaman dilimini sektörümüzün tüm paydaşları için verimli kullanmış ve hayal ettiklerimizi hayata geçirebilmişiz. Öncelikle, sektörümüzün sorunlarına çözüm üretebilmek adına birçok platformda derneğimiz adına önemli iletişim faaliyetleri yürüttük ve yürütmeye devam ediyoruz" dedi.

İlkay ERSOY, sektörün işleyişine yönelik; BDDK'nın "BANKALARIN KREDİ İŞLEMLERİNE İLİŞKİN YÖNETMELİKTE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR YÖNETMELİK TASLAĞI" ile ilgili, TOKKDER olarak değerlendirmelerini saatler içinde tamamlayarak BDDK ve Başbakanlık nezdinde sektör adına büyük önem taşıyan girişimlerde bulunduklarını ifade etti.

Şoförlü ve lüks araç kiralama konusunda UKOME'lerin aldığı kararlar karşısında hızla komitelerini kurarak sektörün görüşlerini TOKKDER kurumsal kimliği altında ilgili mercilere gerçekleştirdikleri görüşmelerde ilettiklerini ve bu konunun yönetim kurulu olarak takipçisi olduklarını dile getirdi. İlkay ERSOY, "Sektörümüzü uzun zamandır olumsuz yönde etkilemekte olan hafif ticari araçların operasyonel olarak kiralanmasının önündeki engellerin kaldırılabilmesi için 2013 yılında kapsamlı bir proje yürütmeye başladık ve son aşamaya geldik." dedi.

Yönetim kurulunun faaliyet dönemi içinde gerçekleştirdiği çalışmalarda, TOKKDER'in Türkiye günlük ve operasyonel kiralama sektörleri konusunda tek referans noktası konumuna getirmeyi amaçladıklarını belirterek, "Gerçekleştirdiğimiz sistemli ve yoğun çalışmalar sonuçlarını verdi. Bugün dünyadan ve Türkiye'den kiralama sektörü ile ilgili bilgi sahibi olmak isteyen kişi ve kuruluşlar, öncelikle derneğimize ulaşıyorlar ve sorularına tatmin edici net yanıtlar alabiliyorlar" diye konuştu.

TOKKDER
Yönetim Kurulu Başkanı
İlkay ERSOY

Sektörün insan kaynağı anlamında gelişimine yönelik; TOKKDER şemsiyesi altında PDR işbirliği ile birçok eğitim organize ederek sektörün büyümesini sağlıklı ve sürdürülebilir kılmayı amaçladıklarından bahsetti.

İlkay ERSOY konuşmasını; "Yine sektörümüzün gelişimi için önemli bir eksiklik olan kiralama sektörü ile ilgili sağlıklı veri ve raporların oluşturulmasına yönelik; 2013 yılında hayata geçirdiğimiz operasyonel kiralama sektörü ile ilgili kantitatif pazar araştırması ile önemli yol kat ederek amacımıza ulaştık. Araştırmayı gerçekleştirmek için gerekli izni Rekabet Kurumu'ndan aldık ve Mayıs 2013'de araştırmanın ilk sonuçlarını içeren raporu yayınladık. Söz konusu araştırma periyodik olarak tekrarlanmaya devam ediyor ve sonuçları kamuoyu ile paylaşılıyor. Önümüzdeki dönemde günlük kiralama sektörü ile ilgili de kantitatif bir pazar araştırmasını hayata geçirerek sonuçlarını kamuoyu ile paylaşmayı arzu ediyor ve bu konudaki değerlendirmelerimizi yapmaya devam ediyoruz" diye sürdürdü.

TOKKDER
Genel Koordinatörü
Tolga ÖZGÜL

Küresel alanda TOKKDER'in gelişim ve temsiline yönelik olarak, dünyada ve Avrupa'daki gelişmeleri yakından takip ettiklerini söyleyen İlkay ERSOY, "Sektörümüzü düzenli olarak gelişmelerden haberdar ediyoruz. Amacımız önümüzdeki dönemde de TOKKDER çatısı altındaki çalışmalarımızı hız kesmeden devam ettirerek günlük ve operasyonel kiralama sektörlerini daha da ileriye taşımaktır" diye konuştu.

Mercedes-Benz Türk Otomobil Pazarlama ve Satış Müdürü Şükrü BEKDİKHAN

Terzi usulü, müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunuyoruz

2013 yılı bizim için çok başarılı geçti ve bir önceki yıla nazaran 57% oranında bir büyüme yakalayarak 20.023 adetlik bir satış gerçekleştirdik. Bunda filo satışlarımızın da büyümesinin çok önemli bir payı oldu ve bu alanda da bir önceki yıla nazaran 64% seviyesinde satışlarımızı arttırdık. Toplam filo satışlarımız içerisinde ise operasyonel ve günlük kiralama satışları neredeyse eşit oranlarda gerçekleşti.

Filolarda en çok tercih edilen modellerimiz C-Serisi ve E-Serisi oldular. Yeni lansmanını yaptığımız CLA ve A-Serisi modellerimizi de filoda çok talep görüp, beğenilen modellerimizdi ancak ilk yıldaki limitli üretim adetleri nedeniyle henüz diğer serilerin satış adedine ulaşamadılar.

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

Mercedes-Benz markası olarak premium segmentte operasyonel kiralama firmalarıyla uzun yıllardır çalışıyor ve onların bu segmetteki tercihlerinin üst sıralarında yer alıyoruz. Bizim bu alandaki en önemli avantajımızın öngörülebilir, güvenilebilir ve süprizlere çok da açık olmayan bir 2.el piyasa değeri yönetimimizin olduğuna inanıyoruz. Operasyonel kiralama firmaları, her zaman Mercedes-Benz'in ikinci el değerini güvenebilir bir bazla hesaplamalarına dahil ediyorlar. Bizler de bu alanda gayet şeffaf olarak kendilerini destekliyoruz. Bunun yanı sıra Satış Sonrası Hizmetler alanında yarattığımız servis önceliği, bakım paketleri ve 7/24 destek hizmetlerimizle operasyonel kiralamada ön plana çıkıyoruz.

Bir diğer önemli desteğimizi de filo saha ekibimizin operasyonel kiralama firmalarının nihai müşterilerine yönelik yerinde yaptıkları bilgilendirme, analiz ve değerlendirme olarak görüyorum. Bu sayede sadece operasyonel kiralama firması değil kullanıcı müşteri de ürün hakkında geniş bir bilgi ve perspektife sahip oluyor ve doğru ürünü doğru yerde kullandığından emin olarak her iki tarafta da müşteri memnuniyetini tesis ediyoruz.

Günlük kiralama konusunda ise sezona uyumlu bir sirkülasyonu yönetmek ön plana çıkıyor. Geri alım garantili, müşteri ihtiyaçlarına uygun çözümler geliştirerek bu segmentte de hizmet sağlıyoruz.

Her iki alanda bir diğer avantajımız ise operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinin ihtiyaçlarına uygun finansal çözümleri kendi finansman kuruluşumuz olan Mercedes-Benz Finansman aracılığıyla üretiyor olmamızdır. Bu alanda terzi usulü müşteri ihtiyaçlarına yönelik çözümlerle bu içiçe geçmiş sektörleri birleştirme olanağına sahibiz.

Operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Doğru ürün ve müşteri analizi doğru tercihlerin yapılmasında en büyük etken. Bu bağlamda müşteri segment ve profilleri ile ilgili ne kadar çok şeffaflık sağlanırsa marka olarak o kadar çok destek verebiliyoruz. Tabii bu arada değişim periyodlarının takip edilerek önceden alternatifleri oluşturmak ve bu sayede hızlı araç temin edebilmek bizim operasyonumuz için çok önemli. Diğer yandan 2.el değer öngörülerinin karşılıklı paylaşılmasının herkesin faydasına olacağına inanıyorum.

En önemli nokta ise gerek günlük gerekse operasyonel kiralama firmalarının satış sonrası hizmetler alanında tasarruf edebileceğine inanarak yetkili servislerden uzaklaşma eğilimine girmemeleri olacaktır. Kullanıcının güvenliğinin her zaman en ön planda olduğu göz ardı edilmemeli ve bu alanda verilen tavizlerle can güvenliği tehlikeye atılmamalıdır.

» Mercedes-Benz markası olarak premium segmentte operasyonel kiralama firmalarıyla uzun yıllardır çalışıyor ve onların bu segmetteki tercihlerinin üst sıralarında yer alıyoruz. Bizim bu alandaki en önemli avantajımızın öngörülebilir, güvenilebilir ve süprizlere çok da açık olmayan bir ikinci el piyasa değeri yönetimimizin olduğuna inanıyoruz.

T-Bank (Turkland Bank)
Genel Müdürü
A. Dinçer ALPMAN

Firmaların nakit ve gayrinakit tüm ihtiyaçları için çözüm üretiyoruz

Bankanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

T-Bank, ticaret ve sanayinin yoğun olduğu bölge ve şehirlerde 27 adet şubesi ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Bankamızın ana faaliyet konusu kurumsal ve kobi bankacılık olup, "butik bankacılık" ve "müşteriye özel çözüm" anlayışı ile hizmet sunulmaktadır. Bu çalışma anlayışı ve sermayedarlarından (BankMed %50, Arab Bank %28, Arab Bank İsviçre %22) aldığı güç ile büyümesini sürdüren bankamız, 2014 yılında şube sayısını 37'ye çıkaracaktır.

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

Sektörün konusunda önde gelen birçok operasyonel kiralama firması bankamızın müşterisidir. Bu sektörün kredilerimizde önemli payı vardır. Firmaların nakit ve gayrinakit tüm ihtiyaçları için çözüm üretiyoruz. Nakitte tüm kısa vadeli ve orta-uzun vadeli projelerin finansmanı, farklılaştırılmış ödeme planı talepleri ile değerlendirilerek karşılanıyor. Her projenin kendi içinde analizini yapıp özelliğine göre finansmanını sağlıyoruz.

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

Firmaların bilanço yapısı ve kredibilitesi tüm sektörlerde olduğu gibi öncelikli değerlendirme kriterlerimizden. Bunun haricinde firmaların önümüzdeki birkaç yıl içindeki nakit akış projeksiyonu, pazar payı, araç filosu gibi faktörler de bu sektör için çok önemli değerlendirme kriterlerimizdendir. Önceden belirlenmiş olan bazı bilanço rasyoları ve derecelendirme notları da sağlanması gereken standartlar arasındadır.

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

Biz de bu sektörleri gelişme potansiyeli yüksek sektörler olarak görüyoruz. Türkiye'de bu sektörün Avrupa ortalamalarının çok altında olduğunu biliyor ve izliyoruz. Bu sebeple bankamızın kredilendirme ve pazarlama çalışmalarında her zaman bu sektöre yer veriyoruz.

T-Bank hakkında

T-Bank, 1985 yılında Bank of Bahrain and Kuwait'in İstanbul Şubesi olarak kurulmasını takiben, 1991 yılında Bahreyn ve Kuveyt Bankası A.Ş. unvanıyla bağımsız bir kuruma dönüşmüştür. 1992 yılında Banka, Doğuş Grubu tarafından satın alınarak adı Garanti Yatırım ve Ticaret Bankası A.Ş. olarak değiştirilmiştir. 1997 yılında Mehmet Nazif Günal tarafından satın alınan Banka'nın adı MNG Bank A.Ş.olmuştur.

2006 yılında Arab Bank ve BankMed, Mehmet Nazif Günal ile karşılıklı bir anlaşmaya vararak MNG Bank A.Ş hisselerinin %91'ini devralmıştır. Satış işlemi Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) 29 Aralık 2006 tarihli kararıyla onaylanmıştır. Ocak 2007'de hisse devri tamamlanmış ve Arab Bank ve BankMed, banka hisselerinin sırasıyla %50 ve %41'ine sahip olmuştur. 3 Nisan 2007 tarihinde, Banka'nın adı Turkland Bank A.Ş. ya a kısaltılmış şekliyle T-Bank olarak değiştirilmiştir. Temmuz 2010'da BankMed Mehmet Nazif Günal'a ait olan 9'luk hisse payını alarak T-Bank sermayesindeki payını %41'den %50'ye çıkartmıştır.

Kasım 2011 tarihinde Arab Bank İsviçre T-Bank hissedarı olmuştur. 30 Mayıs 2011 tarihinde gerçekleştirilen Olağanüstü Genel Kurul Kararı ile T-Bank'ın sermayesinin 170 milyon TL'den 300 milyon TL'ye çıkartılmasına karar verilmiştir. T-Bank'ın mevcut ortaklık yapısı şu şekildedir: BankMed %50, Arab Bank %28, Arab Bank İsviçre %22. T-Bank, Arab Bank ve BankMed'in 1930'lı yıllara uzanan gelişmiş bankacılık deneyiminden ve özellikle bireysel ve kurumsal bankacılık alanlarındaki köklü uzmanlığından yararlanmaktadır. Ana hissedar bankalarla oluşturulan sinerji, T-Bank ve müşterileri için önemli bir değerdir.

Bugün, T-Bank, özellikle Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) Bankacılığı iş kolunun da portföyüne eklenmesi sayesinde operasyonlarını genişletmeye devam ederken, güçlü olduğu kurumsal ve ticari bankacılık alanlarındaki odaklanmasını sürdürmektedir.

NE İSTEDİĞİNİZİ BİLİYORUZ!

Faaliyet amacı 2.el filo araç alım-satım esas olmak üzere, perakende satışta da, her marka, model ve yaşta, güvenli ve sorunsuz otomobil ticareti yapmaktır. Araç expertiz durumlarının en açık şekilde alıcılara sunulmasıyla beraber, nakit alım seçeneğinin yanısıra takas imkanları da sağlanmaktadır.

Otomobil Market şu an için İstanbul Zincirlikuyu merkez olmaz üzere 42 satış noktasında hizmet vermektedir.

otomobil market .com

"Türkiye'nin 2.El Otomobil Marketi"

otomobil market .com bir ZEPLİN Turizm Taşımacılık Yatırım San. ve Tic. Ltd. Şti. kuruluşudur.

ZEPLİN CARrental

"Türkiye'nin Oto Kiralama Firması"

60 noktada 7000 şirket aracınız sizi bekliyor!

ANKARA İSTANBUL YOLU İSTASYON

ÇORLU TRAKYA İSTASYON

İZMİT İSTASYON

İSTANBUL BOSTANCI İSTASYON

İSTANBUL PENDİK İSTASYON

İZMİR BORNOVA İSTASYON

İSTANBUL ÜMRANİYE İMES İSTASYON

DENİZLİ İSTASYON

DİLEDİĞİNİZ YERDE ▪ DİLEDİĞİNİZ ZAMAN ▪ DİLEDİĞİNİZ ARAÇ

Ofislerimiz; • İSTANBUL - Merkez/Zincirlikuyu - AHL/Y.Bosna - Beylikdüzü - Bostancı - SGHV/Pendik - İmes • ANKARA - Çankaya - İstanbul Yolu • İZMİR - Havalimanı - Bornova - Çiğli • ADANA • ADIYAMAN • AFYON • ANTALYA • AYDIN • BALIKESİR • BANDIRMA • BATMAN • BODRUM • BURSA • ÇANAKKALE • ÇORLU • ÇORUM • DALAMAN • DENİZLİ • DİYARBAKIR • ELAZIĞ • ERZİNCAN • ERZURUM • ESKİŞEHİR • GAZİANTEP • HATAY • İSKENDERUN • İZMİT • KAHRAMANMARAŞ • KAYSERİ • KONYA • KÜTAHYA • MARDİN • MARMARİS • MERSİN • NEVŞEHİR • SAMSUN • SİVAS • TOKAT • TRABZON • URFA • UŞAK • VAN • ZONGULDAK

Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü 2013 yılında % 21,9 büyüdü

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

Büyüme oranı	% 21,9
Adetsel büyüklük	207.000
Araç yatırımı	5 Milyar TL
Aktif büyüklüğü	10 Milyar TL

2013 yılında Türkiye ekonomisinin yaklaşık % 3.8 büyüme kaydetmesi beklenirken operasyonel kiralama sektörü % 21,9'luk bir büyüme oranı yakalayarak ekonomiye pozitif katkı verdi.

2013 yılı sonuçlarının açıklandığı rapora göre, Türkiye operasyonel kiralama sektörünün adetsel büyüklüğü yaklaşık 207 bin adede ulaştı. Bu da yaklaşık 170 bin aracın operasyonel olarak kiralandığı 2012 yılına göre % 21,9 gibi önemli bir oranda artış yaşandığını gösterdi. Sektör, 2013 yılında Türkiye'de satılan yeni otomobillerin %13,5'ini, yani yaklaşık 90 bin adet yeni araç satın alımı yaparak hem araç parkını genişletti hem de gençleştirdi.

Operasyonel kiralama sektörünün, 2013 yılında yapmış olduğu araç yatırımı yaklaşık 5 milyar TL, 2013 yılı sonu itibarı ile aktif büyüklüğü ise yaklaşık 10 milyar TL seviyesine ulaştı. Tüm bu çarpıcı veriler operasyonel kiralama sektörünün ülke ekonomisi ve beraberinde otomotiv sektörü için ne denli önemli olduğunun bir kez daha altını çizmektedir.

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

	2010	2011	2012	2013
TOPLAM ARAÇ SAYISI	117.517	142.036	170.031	207.221
KİRADAKİ ARAÇ SAYISI	107.332	128.002	160.215	190.193
KİRA DIŞI ARAÇ SAYISI	9.928	13.623	9.213	14.914
FİLO YÖNETİMİ YAPILAN ARAÇ SAYISI	257	411	603	2.114
SATIN ALINAN YENİ ARAÇ SAYISI	53.541	59.986	67.728	89.941
SATILAN ARAÇ SAYISI	41.330	39.767	42.990	55.050
MÜŞTERİ SAYISI	9.675	11.990	17.285	26.189
MÜŞTERİ BAŞINA DÜŞEN ARAÇ SAYISI	11,1	10,7	9,3	7,3
YENİ ARAÇ YATIRIMLARI	1.802.210.937 TL	2.389.771.909 TL	3.048.811.776 TL	5.014.595.358 TL
SATIN ALINMIŞ ARAÇLAR İÇİN ÖDENMİŞ ÖTV	290.235.000 TL	433.926.000 TL	680.384.000 TL	1.462.568.598 TL
SATIN ALINMIŞ ARAÇLAR İÇİN ÖDENMİŞ KDV	233.814.000 TL	327.849.000 TL	469.563.000 TL	775.577.945 TL
MEVCUT TÜM ARAÇLAR İÇİN ÖDENMİŞ MTV	69.508.000 TL	90.829.000 TL	135.531.000 TL	205.010.349 TL

Operasyonel kiralama sektörünün, 2013 yılında yapmış olduğu araç yatırımı yaklaşık 5 milyar TL, 2013 yılı sonu itibarı ile aktif büyüklüğü ise yaklaşık 10 milyar TL seviyesine ulaştı.

ARAÇ PARKININ MARKA DAĞILIMI	2010	2011	2012	2013
AUDI	% 1,9	% 2,2	% 2,6	% 3,2
BMW	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 2,2
CHEVROLET	% 0,1	% 0,1	% 0,4	% 0,4
CİTROEN	% 2,2	% 3,4	% 4,6	% 4,9
FIAT	% 24,0	% 20,4	% 17,4	% 13,3
FORD	% 22,5	% 18,8	% 17,5	% 16,4
HONDA	% 0,5	% 0,4	% 0,3	% 0,2
HYUNDAI	% 3,7	% 3,8	% 2,8	% 1,8
MERCEDES	% 0,7	% 0,9	% 0,9	% 1,1
OPEL	% 2,5	% 2,3	% 3,1	% 5,8
PEUGEOT	% 0,4	% 0,8	% 1,3	% 2,5
RENAULT	% 18,4	% 24,0	% 23,7	% 25,4
TOYOTA	% 4,3	% 3,3	% 2,2	% 1,6
VOLVO	% 0,6	% 0,7	% 0,9	% 1,1
VW	% 16,0	% 16,7	% 19,8	% 18,0
DİĞER	% 1,2	% 1,4	% 1,7	% 2,3

ARAÇ PARKININ SEGMENT DAĞILIMI	2010	2011	2012	2013
B	% 29,0	% 29,5	% 30,5	% 32,0
C	% 54,9	% 53,7	% 53,0	% 49,3
D	% 10,8	%10,8	% 12,0	% 12,7
E-F (SUV)	% 2,2	% 2,7	% 2,1	% 3,0
LCV	% 3,1	% 3,3	% 2,5	% 3,0

ARAÇ PARKININ YAKIT TİPİNE GÖRE DAĞILIMI	2010	2011	2012	2013
DİZEL	% 85,4	% 87,3	% 90,6	% 92,2
BENZİN	% 14,3	% 12,4	% 9,2	% 7,6
DİĞER	% 0,2	% 0,4	% 0,2	% 0,2

ARAÇ PARKININ ŞANZIMAN TİPİNE GÖRE DAĞILIMI	2010	2011	2012	2013
MANUEL	% 81,3	% 79,4	% 78,1	% 71,7
OTOMATİK	% 18,7	% 20,6	% 21,9	% 28,3

SÖZLEŞME VADESİNE GÖRE DAĞILIM	2010	2011	2012	2013
< 18 AY	% 6,2	% 4,0	% 4,7	% 9,2
18 - 30 AY	% 5,5	% 6,8	% 9,8	% 17,0
30 - 42 AY	% 66,5	% 68,7	% 65,4	% 60,0
> 43 AY	% 21,8	% 20,6	% 20,1	% 13,8

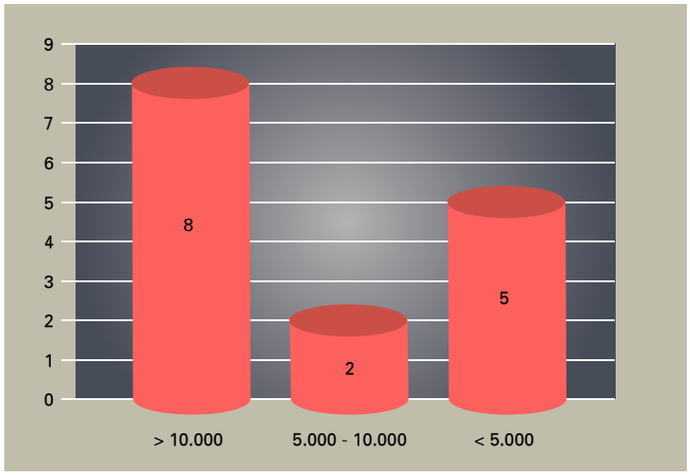
SÖZLEŞMEDE TERCİH EDİLEN KUR TİPİNE GÖRE DAĞILIM	2010	2011	2012	2013
EURO	% 75,9	% 77,9	% 79,3	% 80,6
USD	% 9,3	% 7,6	% 6,0	% 4,5
TL	% 14,8	% 14,4	% 14,7	% 14,8

Yüzde oranları katılımcı verilerine göre dağıtılmıştır.

Sektör, 2013 yılında Türkiye'de satılan yeni otomobillerin %13,5'ini, yani yaklaşık 90 bin adet yeni araç satın alımı yaparak hem araç parkını genişletti hem de gençleştirdi.

Katılımcı Firmalar

Firma büyüklüklerine göre dağılımı / 2013 Yıl Sonu



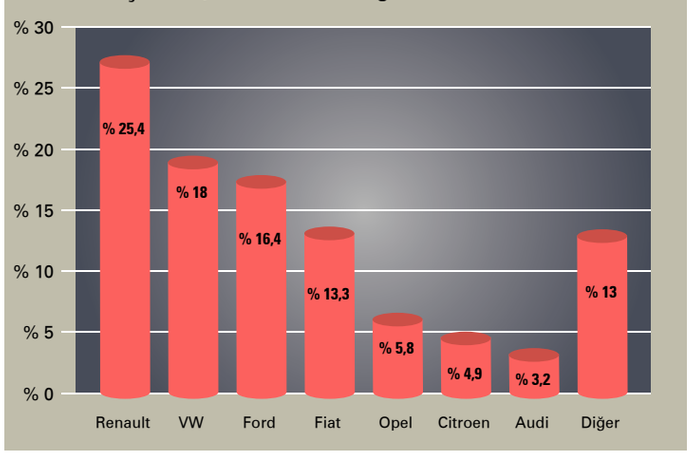
Katılımcı ve Sektör Tahminleri

2013 yıl sonu

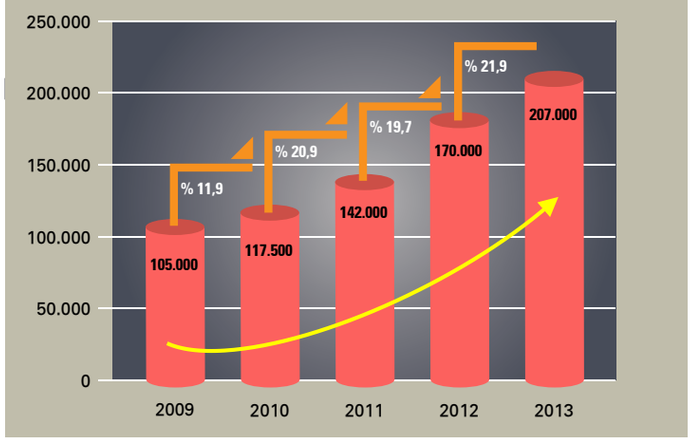
	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Araç Adedi	142.149	207.221
Alınan Araç Adedi	61.347	89.941
Satılan Araç Adedi (II.El)	37.529	55.050
Müşteri Adedi	17.965	26.189
Alınan Araç Tutarı (TL)	3.423.583.415	5.014.595.358
Ödenen Vergi (KDV+MTV+ÖTV) (TL)	1.668.739.808	2.443.156.892
Aktif Toplamı (TL)	6.826.900.134	9.952.071.929

Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım

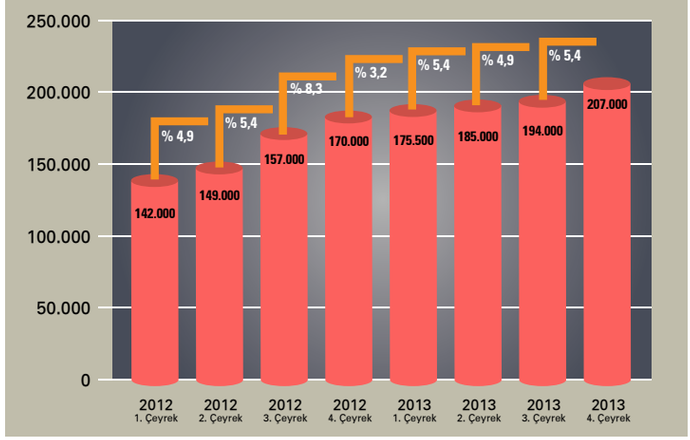
2013 yıl sonu



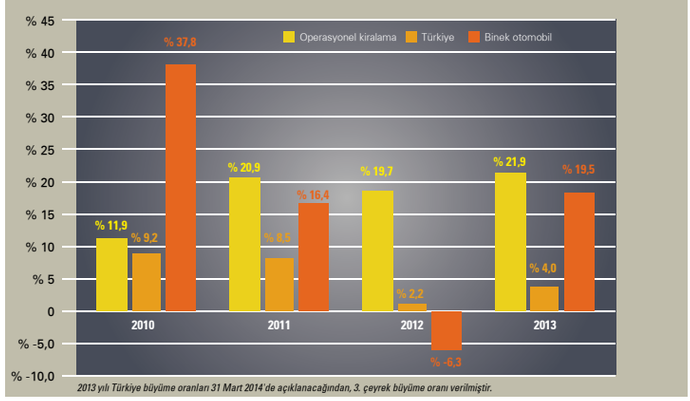
Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Yıl Bazında



Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Çeyrekler Bazında



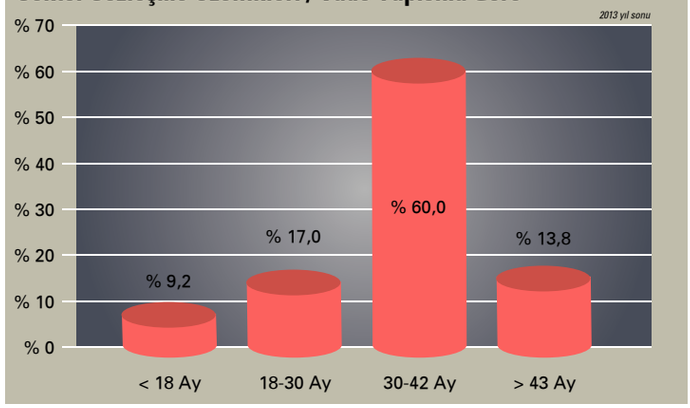
Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme



2013 yılı Türkiye büyüme oranları 31 Mart 2014'de açıklanacağından, 3. çeyrek büyüme oranı verilmiştir.

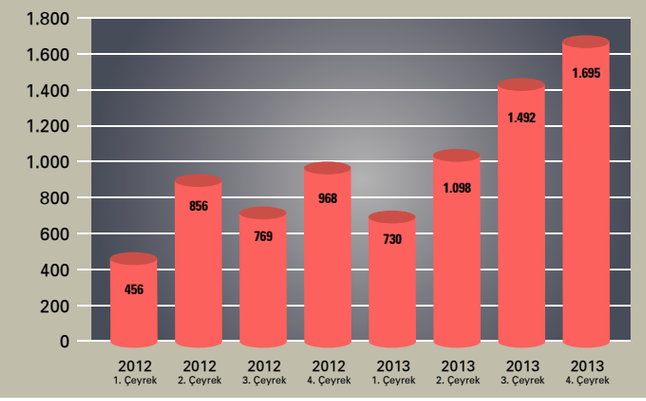
Sektör Sözleşme Özellikleri / Vade Yapısına Göre

2013 yıl sonu

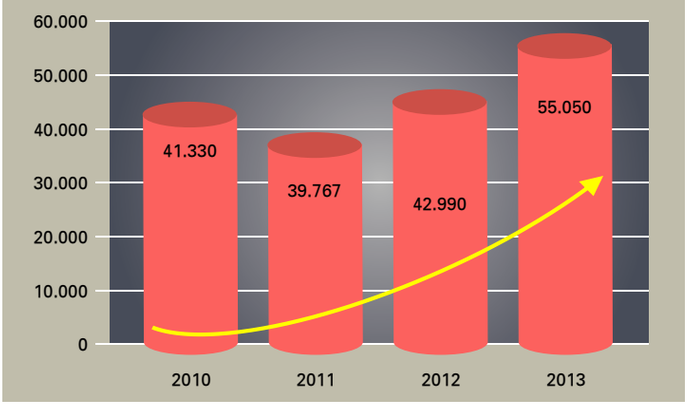


2013 yılı sonuçlarının açıklandığı rapora göre, Türkiye operasyonel kiralama sektörünün adetsel büyüklüğü yaklaşık 207 bin adede ulaştı.

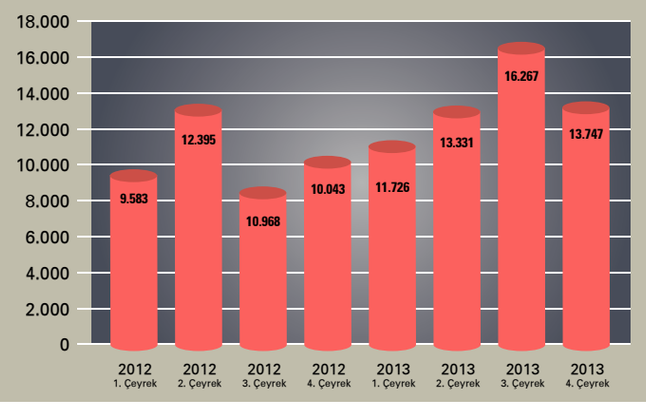
Araç Alım Tutarı / Milyon TL



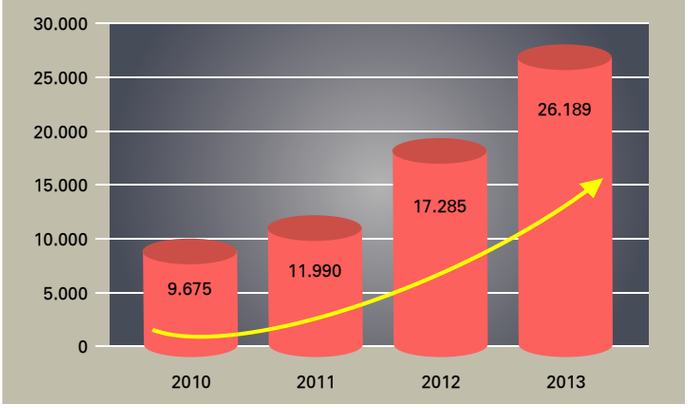
Sektör Tahmini Toplam Araç Satış Adetleri - Yıl Bazında



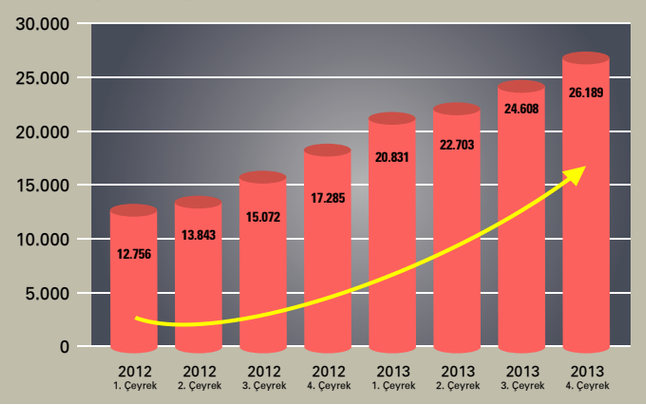
Sektör Tahmini Toplam Araç Satış Adetleri - Çeyrekler Bazında



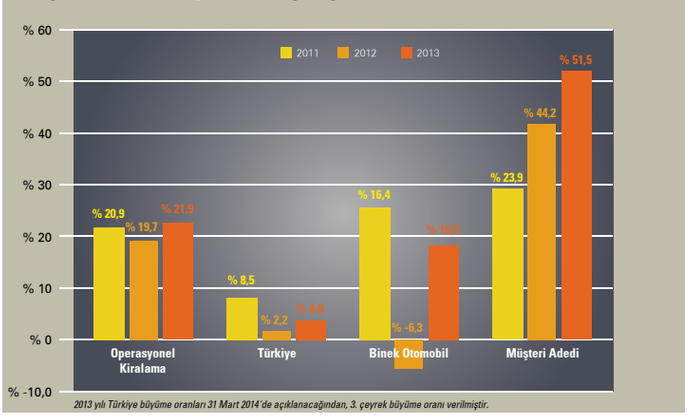
Sektör Toplam Müşteri Adedi – Yıl Bazında



Sektör Toplam Müşteri Adedi – Çeyrekler Bazında

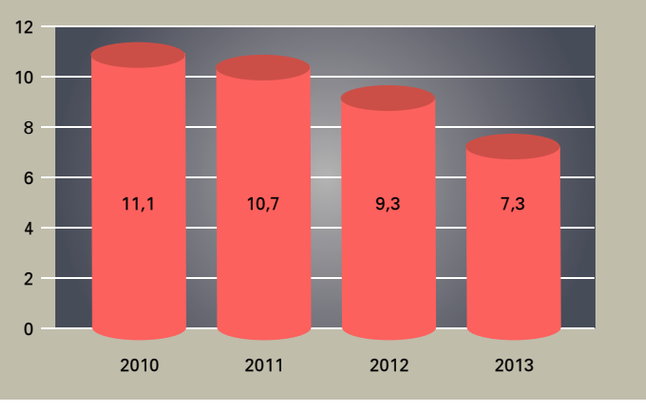


Müşteri Adedi Büyüme Karşılaştırma



2013 yılı Türkiye büyüme oranları 31 Mart 2014'de açıklanacağından, 3. çeyrek büyüme oranı verilmiştir.

Sektör - Müşteri Başına Düşen Araç Sayısı



ALD Automotive, Société Générale Group'un %100 iştiraki olup, 37 ülkede 4500 çalışanı ile 1.000.000'dan fazla araç filosunu yöneterek, operasyonel filo kiralamada küresel liderliğini perçinliyor. ALD Automotive Türkiye olarak, operasyonel filo kiralamada gereksinimlerinize en uygun ve en yüksek kalitede hizmet ve danışmanlık vermekten memnuniyet duyarız.

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

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkay ERSOY

Kapsamlı bir operasyonel kiralama hizmeti sunuyoruz

>> Aracın uygun fiyatlı alımından başlayıp, finansmanı ve sigortasıyla devam eden, bakım onarım, lastik, vergiler, trafik cezaları ve kesintisiz yol yardımı ve muadil araç sağlamaya kadar geniş bir hizmet yelpazemiz bulunuyor.

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

DRD Filo Kiralama, otomotiv sahipliği ve kullanımı ile alakalı akla gelebilecek her tür hizmeti sunmaktadır. Aracın uygun fiyatlı alımından başlayıp, finansmanı ve sigortasıyla devam eden, bakım onarım, lastik, vergiler, trafik cezaları ve kesintisiz yol yardımı ve muadil araç sağlamaya kadar geniş bir hizmet yelpazesi bulunmaktadır.

Bu derinlik ve detayda hizmet içeriğine ulaşabilmek için ister binlerce araca sahip olan bir şirket olun, ister tek araca sahip bir şahıs, aynı avantajlarla hizmetlerimizden yararlanabilirsiniz.

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

Müşteriden beklenti olmaz, ancak müşterinin beklentisi vardır. Bu noktada, bizim sağlayıcı olarak verdiğimiz hizmetin sadece araç olmadığı, yanında kapsamı bir operasyonel hizmet paketi sunulduğunun fark edilmesi dışında bir arzumuz olamaz.

Müşterilerin dikkat etmesi gereken hususlara gelince:İmzalanan sözleşmenin tüm detaylarını incelemeli ve sorgulamalılar. Sadece markanın bilinir olması yeterli değildir; kiralama süresince servis şartlarını nasıl sağlayacaklarını sorgulamaktan çekinmemelerini özellikle ifade etmek isterim.

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

Bu sorunun yanıtı ile ilgili olarak, yıllar önce kestirmeden "sadece satış kadrosu geniş firmalar" diye cevap verebilirdim. Ancak şu anda hizmetlerimizin küçük veya büyük adetli araç parkı olan her tür kuruluşun ilgisini çektiğini söylemek mümkün. Hatta sadece şirketler değil; şahısların da ciddi şekilde filo yönetim hizmeti dahil operasyonel kiralama yöntemini tercih etmeye başladıklarını memnuniyetle takip ediyoruz.

Araç finansmanı, uygun fiyatlı araç alımı, güvenilir ikinci el yönetimi, kullanım süresi boyunca kaliteli ve kesintisiz yol yardımı ve kapsamlı filo yönetimi hizmeti veren bu ölçekte başka bir sektör yok. Tercihin temel nedeni budur.

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

"Şirket nasıl olsa büyük ölçekli bir şirket ve markası da güçlüdür herhalde" demeksizin hizmet ağı, servis hizmetlerinin nasıl verildiği, muadil araç yönetiminin nasıl yapıldığı, hepsinden önemlisi teknolojik altyapının nasıl işlediği mutlak suretle sorgulamalılar. Somut örnekler istemekte çekinilmemelidir.

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

Araç sahipliğinin müşteride kaldığı, ancak kalan tüm operasyonel yönetim hizmetlerinin sunulduğu yapı, filo yönetim hizmetidir. Müşterimizin asli konusunun dışında kalan bakım onarım yönetimi, lastik yönetimi, gerçek anlamıyla 7/24 yol yardımı, hasar ve sigorta yönetimi, her tür raporlama, bürokratik takip sistemi ve hatta ikinci el satış yönetimi gibi çok kapsamlı bir hizmet yelpazesini içeren filo yönetimi, Türkiye sathında yaygın olarak sunulmaktadır.

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

Devlet kurumlarından beklentimiz,ülkemiz için önemli bir katma değer yaratan sektörümüzün sağlıklı gelişimine yönelik ihtiyaç duyulan düzenleme ve uygulamaların hızla hayata geçirilmesi yönündedir.

Bankacılık ve finans sektörü açısından bakarsak, beklentimiz, sektörümüzün işleyiş yapısını daha etkin şekilde değerlendirerek alternatif finansal çözüm önerileri geliştirilmesine yönelik önemli adımları birlikte atabilmemiz yönündedir.

Otomotiv markaları ve yetkili satıcılar açısından bakarsak, sektörün en önemli ve hacimli müşterilerinin başında gelen kiralama sektörünün, araç tedariğinden; tüm detaylarıyla satış sonrası hizmetleri içerecek şekilde ihtiyaç ve beklentilerini daha üst seviyede karşılayabilecek iş modellerinin geliştirilmesi yönündedir.

Ülkemizde istikrarlı bir şekilde büyümekte olan kiralama sektörü olarak güçlü bir sinerji ile çalıştığımız bu sektörlerin önümüzdeki dönemde gösterecekleri önemli katkılar ile tüm paydaşlarıyla karşılıklı kazan-kazan prensibi ile daha büyük hedeflere ulaşacağımıza inanıyorum.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Genel Sekreteri Özgür TEZER:

Yetkili satıcılar, satış sonrası hizmetlerde kiralama şirketlerin birer şubesi gibi hareket ediyor

>> Yetkili satıcılarımız özellikle kiralama şirketlerinin satış sonrası hizmetleri için ayrı bir yapılanma içerisinde bulunuyor. Satışta olduğu gibi satış sonrası hizmetlerde de öncellikli, indirimli ve hızlı servis vermeye gayret göstermekteler. Gerekli durumlar da araçları kiralama şirketlerinin müşterilerinin yerinden teslim alıp işlemleri tamamlandığında da iade etmektedirler.

OYDER'den ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

OYDER 25 yıl önce kurulmuş ve ülkemizdeki tüm otomotiv perakendecilerinin temsil edildiği bir sivil toplum örgütüdür. Amacımız temsil ettiğimiz şirketlerin ekonomik ve yasal güvencesi olmak ve bu grubu ulusal ve uluslararası platformlarda temsil etmektir. Mesleğimizin sürdürülebilmesi için gerekli zeminleri oluşturmak adına bugün sektörün dokunduğu tüm noktalarda temsiliyet gerçekleştirilmektedir.

Örnek vermek gerekirse, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, TSE gibi kamu otoriteleri ile ilişkiler kurarak sorunlar dile getirilmekte, üniversiteler ile ortak çalışmalar yaparak; lastik, akü, yağ, boya, teknoloji üreticileri ile paylaşımlar yapmak sureti ile sektördeki her türlü oyuncular ile projeler geliştirmekteyiz.

OYDER her yıl "Otomotiv Kongre"si düzenleyerek yurt dışından önemli konuklar davet edip sektörün vizyonuna katkı sağlamakta, aynı zamanda ülkemizde sektörümüzden ve iş birliği içinde olduğumuz diğer sektör temsilcileri ile beraber kıymetli konuklarımızla paneller oluşturmak sureti ile bilgi paylaşımı sağlamaktadır.

En son 6 Şubat 2014 tarihinde 17'incisini İzmir'de yaptığımız Bölge İletişim Toplantılarımız ile birçok meslektaşımız ile beraber olup önemli konukların eşliğinde sektörümüzü değerlendirmekte ve faydaları, aksiyonları ortaya çıkarmaktayız. Otomotiv perakendecileri için birçok proje geliştirerek gerek personel tedariği ve gelişimi, maliyetlerini kontrol altına almak amacıyla ortak satınalma projeleri gibi, kâr merkezlerinin etkin kullanımı için geliştirdiğimiz birçok proje ile temsil ettiğimiz şirketlere faydalar sağlamaktayız.

Otomotiv sektörü yetkili satıcılarının operasyonel kiralama firmalarına yaklaşımı ne şekildedir? Temsil ettiğiniz otomotiv sektörü yetkili satıcıları operasyonel kiralama şirketlerine verdiği hizmetlerden bahseder misiniz?

Operasyonel kiralama sektörü Avrupa'daki satışlar içindeki payı bizden daha yüksek ancak ülkemizde de bu yöndeki tercihler her geçen gün artmakta. Yetkili Satıcılar, ülkemizde otomobil pazarının yüzde 15'inde ulaşmış operasyonel kiralama firmaları ile işbirliği içinde olmak gerekliliğini görmüş ve hizmetlerini buna göre şekillendirmişlerdir. Perakende satışların tam aksine operasyonel kiralama şirketleri çoklu adette alım yapmaktalar. Dolaysıyla hem temsil edilen markalara ait araçların daha yoğun dolaşıma girmesi sağlanmakta hem de önemli sayılabilecek satış adetleri gerçekleştirilebilmektedir.

Yetkili satıcılarımız, satışın bu bacağında operasyonel kiralama şirketleri ile partner ilişkisi kurmakta ve ilgili firmanın müşterisi ile ilk gerçek temas noktası olmaktadır. Ayrıca araçların satınalma aşamasından son kullanıcıya teslim aşamasına kadar hem operasyonel hem de evraksal anlamda her türlü hizmeti en iyi şekilde vermektedirler. Yetkili satıcılarımız, aynı za-

>> OYDER, Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği, Türkiye'de otomotiv sektörünün tüketici ile temasını sağlayan tüm Otomotiv Yetkili Satıcılarını temsil eden tek sivil toplum kuruluşudur. Ülke ekonomisinin bu öncü sektörünün dört halkasından biri olan OYDER Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği 950 yetkili satıcıyı, 1300 plazada temsil etmektedir.

>> Gücünü temsil ettiği yetkili satıcıların çeşitliliğinden ve sektörel ağırlığından alan OYDER, her yıl düzenli olarak gerçekleştirdiği "Otomotiv Kongreleri" ile sektöre ışık tutmakta ve sektörün geleceğini planlamaya çalışmaktadır.

manda operasyonel kiralama şirketlerinin müşterilerine satış sonrası hizmetler kapsamında bakım ve onarım hizmetleri ile beraber araç değişim operasyonlarında da destek olmaktalar.

Otomotiv sektörü yetkili satıcılarının günlük kiralama firmalarına yaklaşımı ne şekildedir? Otomotiv sektörü yetkili satıcılarının günlük kiralama şirketlerine sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Günlük araç kiralama sektörünün her geçen yıl daha da geliştiğini görmekteyiz, dış turizmin büyümesi ülkemizin birçok yerinde tarihi dokuların ziyaret edilebilir oluşu ve bu noktalara araçlar ile ulaşılabilme rahatlığının sektörün gelişmesine katkı sağladığını görebiliyoruz. Diğer tarafta ise iç turizm ve kongre gibi önemli aktiviteler sebebi ile bu yönde de oluşan talepleri takip ediyoruz. Gelecekte bu tarafta da araç adetlerinin artacağını dış turizm için kalifikasyonu yüksek araçların da kiralama firmalarının stoklarında olacağını tahmin ediyoruz.

Yetkili satıcılarımız, operasyonel kiralama şirketlerine vermiş oldukları hizmetin aynısını günlük kiralama yapan şirketlere de vermektedir. Günlük kiralama şirketleri daha çok ülke çapına yayılmış durumdadır, bu nedenle yukarıdaki avantajların yanında iş yaptığı bölge dışından araç almak durumunda kalan firmalara satın aldıkları araçları başka bölgelere teslimini de yapabilmektedirler. Burada, operasyonel kiralama şirketi ile günlük kiralama şirketi arasında oluşan tek fark güvenlik sebebi ile araç teslimatlarının kiralayan müşteri yerine, satın alan şirket yetkililerine teslim edilmesidir.

Otomotiv Sektörü yetkili satıcılarının operasyonel kiralama ve günlük kiralama şirketlerinden beklentileri nelerdir?

Yetkili satıcılarımız, şirket ayırımı yapmaksızın birer şube mantığı ile en iyi hizmeti vermeye çalışmaktalar. İster operasyonel, ister günlük kiralama şirketleri olsun araç satın alan tüm firmalara eşit mesafede durmaktalar.

Burada dile getirmek istediğim önemli bir konu var aslında. Ne yazık ki ülkemiz otomotiv sektörü büyük oranda fiyat hassasiyetli bir ortamda bulunmakta, bu noktada operasyonel kiralama firmalarının elbette fiyat hassasiyetlerini korumaları ile beraber aynı marka ürünleri satın alırlarken hizmet kalitesinin ve ilişkilerin sürekliliğini de baz almaları gerektiğini düşündüğümüzü belirtmek istiyorum. Genel olarak perakende fiyatlar ile büyük oranda farklı şekilde üretici/distribütörler tarafından oluşturulan özel rakamlar ile araç alabilen operasyonel kiralama firmalarımızdan kendilerine özel hizmetler sunan ve bu yönde yatırım yapan yetkili satıcılarımızı desteklemelerini beklediğimizi ifade etmek istiyorum. Operasyonel kiralama firmalarımızın yabancı ortakları ile sektöre kattığı know-how'ın da bunu desteklediğini görmekten memnuniyet duyuyorum.

Sektörümüz son yıllarda üretici/distribütörler tarafından sürekli domine edilerek talebin üzerinde satış gerçekleştirmeye itilmekte ve bu da kârsız bir ortam oluşmasına neden olmakta bildiğiniz gibi. Bu aşamada zaten çok küçük marjlar ile çalışan ve her türlü rekabetin içinde olan yetkili satıcılarımızı uzun dönemli ilişkiler çerçevesinde bir ortak gibi görerek hareket edilmesi ile, kiralama sektöründeki firmalarımızın çok daha iyi müşteri memnuniyeti sağlayabileceği aşikardır.

Kiralama şirketleri için satış sonrası hizmetlerin kalitesi büyük önem taşıyor. Otomotiv sektörü yetkili satıcıları bu konuya nasıl yaklaşıyor? Satış sonrası hizmetlerde operasyonel kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlanıyor.

>> Tüketiciye, yeni araç satışı, kullanılmış araç satışı, tüm servis ve yedek parça hizmetleri, araç koruma ve tuning hizmetleri ile her türlü sigorta satışlarını tek bir çatı altında sağlayan Otomotiv Yetkili Satıcıları Müşteri Memnuniyetinde birçok gelişmiş ülkeden daha iyi duruma gelme başarısını göstermişlerdir.

Yetkili satıcılarımız özellikle kiralama şirketlerinin satış sonrası hizmetleri için ayrı bir yapılanma içerisinde bulunuyor. Satışta olduğu gibi satış sonrası hizmetlerde de öncellikli, indirimli ve hızlı servis vermeye gayret göstermekteler. Gerekli durumlar da araçları kiralama şirketlerinin müşterilerinin yerinden teslim alıp işlemleri tamamlandığında da iade etmektedirler.

Bazı durumlarda ikame araç bile vermekteler. En iyi hizmeti en kısa sürede ve en önemlisi memnun müşteri ilkesi ile vermekteler. Yine aynı şekilde satış sonrası hizmetlerde de kiralama şirketlerin birer şubesi, birer çalışanı gibi onların adına hareket etmekteler. Bu da kiralama şirketlerine operasyonel anlamda oldukça fazla avantajlar sağlamaktadır. Yetkili satıcılarımız Türkiye çapında faaliyet göstermekte olduğundan dolayı operasyonel kiralama şirketleri de böylece tek merkezli olarak ülke çapında hizmet alabilmekteler.

Bu konuda da kiralama firmalarında çalışan arkadaşlarımıza bazı mesajlar vermek istiyorum, Yetkili satıcılık müesseseleri temsil ettikleri uluslararası markaların standartları ve doğru onarımların yapıldığı noktalar olarak bakım-onarım işlemlerini doğru ve eksiksiz olarak yerine getirmek durumundadırlar. Ayrıca ülkemiz kanunları çerçevesinde atık yönetmelikleri, iş sağlığı ve işçi güvenliği yönetmelikleri, TSE standartları, çevre güvenliği ve sağlığı gibi birçok konuda özen içinde çalışmaktadırlar. Ufak ve basit bir örnek vermek gerekirse, araç bakımlarında ömrünü tamamlamış yağ-antifriz-diğer sıvılar gibi malzemelerin atık yönetmeliklerine göre depolanması ve imha edilmesi gibi bir işlem yerine kanalizasyona dökmelerinin yaratacağı felaketi şöyle açıklamak isterim "1 litre yağ, 1 milyon litre deniz suyunu kirletmektedir". Sigortasız çalıştırılan bir işçinin sağlığının nasıl tehdit altında olabileceği, filtresiz bir boya fırınının doğaya saldığı zehirli partiküllerin çevresinde yaşayan binlerce insanın ve hayvanın sağlığını nasıl tehdit ettiğini bilmek gereklidir. Özellikle mühendislik, teknik bilgi, doğru ekipman ve doğru yedek parça kullanımı gibi hassasiyet içeren onarımlarda operasyonel kiralama firmalarında çalışan ve bu hizmetleri satın alan arkadaşlarımızın bilgi ve sorumluluk sahibi olmaları gerekmektedir. Doğru yönlendirmeler ile hem firmanıza, hem insana, hem çevreye duyarlı işlemler yaptırmanız sizlerin alinde. Lütfen bir aracın onarımı kağıt üzerinde bir işlem olarak görmeyin, yukarıda da belirttiğim konuların bu hizmetin arkasında satın alındığını da unutmayalım. Sorumluluk hepimizin, gelecek nesillere temiz bir çevre bırakmak bizlerin elinde. ●

» Yetkili satıcılık müesseseleri temsil ettikleri uluslararası markaların standartları ve doğru onarımların yapıldığı noktalar olarak bakım-onarım işlemlerini doğru ve eksiksiz olarak yerine getirmek durumundadırlar.

» 15 yıllık otomotiv sektörü kariyerine, 1997 yılında Honda ve Volkwagen yetkili satıcılarında yöneticilik görevleri ile başlayan Özgür TEZER, Peugeot Türkiye'de 7.5 yıl Bölge Müdürlüğü ve ardından 2.5 yıl Filo ve Özel satışlar Müdürlüğü görevlerini üstlendi. Kariyerinde Malta Merkezli bir Denizcilik şirketinde iki yıl Genel Direktörlük deneyimini de katan, son olarak Ilısal Grup şirketlerinden Efe Otomotiv Pazarlama A.Ş. de Genel Müdür Yardımcısı pozisyonda hizmet veriyordu. 1973 yılında İstanbul'da doğan Özgür Tezer Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi mezunu olup, İngilizce bilmektedir. Tezer evli ve iki çocuk babasıdır.

Entel Enerji ve Tel. San.Tic. Ltd. Şti.
Genel Müdür Yardımcısı
Egemen ZEREN

Yılda ortalama 40 bin kilometre yol yapıyoruz

>> Türkiye'deki tüm bayilerimizi periyodik olarak ziyaret ediyoruz. Bu bizim yılda ortalama 40 bin kilometre yol yapmamıza neden oluyor. Bu yüzden araç filomuz bizim için değerlidir.

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

1990 yılında Elektronik Yüksek Mühendisi İ. Nadir ZEREN tarafından kurulan ENTEL, hem distribütörlüğünü yapmakta olduğu hem de kendi markası olan ürünler ile farklı kullanıcı gruplarının ihtiyaçlarını karşılayan geniş ürün yelpazesi ile akümülatör sektöründe hizmet vermektedir.

Dünyanın en büyük akü üreticisi Japon YUASA markasının endüstriyel akü grubunun Türkiye ve Türkî Cumhuriyetler distribütörlüğü ile faaliyet vermeye başlayan ENTEL, pazarın yoğun ilgi ve talepleri doğrultusunda, 2004 yılında aynı markanın otomotiv, motosiklet ve marin akü gruplarını da ürün yelpazesine eklemiştir.

Kendi ürünü olan SELECT akülerini 15 yıllık titiz bir çalışmayla tüm yurtta tanınan, güvenilir bir marka haline getiren firmamız, 2006 yılında dünya çapında 5 kıtaya hizmet veren HAZE akülerinin de resmi Türkiye distribütörlüğünü almıştır.

Her zaman sektörünün en prestijli markalarıyla çalışmayı prensip edinmiş olan ENTEL yine 2006 yılı içinde pazarında dünya lideri olan D.I.D motosiklet zincirlerinin distribütörlüğünü de çatısı altına ekleyerek pazarda hissedilen bu boşluğu doldurmuş ve motosiklet gurubunda hizmet yelpazesini geliştirmiştir.

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

Araç filomuzun firmamızdaki yeri gayet önem arz etmektedir. Bugün sektörümüzün gerekliliği nedeniyle Türkiye'deki tüm bayilerimiz periyodik olarak ziyaret edilmekte ve bu nedenle yılda ortalama 40 bin kilometre yol yapmamıza neden olmaktadır. Bu ziyaretler çok önemli olduğundan dolayı da filo bizim için değerlidir.

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

Operasyonel kiralama yöntemini tercih nedenimiz hem araç bedellerini ödemememiz hem de kiralamanın bize sağlamış olduğu tüm vergi, bakım ve servis avantajlarından faydalanmamızdır.

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

Çalışacağımız operasyonel kiralama şirketi seçilirken sektördeki lider konumu ve firmamıza sağlamış olduğu avantajlar dikkate alınmıştır.

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

Yenilikler konusunda şunu söyleyebiliriz; bir şekilde devletle olan sorununda çözülerek hafif ticari araçların da şirketlere kiralanabilmesinin sağlanması iyi olurdu. Bugünkü şartlarda firmamızın bu ayarda 8 aracı bulunmaktadır.

» Operasyonel kiralama yöntemini tercih nedenimiz hem araç bedellerini ödemememiz hem de kiralamanın bize sağlamış olduğu tüm vergi, bakım ve servis avantajlarından faydalanmamızdır.

Miller Oto Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı
Mert MİLDON

Müşteri bilinci artacak TOKKDER üyesi firmalar tercih edilecek

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Miller Oto Ticaret ve Sanayi A.Ş. 1967 yılında Çanakkale'nin Gelibolu ilçesinde Muhsin Turhan Mildon tarafından kurulmuştur. Bugün itibariyle grubun Miller Oto, Miller Akaryakıt, Miller Car Rental, Miller Gıda, Miller&Flama Shipping Company ve Miller Yapı ismiyle faaliyet gösteren altı adet şirketi bulunmakta olup Yönetim Kurulu Başkanı Mert Mildon'dur. Miller Car Rental olarak hedefimiz, günlük ve uzun süreli araç kiralama hizmetlerinde şahısların ve kurumların ihtiyaçlarına uygun çözümler üretmek, sağlam altyapı ve sağlıklı işbirlikleri ile ülkemizin ve kurumların ekonomisine katkıda bulunmaktır.

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

Araç kiralayan müşteriler aldığı hizmeti çoğu zaman tam olarak bilmemektedir. Müşteriler, kiraladığı aracın bakımı, ödediği fiyatın karşılığı donanıma sahip olup olmadığı veya kiralama ile üzerine aldığı riskler yani aracın sigorta poliçesi gibi konularda tam olarak bilgi sahibi olmaya özen göstermemektedir. Bizim beklentimiz müşterilerimizin bu konularda daha bilgili ve araştırmacı olmasıdır. Ayrıca, müşterilerin kiralama yaptığı firmanın kurumsal bir yapıya sahip olup olmadığı, firmanın uluslar arası kiralama standartlarına uygun olup olmadığı ve kiraladığı aracın modelinin yeni olması konularına dikkat etmesini bekliyoruz..

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

Öncelikle günlük kiralama yaparken müşterinin aracın rent a car kaskosunun olup olmadığını ve poliçedeki muafiyet durumuna dikkat etmelidir. Fiyatların Türkiye ekonomisinin şartlarına uygun olmasına ve kiraladığı firmanın her hangi bir olumsuzluk karşısında mağdur etmekten ziyade hızlı çözüm üreten ve müşteriyi yalnız bırakmayan bir iş akışına sahip olması gerekmektedir. Ayrıca kiralama firmasının sektörün olmazsa olmazlarından biri olan 7/24 Türkiye'nin her noktasında hizmet veriyor olması beklenmelidir. TOKKDER'e bağlı kiralama şirketleri bu hizmetleri verebilmekte ve tüm standartları yerine getirmektedir. TOKKDER, müşteriler için kurumsallık ve kalite garantisi sağlamaktadır. O yüzden müşteriler kiralama yaptıkları firmanın TOKKDER üyesi olup olmadığını mutlaka araştırmalıdır.

>> Araç kiralayan müşteriler aldığı hizmeti çoğu zaman tam olarak bilmiyor. Kiraladığı arabanın sağlamlığı, fiyatın karşılığı donanıma sahip olup olmadığı gibi konularda tam olarak bilgilendirilmeyebiliyor. Bu noktada itibarlı bir firmayla çalışmak çok önemli.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Firmalar finansal yapılarına göre farklı fiyat politikaları uygulamaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki fiyatlarla karşılaştığımızda bizim fiyatlarımız oldukça düşük kalmasına rağmen ülkemizde araç kiralama hala lüks olarak algılanmaktadır. Biz Miller Car Rental olarak bu algıyı değiştirmek ve araç kiralamayı orta gelir sahibi tüketiciler için de ulaşılabilir olduğunu göstermek için çalışıyoruz.

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

Türkiye'de araç kiralama sektörünün büyük potansiyeli olduğu ve hızlı şekilde büyüdüğü bilinen bir gerçek. Yaygınlaşmasındaki unsurlar ise en başta finansal kaynağı güçlü ve güvenilir firmaların daha çok olmasıdır. Müşteri bilincinin artırılarak TOKKDER üyesi firmaların tercih edilmesinin sağlanması gerekmektedir. Araç kiralamadaki lüks tüketim ve pahalı algısının yok edilmesi de gelişimi destekleyecektir.

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

Otomotiv markaları Türkiye de çok hızlı büyümekte ve her geçen gün farklı model ve markalar çıkarmaktadır. Ancak kiralama şirketleri kimi zaman müşterilerin en çok talep ettikleri segment ve modelleri Otomotiv markalarından temin edememektedir. Bu durum kiralama şirketlerini otomotiv markasının mevcuttaki stoklarına yöneltmekte, böylece müşterilerin ihtiyacı tam karşılanamamaktadır. Otomotiv markalarının talebe göre çalışmaları ve kiralama şirketlerinden gelecek geri bildirimlere göre planlama yapmalarını bekliyoruz. Bankaların sektöre olumsuz bakması kiralama firmalarının finansal kaynak bulmasını zorlamaktadır. Halbuki bazı finansal kuruluşlar olumsuz baktıkları bu sektöre kendileri filo şirketi kurarak giriş yapmaktadır. Merdiven altı diye tabir edilen rent a car firmalarının devlet tarafından incelenip, gerekli standart ve şartları uygulamayan şirketler hakkında inceleme başlatılması bir çok müşterinin mağdur olmasını önleyecek ve sektörün gelişimini destekleyecektir.

Etik ve İtibar Yönetimi Derneği
Genel Sekreteri
Tayfun ZAMAN

Grinin tonları

Ahlaka, hukuka, vicdana uygun da olsa aldığımız her karar, attığımız her adım bizi bir çıkar çatışmasına götürür; onun için de kimi soruların etik ile aradığımız cevapları, siyah veya beyazla değil ancak gri ile ifade edilebilir." demiştik.

Gelin bu ay ki fikir egzersizimizi grinin tonlarından en koyu olanı ile yapalım: Yolsuzluk.

Aslına bakarsanız yolsuzluğun rengi siyah. Hem de kuzguni siyah.

Yolsuzluğa gri rengini vermek gayretinde olanlarsa bizleriz. Bu "normalleştirme" çabası ise yolsuzlukla mücadeleye indirdiğimiz en büyük darbe.

Egzersizimize referans noktamızı oluşturmakla yani yolsuzluğun tanımını hatırlamakla başlayalım...

Yolsuzluk, kamu görevinin özel çıkar sağlamak için kötüye kullanılmasıdır (Dünya Bankası).

Yolsuzluk, kamu güç, görev ve yetkisinin rüşvet, irtikap, kayırmacılık, sahtekarlık ve zimmet yoluyla özel çıkar elde etmek için kötüye kullanılması (Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı),

Yolsuzluk, 4 Ocak 2009 tarihli Avrupa Konseyi Yolsuzlukla Mücadele Özel Hukuk Sözleşmesi'nin 2. maddesinde; "...doğrudan doğruya ya da dolaylı yollardan rüşvet ve yasadışı bir menfaat temin eden kişinin yürüttüğü görevlerin veya gerekli davranışların yasalara uygun bir şekilde yerine getirilmesinde sapmalara yol açan rüşvet veya başka her türlü yasadışı menfaatin talep edilmesi, teklif edilmesi, verilmesi ya da kabul edilmesi" olarak açıklanmaktadır.

Uluslarası Şeffaflık Örgütü, yolsuzluğu sadece "kamu gücüyle" sınırlı olmayan herhangi bir görevin özel çıkarlar için kötüye kullanılması olarak tanımlar.

Yasalar ve kurumlar yolsuzlukla ilgili tanımı bu kadar net yaparken bizler "Burada işler böyle yürür.", "Bu işin gereği paylaşmaktır.", "Biz yapmazsak rakip yapar.", "Bu rüşvet sayılmaz, olsa olsa hediye olur." gibi bahanelerle yolsuzluğu rasyonalize etmeye yani sulandırıp rengini açmaya çalışırız.

Konu yolsuzluk olduğunda, alan ahlaksızlığından veren ise çaresizliğinden veriyordur. Kimse rüşvet vermemiştir, veren birilerini tanıyordur.

Yapmayın... Özel sektörün artık yolsuzlukla mücadelenin sadece bir devlet politikası değil etkin iş yapma biçimi olduğunu görmesi ve bu mücadeleye aktif destek vermesinin zamanı geldi.

Kaynakları hızla tükenen, dakikada 21 çocuğun önlenebilir sebeplerden öldüğü, 1 milyar insanın açlık sınırında yaşadığı dünyamızda, yolsuzluk ekonomisinin 1 trilyon dolar (Türkiye' nin GSMH' sının neredeyse 1,5 katı) mertebesine ulaşması, dünyanın mali kaynaklarını kullanmaktaki sorumsuzluğumuzun göstergesi değilse nedir?

Üstelik yolsuzluk ekonomisinin bir de çarpan etkisi var. Dünyada 1 trilyon doların hangi kaynakların sömürülmesine veya sorumsuz kullanımına göz yumulmasına harcanmış olabileceğini düşündüğünüzde karşılaştığınız manzara daha da akıl almaz hale geliyor.

Yolsuzlukla ilgili bir diğer husus da, bunun ülkesel veya bölgesel bir sorun olmadığıdır. 21. yüzyılda, Endonezya ve Brezilya' daki yağmur ormanlarından kesilen her ağaç İstanbul' da Paris' de veya Londra' da doğan çocuğun geleceğini direkt etkiliyor. Sonuç: Yolsuzlukla mücadele, her şirketin kurum-

>> Kurumsal risk yönetimi dendiğinde, aile değerlerinizi yansıtan, soyadınızı verdiğiniz şirketinizin, elde etmek için yıllarca çabaladığınız itibarını yönetmek yerine kolayı seçen ve kur riski gibi aslında mekanik verilerle çok da kolay yönetilecek riskleri kendine çalışma alanı olarak seçen risk yöneticinizin işini doğru yaptığını düşünebilir misiniz?

sal vatandaşlık görevi gereği topluma, çağına ve geleceğe karşı sorumluluğudur.

Burada bir sonuca ulaştık ama bu sonuç hayatımızı değiştirecek olsaydı bu güne kadar değiştirirdi.

Gelin yolsuzluğa bir de işadamı gözüyle bakalım.

Dünya Bankası verilerine göre yolsuzluk dünyada iş yapma maliyetlerini ortalama %10 artırırken bu oran gelişen ekonomilerde %17-%20 aralığını buluyor.

Lütfen yanılmayın... %20 verilen rüşvetin oranı değil; yolsuzluk sebebiyle oluşan suni maliyet. Yani siz yolsuzluğa karışsanız da karışmasanız da içinde olduğunuz ekonomide, yolsuzluk etkisiyle şişmiş olan iş yapma maliyetindeki artış.

Gelin iyimser olalım ve Türkiye için bu oranın yüzde 15 mertebesinde olduğunu düşünelim.

En sade haliyle görev tanımı "şirketinin verimliliğini artırmak ve en etkin kaynak kullanımıyla en yüksek karlılığı elde etmek" olan genel müdürünüzün, % 15lik yolsuzluk enflasyonunu bir tasarruf imkanı olarak görmek yerine yolsuzluğu kendi zihninde "normalleştirmek" suretiyle bu maliyeti daha da artıracak bir yöntemi etkin iş yapma biçimi olarak seçmesine anlam verebilir misiniz?

Kurumsal risk yönetimi dendiğinde, aile değerlerinizi yansıtan, soyadınızı verdiğiniz şirketinizin, elde etmek için yıllarca çabaladığınız itibarını yönetmek yerine kolayı seçen ve kur riski gibi aslında mekanik verilerle çok da kolay yönetilecek riskleri kendine çalışma alanı olarak seçen risk yöneticinizin işini doğru yaptığını düşünebilir misiniz?

Gelin bir de konuya yatırım planlaması gözüyle bakalım. Bir şirketin %15 verim artışı için yapması gereken teknoloji yatırımını, bu teknolojiye bağlı eğitim ve insan kaynağı planlamasını, yatırımın finansal ve operasyonel maliyetini düşünün...

Diğer taraftan yolsuzlukla mücadele, altyapı ve teknoloji yatırımı gerektirmeyen, rakiplerinizle ortak bir çaba ile yürüttüğünüz, aktörü olduğunuz pazardaki iş yapma maliyetlerini düşürürken itibarınızı, çalışan ve müşteri sadakatini, marka değerinizi de geliştiren bir yatırım.

Başarılı yönetim kavramının anlamının değiştiğine ve yönetici sorumluluğunun şirket karlılığı ile sınırlı olmadığına işaret eden bir çok örnek daha vermek ve sizi zaten çok iyi bildiğiniz şeyleri hatırlamaya davet etmek yerine yazıma sevgili Salim KADIBEŞEGİL'den esinlendiğim bir benzetmeyle son vermek istiyorum.

Bir an için Titanik' in yardımına giden geminin kaptanı olduğunuzu düşünün... Geminiz ne dünya rekoru kırmak için tasarlanmış bir transatlantik ne de yolcularınız Avrupa' nın krem tabakası.

Geminiz de ticaretiniz de mütevazi olduğu için facialardan kaçınmayı hep becermiş, küçük geminizin kaptan köşkünün güvenli ortamında seyrinizi yapmışsınız. Ama felakete de tanık olmuşsunuz. 14 Nisan 1912 gecesini yaşadıktan sonra parmaklarınız dümeni bir başka kavramaz mı? Yada gözleriniz ufku bir başka taramaz mı?

1960lardan bu güne dünya piyasaları, kimi yerel, kimi bölgesel nice krizler gördü. Global olsun veya olmasın her kriz, yaşayanlar için de tanık olanlar için de birer felaketti; buna rağmen şirketlerin dümenini tutan parmaklar, ufku tarayan gözler pek de bir şey öğrenmediler.

Öğrenmemiş olmalılar zira yeni felaketleri yaşamak için pek de uzun beklemek durumunda kalmadık.

Şirket değerinizin %20si mali ve fiziki varlıklardan %80 ise marka değeri ve itibar gibi mali olmayan varlıklardan oluşurken, yönetim kurulunuzun buz dağının görünen kısmındaki riskleri yönetmeye gayret edip geri kalan %80 i görmezden geldiği bir yönetim süreci, olsa olsa bir Titanik faciasıyla sonuçlanır.

Titanik ikinci defa batar ama bu sefer dümende siz olursunuz. ●

HYUNDAI | NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

Hyundai ix35 1.6 otomatik vites.
Onunla her yol maceraya çıkar.

ix35

Hyundai ix35 modellerinin ortalama yakıt tüketimi 6,8-8,8 lt/100 km ve CO_2 emisyonu 158-205 g/km arasında değişmektedir. EC 715/2007

hyundai.com.tr /hyundaiturkiye /hyundaiturkiye

EURO NCAP

5 YIL GARANTİLİ ULTRA SERVİS

HYUNDAI ile SÜRÜŞ KEYFİ experience Hyundai

RekabetHukuku ve Etik

Dr. M. Fevzi TOKSOY

>> Etkili bir rekabet uyum programına sahip olan şirketler ağır cezalar almaktan kurtulmaktadır. Ben aynı zamanda rekabet otoritelerinin günümüzde kartel vakalarında cezai sorumluluğun yöneticiler ve hissedarlar arasındaki dağılımda daha bilinçli davranmakta olduklarını düşünmekteyim.

Kurumsal uyum kurallarının diğer öğeleri elbette ki rekabet hukukundan daha az önemli değildir, ancak rekabet kurallarının ihlal edilmesi durumunda ortaya çıkan sonuçlar göz önünde bulundurulduğunda rekabet uyumunun diğerlerine nazaran biraz daha fazla önem arz ettiğini inkar edemeyiz. Şirketleri rekabet hukuku kurallarını ihlal etmekten alıkoymak amacıyla ortaya konan yaptırımlar her geçen gün daha da ağırlaştırılıyor. Özellikle bir kartelin tarafı olan şirketlere verilen para cezaları yüzlerce milyon liralara kadar ulaşabilmekte. Dahası kartelin tarafı olan şirketlerin itibarı, belki de hiç onarılamayacak şekilde ve ciddi derecede zarar görmektedir. Böylesine ağır cezaların düzenlenmesinin temel nedeni ise basit: Rekabet hukuku kapsamındaki suçların tespit edilebilirliğinin çok zor olması ve dolayısıyla şirketleri ve yöneticileri daha en başında ve en etkili olacak şekilde rekabet ihlalinden caydırma amacı.

Elbette kartelden ayrı olarak başka ihlal şekilleri bulunmaktadır ve şüphesiz bu ihlal çeşitleri de pazardaki rekabeti ortadan kaldıracak etkilere sahiptir. Hakim durum altında yer alan uygulamalar pazarın kapanmasına sebep olabilir. Hakim teşebbüslerin bulunduğu pazarlarda hakim durumda olan oyuncu genellikle pazardaki gücünü örneğin; tek satış, yıkıcı fiyat ve fahiş fiyatlandırma yoluyla daha da güçlendirebilir. Bu tip uygulamalar birbirinden bağımsızdır ve hakim durumda bulunan şirketler tarafından pazarda tek oyuncu olarak kalmak amacıyla kullanılırlar.

Benim etik skalama göre hakim durumun kötüye kullanılması, kartellerden çok daha az provoke edicidir; çünkü kimi zaman hakim durumdaki şirketin pazardaki rekabete karşılık vermesi sonucu rakiplerin pazardan çıkması ile, bir rekabet ihlali sonucu rakibi pazardan dışlamak arasında çok ince bir çizgi olabilir. Bir diğer ifade ile rakiplerin pazardan çıkması, rekabetin doğal bir sonucu olarak da vuku bulabilir.

Dolayısıyla hakim durumdaki şirketlerin davranışlarının pazar üzerindeki ekonomik etkileri göz ardı edilemeyecek derecede olsa dahi, etik bakımdan değerlendirdiğimde kartellerle aynı sınıfa koyamıyorum. Dünya'da da aslında rekabet otoritelerinin

bir numaralı düşmanı kartellerdir. Zira kartel oluşumlarında bir araya gelen şirketlerin 'ne yaptıklarının farkında oldukları' açıkça ortaya konmaktadır (Detaya girmemek için karteller ile ihlal teşkil etsin veya etmesin paralel davranışlar arasındaki farka değinmeyeceğim. Benim kartel olarak adlandırdığım oluşum tamamen bilinçli oluşumlardır). Bunun da iş etiğine en aykırı davranışlardan biri olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Müeyyide Mekanizmasının Düzenlenmesi

İlk olarak rekabet hukukundaki müeyyidelerin nasıl düzenlendiğine bakalım. En yaygın yöntem şirketlere uygulanan para cezalarıdır. Birçok ülkenin rekabet mevzuatı şirketin tüm cirosunun %10'una kadar ya da ilgili ürün pazarından elde edilen cironun %30'una kadar para cezaları öngörmektedir. Ayrıca kişisel olarak uygulanan para cezaları, meslekten men ve en ağırı olan hapis cezaları (bazı sistemlerde) da rekabet ihlallerinin getirdiği ağır yaptırımlar arasında.

İkinci olarak maddi zarara ilişkin cezalar da yaptırım sistemlerinin önemli bir parçası konumunda. Rekabet kurallarının ihlali dolayısıyla zarara uğrayan taraflar, bu zararlarını tazmin etmek üzere ihlali gerçekleştiren teşebbüse karşı dava açabilmektedirler. Farklı tazmin mekanizmaları örneğin; "toplu davalar" ya da grup davaları ve 'üç katı tazminat hakkı'' zarara uğrayan tarafları zararlarını tazmin etmeye sevk etmek amacıyla işletilmektedir.

Üçüncü olarak, şirket itibarının kaybı da caydırmanın temel öğeleri arasında yer almakta. Etik kaygılar da daha çok itibarın zedelenmesi tehlikesi ile ilgili. Bir kez kaybettikten sonra bir şirketin tüketicileri, dağıtıcıları ve tedarikçileri nezdinde rekabetçi kimliğini tekrar kazanması çok zordur.

Yeri gelmişken şirketlere ve bireylere ayrı cezalar uygulanabilmesinin arkasındaki mantığı da ortaya koymak lazım. Hissedarların ve yöneticilerin sahip oldukları sorumlulukların farklı olması ve rekabet ihlallerinin kusur ya da kasıt ile ama her şekilde şirket yetkililerinin davranışı ile oluşması, bu ihlallerin önüne geçmek amacıyla bireysel cezaları da sisteme dahil etmiş durumda. Bu durum "asil ve vekilin ikilemi'' olarak da bilinmekte. Rekabet kurallarının ihlal edilmesinde yöneticilerin sahip oldukları söz hakkını ve kullandıkları inisiyatifleri gören rekabet otoriteleri, bireysel cezalarla yaptırımların caydırıcılığını artırmakta, kurumsal olarak da yöneticiler ile hissedarlar arasındaki ayrımı daha belirgin hale getirmekte.

İhlallere ilişkin cezaların ve ayrıca sebep olunan zararlara ilişkin tazminat yaptırımlarının beraberce var olmasını da adalet olgusuna dayandırabiliriz. Bu ikili yaptırım sistemi ile hem pazardaki rekabet korunacak hem de zarar görenlere zararlarını giderme hakkı tanınmış olacaktır.

Rekabet otoriteleri cezaları belirlerken elbette kanuni düzenlemelerde yer alan kurallara dayanırlar. Tüm dünyadaki rekabet otoriteleri arasında da bu husustaki kuralların artık birbirine çok benzediği hatta yoğun bir paralellik içine girdiğini söylemek de yanlış olmayacaktır.

Örneğin yine şahsi etik skalama göre karteller rekabet ihlallerinin en pervasız formudur ve birçok ülkenin mevzuatında yer verildiği şekli ile cironun en az % 2'si oranında para cezaları ile cezalandırılmaktadırlar. Bunlara ek olarak ağırlaştırıcı ve hafifletici faktörler de cezanın belirlenmesinde dikkate alınmakta. Örneğin; soruşturmanın engellenmesi, para cezası belirlenirken ağırlaştırıcı

faktör olarak dikkate alınırken; iş birliği, hafifletici faktör olarak değerlendirilmekte.

Son on yılda caydırma politikaları sertleşirken bir yandan da ihlallerin daha kolay ortaya çıkarılmasını sağlayacak şekilde değiştirildi ve yeniden düzenlendi. Örneğin, pişmanlık programları sayesinde; şirketlere işbirliğinde bulunarak kartelleri ortaya çıkarma karşılığında cezadan bağışık kalma imkanı tanındı. Yine ihlale karışan şirketlerin ihlale son vermek ve rekabeti tesis etmek taahhüdünde bulunmak cezalarda önemli indirim sağlayan şirketler ile rekabet otoriteleri arasında uzlaşma sistemleri oluşturuldu.

Bu gelişmelere paralel olarak özellikle de Avrupa Birliği'nde teknolojinin gelişmesi ile rekabet otoritelerinin delil toplamadaki imkan ve yetkileri artırıldı. 2013'te yürürlüğe giren uygulama ile AB Komisyonu şirketlerin bilgisayar sunucularında bulunan bütün bilgileri kayıtlı oldukları yerden bağımsız olarak çekip alabilen sistemler kullanmaya başladı.

Kartel Mutlaka Bir Yerden Patlak Veriyor

Bu yöntemleri gelin birkaç olası senaryo üzerinden değerlendirelim. Varsayalım ki bir kartel var ve bu kartel dört rakip şirketten oluşuyor. Bu şirketlerden biri faaliyetlerini genişletmek isteyen tamamen bağımsız bir diğer şirket tarafından satın alınsın. Takip eden aylarda, kuruluş aşamasında, yeni yönetici ekibi kartelin varlığını fark etsin ve bu yeni ekip durumun yaratacağı rekabet risklerinin de bilincinde olmaları itibari ile rekabet kurumuna başvurarak durumu açık etmeye karar versinler.

Bu senaryo birçok endüstride devralma sonucu ortaya çıkan hususlardan biri olarak karşımıza çıkabilir. Sürecin devamında da uzun ve şirketler için yorucu bir soruşturma safhası gerçekleşecek ve kartelin üyelerine ağır cezalar gelebilecektir. Bu noktada, şirketin rekabet otoritesine giderek pişmanlık başvurusunda bulunması, ancak etkili bir rekabet uyum programının varlığının sonucudur. Buradaki etkinlik göstergesi pişmanlığa başvuruyor olmaktır. Rekabet uyum programı uygulamış olmakla birlikte gerekli mekanizmalara sahip olmayan dolayısıyla cezalardan korunmayı sağlayacak düzenlemeleri oturtamamış olan birçok şirkette bu sürecin yönetilemediğini ve nihayetinde şirketlerin çeşitli yaptırım mekanizmalarına maruz kaldığını görüyoruz.

Başka bir senaryo uyarınca devralınan şirketin yeni yönetici ekibinin kartel ile devam etmeye karar verdiğini ve fakat satış müdürünün bu durumun getirdiği bireysel riskin farkında olduğunu varsayalım. Bu ihtimalde rekabet hassasiyeti yüksek çalışanlar bireysel olarak karteli ele vermek üzere gerekli davranışlarda bulunabilecektir. Bu husustaki en büyük yardımcısı da bir önceki şirkette uygulanan rekabet uyum programından öğrendikleri olacaktır.

Benzer şekilde yeni yönetici ekibi kartel ile devam etmeye karar verebilir. Ama öte yandan bu sefer kartelin başı (ringmaster) karteli rekabet otoritesi nezdinde ele vermeye gidebilir. Çünkü tamamen başka bir pazardaki faaliyetlerine ilişkin olarak rekabet soruşturması geçirmeye başlamış olabilir. Bunun sonucunda da rekabet otoriteleri elbette soruşturma sırasında diğer kartele ilişkin delilleri de keşfedebilecektir. Bu şirket de biraz olsun iş birliği yaptığını gösterebilmek için dörtlü kartelini ele verecektir.

Diğer bir varsayımda da satıştan sorumlu yöneticinin gizli anlaşmada yer almayı reddettiği için görevinden alınmış olmasıdır. Bu durum karşısında derin üzüntü yaşayan yönetici içerisinde bulunduğu ruh hali ile büyük bir kartel davasını sonradan tetikleyecek olan esaslı delilleri rekabet otoritesine göndermiştir.

Yukarıda bahsedilen vakaların hepsi aslında iş hayatında gerçekleşmiş olan örneklerdir ve bu örnekler göstermektedir ki etkili bir rekabet uyum programına sahip olan şirketler ağır cezalar almaktan kurtulmaktadır. Ben aynı zamanda rekabet otoritelerinin günümüzde kartel vakalarında cezai sorumluluğun yöneticiler ve hissedarlar arasındaki dağılımda daha bilinçli davranmakta olduklarını düşünmekteyim. Fakat elbette ki rekabet otoritelerinin sahip olunan rekabet uyum programının ne derece etkili olup olmadığını değerlendirmesini bekleyemeyiz. Rekabet otoritesi sadece objektif verileri esas alacaktır. Aslında rekabet otoritesinin bu değerlendirmesi şirketin rekabet uyum programını etkili bir şekilde uygulayıp uygulamadığını ortaya koyacaktır. Etkili bir rekabet uyum programı hissedarların beklentileri ile yöneticilerin arasında kurulacak adil denge hususunda kilit noktadır. Esasında bu ilke bütün kurumsal uyum alanlarında geçerlidir.

HAYALİNİZDEKİ NISSAN'I KİRALAMAYA NE DERSİNİZ?

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

www.carbookfilo.com.tr

carbook
OPERASYONEL FİLO KİRALAMA

PwC Türkiye
Danışmanlık Hizmetleri Direktörü
Zahit ÇETİN

Şirket satın alırken ve satarken yaşanan bir bağımlılık: EBITDAmania*

>> EBITDA, 1980'lerin sonunda dış finansman ile yapılan satın almaların (1980'lerde başlayan leverage buy-out mania) artmasından sonra ortaya çıkmış bir kavramdır ve finansal analizde sıkça kullanılan bir araç olmaya başlamıştır.

Söz meclisten dışarı, şirket satın almak ve satmak isteyenlerin kapıldığı bir bağımlılık: EBITDAmania, Türkçesi FAVÖKmania. Ne zaman bir şirket satılsa, EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization- FAVÖK: Faiz Amortisman ve Vergi Öncesi Kar) çarpanı kaç oldu (belli çok özel sektörler hariç, bankalar gibi), veya sektör ortalamaların üzerinde mi altında mı diye merak edilir. Geçen 18 ay içinde şirket satın almalarında bir azalma oldu ama EBITDAmania her zaman yaşamaya devam etti. Özellikle orta ve küçük ölçeklikteki firmalarımızın potansiyel alıcıların (finansal yatırımcının ve de kurumsal alıcıların) ilgisini çekmeye artarak devam edeceğini düşünüyoruz.

Peki, nedir bu bağımlılığın kaynağı EBITDA? Yani satın alma işlemine konu olan EBITDA, gelir tablosunda net karın üzerine faizi, cari yıl aşınma payını ve vergiyi ekleyince hesaplanıyor mu? Ya da faaliyet karının üzerine aşınma payını eklesek olur herhalde?

Sorunun cevabı, hesaplama yöntemi olarak, önce evet, sonra da hayırdır. Ön değerleme yapılırken, basit şekilde hesaplanan bir EBITDA dikkate alınabilir. Ama ileriki aşamalarda bu yeterli olmayacaktır. Yani bir ev alma kararı verirken sadece dıştan görüntüsüne konumuna bakılmayacağı gibi, direk gelir tablosu üzerinden basit bir şekilde hesaplanan EBITDA da satın alma kararını vermek için yeterli bulunmayacaktır. İçyapısı, odaların durumu ve kullanışlığının satın alma sebebi ile uyumluluğunu incelemek gerekecektir. Özellikle, Operasyonel Kiralama sektörü gibi mali tablolarda kritik ve önemli muhasebe tahminlerinin yapıldığı mali tabloların satın alma/satış işlemine konu olan ortamda basit şekilde hesaplanan EBITDA ile şirket satın alma kararını vermek, bir evi görmeden almak, görücü usulü evlenmek gibi olacaktır. Yani sonrasında sürpriz sonuçlara gebe bir durum içine girilebilir.

Özellikle hedef şirket veya alınacak ticari işin faaliyet karları içerisinde bir defaya mahsus gelirler ve giderler, şirketin esas faaliyeti veya normal ticari işleyişi ile ilgisi olmayan işlemlerden kaynaklanan gelir ve giderler yer alabilir. Böyle bir durumda hem alıcının hem de satıcının EBITDA tutarını nominal olarak değerlemeye almak hatalı sonuçlara itecektir ve alıcı satıcı arasındaki ilişkileri sonraki aşamalarda zora sokacaktır. Bu tarz gelir ve gider rakamların ayıklanması ile düzeltilmiş EBITDA'ya ulaşılabilir.

Operasyonel Kiralama sektöründe olduğu gibi, muhasebe politikalarında yapılan farklı uygulamalar da EBITDA'yi çok fazla sapmaya uğratabilir. Bu nedenle genel kabul görmüş uygulamalara göre faaliyet sonuçlarını en iyi gösterecek politikalar seçilmeli ve buna göre gerekiyorsa EBITDA düzeltilmelidir.

Yukarıda bahsedilen düzeltmeler dışında EBITDA analiz edilirken dikkat edilen

bir başka husus da sürdürülebilirliktir. Satın alma esnasında ve sonrasında öngörülen iş planı çerçevesinde, mevcut pazar ve iş modeli dikkate alınarak, geçmiş dönem EBITDA'ları oluşturan ana kalemler (Ticari gelir, satışların maliyeti ve operasyonel giderler) incelenmelidir. Böylece, sanki "satın alınacak iş planı geçmişte ayni şartlarla gerçekleşseydi EBITDA ne olur?" sorusuna cevap bulmak mümkün olabilir. Olası bir Operasyonel Kiralama şirketi satışı/satın alması sırasında sektörün büyüme tahminiyle ulaşacağı hacmi yönetebilmesi için katlanacağı maliyetlerin doğru tahmin edilmesi, olası iş modeli değişikliklerinin sektöre etkileri göz önünde bulundurulmalıdır.

Nakit yaratma kapasitesinin en yakın göstergesi

Şimdi geldik niye EBITDAmania konusuna? Niye satışmania veya brutkarmania değil? Çünkü normalize edilmiş sürdürülebilir EBITDA, bir ticari faaliyetin nakit yaratma kapasitesinin en yakın göstergesidir. Yani satın alacakların, hedef şirketin (veya işin) özünde ne kadar nakit yaratma kapasitesi olduğunu bilmek isterler ve buna göre satın alma finansmanını ve ödeyecekleri tutarı belirlemeye çalışırlar. Eğer dış finansman sağlanacaksa, acaba aldıkları işin, dış finansmanın maliyetini belirlenecek sürede ödeme kapasitesi var mı, yok mu tespit etmek gerekir. Söz konusu satın alınacak şirket Operasyonel Kiralama sektöründe faaliyet gösteriyorsa, dış finansman ihtiyacı sürekli ise ödeme kapasitesinin önemi artmaktadır.

Bu yüzden EBITDA kavramı 1980'lerin sonunda dış finansman ile yapılan satın almaların (1980'lerde başlayan leverage buy-out mania) artmasından sonra ortaya çıkmış bir kavramdır ve finansal analizde sıkça kullanılan bir araç olmaya başlamıştır. Tabii, varsa, iç kaynaktan da aktarılan fonun da ne kadar sürede geri ödeneceğini her yatırımcı merak eder. Kısaca genelde bir satın alma işleminin normal şartlar altında en çok kullanılan anahtar kelimesi EBITDA'dır.

Lakin EBITDA nakit akımını ölçmek için tek başına kullanılan bir ölçüt olmamalıdır ve tek başına kullanılması yanıltıcı sonuçlar verebilir. Ayrıca EBITDA'nın tanımı bir standarda bağlı olmadığı için manipülasyona açıktır. Yani gelir ve gider muhasebe politikalarında oynayarak EBITDA olduğundan yüksek gösterebilir. Özellikle şirketler tarafından hazırlanan pro-forma EBITDA'ların, belli varsayımlarla hazırlandığı için, hassasiyetle incelenmesi gerekir.

Bu yüzden danışmanlık verdiğimiz işlerde satın alma sözleşmesine EBITDA'nın tanımı konulması durumunda detaylı bir tanım yapmanın, hesaplama yöntem ve unsurlarının net bir şekilde ifade edilmesinin önemini belirtiyoruz. Çünkü EBITDA için yasal bir tanımlama olmadığı için, karışık ve tutarsız durumlarla karşı karşıya gelinebilir.

EBITDA kullanımında oluşabilecek 10 hata

Yazımı bundan 10 yıl önce yapılmış bir araştırmadan alıntı yaparak bitirmek istiyorum. Özellikle dot.com hisse fiyatları yere çakılınca, yani 1995-2000 yılları arasında oluşan "dot-com köpüğü" alınınca, EBITDA bağımlılığı ve yanlış kullanımı hakkında analizler yapılmaya başlanmıştır. Bu bağlamda Moody's Investors Service Haziran 2000 yılında yayınladığı bir araştırmada analizler için EBITDA kullanmanın 10 hatalı durumunu şöyle özetlemiştir:

1. EBITDA işletme sermayesindeki değişimi dikkate almadığı için nakit yaratma kapasitesini olduğundan fazla gösterebilir

2. EBITDA likidite açısından yanlış bir ölçüm aracı olabilir

3. EBITDA, daha kısa kullanım süreleri olan aktifler için gerekli yatırım tutarını dikkate almaz

4. EBITDA karlılığın kalitesi (sürdürülebilirliği açısından) hakkında hiçbir şey söylemez

5. EBITDA tek başına kullanılırsa satın alma işlemlerinin çarpanlarını karsılaştırmada açık olmayan bir ölçüm aracıdır

6. EBITDA değişik muhasebe politikalarından kaynaklanan nakit akım kalitesini ayrımını dikkate almaz –örneğin bütün gelirler nakit anlamına gelmez

7. EBITDA uluslararası muhasebe kaidelerinde ortak bir payda değildir

8. EBITDA sözleşmelerde taahhüt olarak kullanıldığında sınırlı koruma sağlar

9. EBITDA gerçek durumdan-dünyadan sapabilir

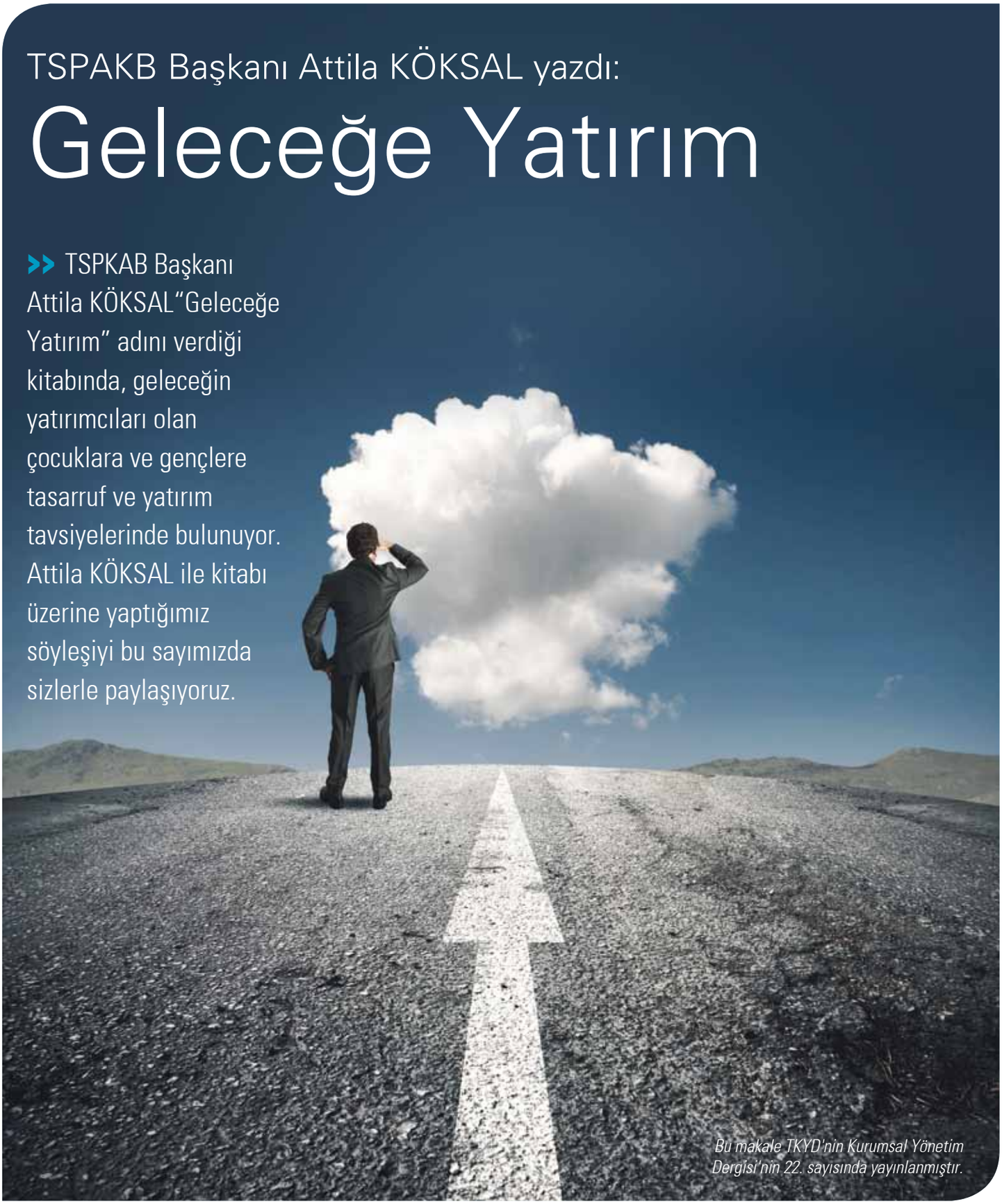
10. EBITDA her endüstrinin analizinde kullanıma uygun değildir, sektöre has çok özel durumları dikkate almaz.●

(*) EBITDAMania: EBITDA Çılgınlığı & Bağımlığı olarak kullanılmıştır

TSPAKB Başkanı Attila KÖKSAL yazdı:

Geleceğe Yatırım

>> TSPKAB Başkanı Attila KÖKSAL"Geleceğe Yatırım" adını verdiği kitabında, geleceğin yatırımcıları olan çocuklara ve gençlere tasarruf ve yatırım tavsiyelerinde bulunuyor. Attila KÖKSAL ile kitabı üzerine yaptığımız söyleşiyi bu sayımızda sizlerle paylaşıyoruz.



Bu makale TKYD'nin Kurumsal Yönetim Dergisi'nin 22. sayısında yayınlanmıştır.

>> 2001 krizinden sonra ise Türkiye yeni bir büyüme dönemine girdi. Bu noktada yeni jenerasyonun doğru yatırım alışkanlığı edinmesini sağlamak hepimiz için önemli bir sorumluluk. Bu düşünceleri paylaştığımız değerli meslektaşım Hakan OSMANOĞLU ile bir araya gelerek bu kitabı yazmaya karar verdik.

Sayın KÖKSAL, tasarrufların artırılmasına ilişkin ekonomi yönetimi, yapılan bilinçlendirme çalışmaları bir süredir Türkiye'nin gündeminde olan konular. Siz "Geleceğe Yatırım" adını verdiğiniz kitabınızla çocuklara ve gençlere tasarruf ve yatırım tavsiyeleri veriyorsunuz. Bu kitabı yazma fikri nasıl oluştu?

Uzun yıllar boyunca Türkiye'de hem yatırım hem de tasarruf konusunda çok ciddi yanlışlar yapıldığını gözlemledik. Bugün 35-75 yaş arasında ve tasarruf sahibi olan bireyler çalışma hayatlarına dünyada eşi benzeri görülmemiş bir enflasyon ortamında başladılar. Yaklaşık yirmi yıl süren ve yıllık enflasyon oranlarının yüksek çift haneli düzeylerde gezindiği böyle bir dönem başka hiçbir ülkede yaşanmadı. Bu enflasyon dönemi halkımızın yatırım alışkanlıklarını da yanlış şekillendirdi. "Enflasyon kuşağı" olarak adlandırdığım bu dönemdeki kuşak doğal olarak yatırımlarını kısa vadeye odakladılar, kendilerince riskli gördükleri yatırım araçlarından kaçındılar.

2001 krizinden sonra ise Türkiye yeni bir büyüme dönemine girdi. Bu noktada yeni jenerasyonun doğru yatırım alışkanlığı edinmesini sağlamak hepimiz için önemli bir sorumluluk. Bu düşünceleri paylaştığımız değerli meslektaşım Hakan OSMANOĞLU ile bir araya gelerek bu kitabı yazmaya karar verdik.

"Geleceğe Yatırım" adlı kitabınızda hangi hedef kitleye ne tür mesajlar veriyorsunuz?

Kitabımızın başlıca amaçları yeni jenerasyona paranın önemini anlatmak, onlara bütçe ve tasarruf kavramlarını öğretmek ve ileride yatırım yapacakları para ve sermaye piyasası araçlarını tanıtmaktır. Özellikle 14-18 yaş arasındaki gençleri paranın değeri ve önemi konusunda bilinçlendirmeyi, onlara tasarruf kavramını öğretmeyi ve ileride tasarruflarını nasıl değerlendirecekleri konusunda bir altyapı oluşturmayı hedefledik.

Gelecek için şimdiden biriktirmeye başlayın

"Hepimiz geleceği iyi hesap etmeliyiz, çünkü ömrümüzün geri kalan kısmı gelecekte geçecek" der ünlü bir düşünür. Gerçekten de gelecekte kötü sürprizlerle karşılaşmamak için bu hesabı bugünden tezi yok, yapmaya başlamalıyız. Peki, ama bunu nasıl yapacağız? Neyse ki, bu konuyu kendisine dert edinmiş, geleceğimizi planlarken bize yol gösterecek, ışık tutacak kişiler var.

Bunlardan bir tanesi de sermaye piyasalarının duayen isimlerinden Attila KÖKSAL.

Attila KÖKSAL, 20 yılın üzerinde bir süredir sermaye piyasalarının içerisinde yer alıyor ve şu anda Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği (TSPAKB) Başkanlığı'nı yapıyor. Aynı zamanda Ünlü Menkul Değerler CFA görevini sürdürüyor.

Ülkemiz insanlarının gelecekleri için ciddi kaygıları olan Attila KÖKSAL'ın geçtiğimiz günlerde "Geleceğe Yatırım" adıyla bir kitabı çıktı. Bu piyasalarda yıllardır edinmiş olduğu bilgi, birikim ve deneyimi kitabına taşıyan KÖKSAL, temel olarak 12-18 yaş aralığını hedef alıyor. Kitapta, yarının büyükleri için tasarruf ve yatırım tavsiyeleri bulunuyor.

Yeni kitap projeleriniz var mı?

Şu an yeni bir kitap projesi üzerinde çalışıyorum. Bu defa yaş gurubunu biraz daha yukarıda tutan bir çalışma olacak. Umuyorum ki önümüzdeki sene de bu yeni kitabı raflarda görmek mümkün olacak.

Türkiye'de yatırımcıların tasarruf tercihlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de yatırımcılar tasarruflarını değerlendirirken kısa vadeli mevduat, altın ve dövizi tercih ediyorlar. Bu da gelişen Türkiye ekonomisinin büyümesinden yararlanmamalarına neden oluyor. Oysa ki ülke ekonomimiz geliştikçe nominal ve reel faiz oranları düşüyor, hisse senetleri değer kazanıyor, yabancı para birimleri ve altın göreceli olarak değer kaybediyor. Bu durum karşısında yatırımcılar, uzun yıllardır sahip oldukları alışkanlıkları bir kenara bırakmalı ve uzun vadeli yatırım araçlarına yönelmeliler.

İdeal bir portföy dağılımı nasıl olmalı? Bu konudaki düşüncelerinizi aktarabilir misiniz?

İdeal portföy dağılımı kişiden kişiye değişir. Herkesin yatırım portföyü kendi kişisel ihtiyaç ve tercihleri doğrultusunda belirlenir. Bu nedenle kesinlikle doğru denebilecek herhangi bir şablon bulunmuyor. Fakat yatırımcıların al-sat yaparak kazanç sağlama girişimlerini bir hata olarak görüyorum.

Profesyonel destek almadıkları sürece tasarruf sahipleri hisse senedine ayırdıkları birikimlerini uzun vadeli yatırım fonlarında veya düşük maliyetli borsa yatırım fonlarında değerlendirmelidirler. Borsa yatırım fonları doğrudan bağlı bulundukları endeksin getirisini yansıtır. Yatırımcılar hisse senetlerinde al-sat yapmak yerine bilinçli ve düzenli yatırım yaparlarsa daha iyi kazançlar sağlayacaklarını zaman içinde göreceklerdir.

>> Dünyada, etkin ve sorumlu yönetim anlayışına sahip yönetim kurulları, iyi işleyen iç ve dış denetim sistemleri, şeffaf finansal raporlaması olan ve iyi yönetilen şirketler olduğu gibi, bu şekilde yönetilmeyen çok sayıda şirket de var. Şirketlerin faaliyetleri ve nasıl yönetildikleri ilişkide bulundukları bütün menfaat sahiplerini olduğu gibi toplumu da etkiliyor.

Yatırımcılar açısından "Kurumsal Yönetim" önemli bir kavram. Günümüzde yatırımcılar tasarruflarını yönlendirecekleri şirketlerin mali raporları kadar, iyi yönetilip yönetilmediğini de göz önünde bulunduruyorlar. Kurumsal Yönetim Endeksi ile yatırımlarını yaparken daha iyi kurumsal yönetim uygulamalarına sahip şirketleri seçme şansına sahipler. Kurumsal yönetimin yatırımcı tasarrufu açısından önemini nasıl değerlendirirsiniz?

2000'li yıllarda neredeyse bütün dünyada meydana gelen şirket skandallarından sonra, bu gelişmelerin, özel sektörün tamamını ilgilendiren yapısal bir bozukluk mu, yoksa sadece bir kaç şirketin kötü yönetilmesinden kaynaklanan olaylar mı olduğu konusunda ciddi endişeler oluştu. Skandallar dünyada şirketlere olan güveni sarstı. Yıllar boyunca oluşturulan şirket değerlerinin, etik olmayan kötü yönetim nedeniyle birkaç saat içinde yok olabildiği görüldü.

Dünyada, etkin ve sorumlu yönetim anlayışına sahip yönetim kurulları, iyi işleyen iç ve dış denetim sistemleri, şeffaf finansal raporlaması olan ve iyi yönetilen şirketler olduğu gibi, bu şekilde yönetilmeyen çok sayıda şirket de var. Şirketlerin faaliyetleri ve nasıl yönetildikleri ilişkide bulundukları bütün menfaat sahiplerini olduğu gibi toplumu da etkiliyor.

Bugün Borsa İstanbul bünyesindeki halka açık hisselerin yüzde 60'ı yabancı kurumsal yatırımcıların elindedir. Bu yatırımcıların çoğu büyük bankalar ve holdinglerdir. Daha küçük şirketler ise şeffaflık ve likidite problemleri nedeniyle yabancı yatırımcıların ilgisini çekemiyor. Kurumsal yatırımcılar bir şirkete yatırım yaparken şirketin temel yönetim ilkelerini de dikkate alırlar. Özellikle bireysel emeklilik sektöründeki büyümeyle beraber ülkemizde de kurumsal yatırımcıların çok daha önemli büyüklüklere ulaşacaklarını düşünüyorum. Bu yatırımcılar da doğal olarak kurumsal yönetim ilkelerini dikkate alacaklardır. Bu sebeple, TSPAKB olarak kurumsal yönetim ilkelerinin geliştirilmesinin sermaye piyasamız ve ekonomimiz için çok önemli olduğunu düşünüyoruz.

Piyasalarla ilgili orta ve uzun vadeli düşünceleriniz nelerdir?

TSPAKB olarak piyasaların yönüne ilişkin yorum yapmanın doğru olmayacağını düşünüyoruz.

SEAT

YENİ SEAT TOLEDO
TAM İSTEDİĞİNİZ GİBİ

ENJOYNEERING

Yeni SEAT Toledo şimdi 1.6 lt TDI motor ve DSG otomatik şanzıman seçeneğiyle!

Yeni SEAT Toledo 550 litre bagaj hacmi, TDI Common Rail motor teknolojisi, 7 ileri DSG otomatik şanzıman seçeneği ile dizelin verimliliğini ve otomatik vitesin konforunu bir arada sunuyor. Bu deneyimi yaşamak için sizi Avek Otomotiv'e bekliyoruz.

SEAT.COM.TR

Toledo 1.6 lt TDI 90 hp DSG otomatik modelinin ortalama CO2 salınımı 118 g/km, resmi ortalama yakıt tüketimi 4,5 lt/100km değerindedir.

AVEK OTOMOTİV

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

Türk Ticaret kanunu ve şirket birleşme devralmaları açısından azınlık hakları

Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı

Türkiye'de orta ölçekli ancak büyüme potansiyeli yüksek birçok şirketin aile şirketi olarak kurulup yönetildiğini görüyoruz. Zamanla belli büyüme noktasına ulaşmış bu şirketler, Türk pazarına ilgi duyan finansal ve stratejik yatırımcılar açısından da önemli bir fırsat oluşturmaktalar. Diğer yandan söze konu aile şirketlerinin kurucuları tarafından sıfırdan kurularak belli bir noktaya getirildikleri ve bu sebeple de büyük bir hassasiyet ile ve adeta bir çocuk gibi büyütülerek yönetildikleri de ayrı bir gerçek. Dolayısıyla gün gelip büyüyen şirkete ortak alınması söz konusu olduğunda ise o ana kadar üzerinde büyük emek bulunan bu şirketlerde kontrol ve gücü paylaşmak kurucu hissedarlar açısından oldukça zor bir dönemeç.

Özellikle yabancı yatırımcıların azınlık hissedar olarak hedef şirkete giriş yaptıkları birleşme ve devralma işlemlerinde, azınlığa verilen haklar hedef şirket hisselerinin çoğunluğuna sahip aile bireyleri ile olan ilişkileri üzerinde belirleyici rol oynamakta ve ayrıca Türk Ticaret Kanunu'nun azınlığa tanımakta olduğu bu hakların doğru olarak anlaşılması sözleşme müzakerelerine doğrudan etki ederek işlem kapanışını hızlandırmaktadır. Finansal yatırımcıların Türk şirketlere genellikle azınlık hisse ile girdikleri ve şirket kontrolüne kendilerine hissedarlar sözleşmesinde tanınan veto hakları doğrultusunda etki edebildikleri düşünüldüğünde Türk Ticaret Kanunu içinde yer alan emredici hükümlerle azınlık hisse sahiplerine verilmiş hakların önemine tekrar dikkat çekmekte fayda olduğunu düşünüyoruz.

>> Şirketin idaresi sırasında çoğunluk tarafından yaratılabilecek adaletsizlikleri engellemek adına kanun koyucu, çoğunluk ilkesinin kötüye kullanılması tehlikesine karşı ve azınlığın da şirketteki etkinliğini korumak adına bazı düzenlemelere gitmiştir.

Türk Ticaret Kanunu'nun Şirket kontrolüne ilişkin hükümleri incelendiğinde, ortaklığın bütünü ve geleceğini etkileyen gücün kural olarak çoğunluğun elinde olduğu görülür. Çoğunluk yönetim kurulunda kişi sayısına göre, genel kurulda ise sermaye miktarına göre belirlenir. Çoğunluk ilkesinin uygulama alanı en çok ortaklık için önem taşıyan konularda karar alma yetkisine haiz olan genel kurulun çalışmalarında görülür. Dolayısıyla şirketin idaresi sırasında çoğunluk tarafından yaratılabilecek adaletsizlikleri engellemek adına kanun koyucu, çoğunluk ilkesinin kötüye kullanılması tehlikesine karşı ve azınlığın da şirketteki etkinliğini korumak adına bazı düzenlemelere gitmiştir.

Türk Ticaret Kanunu'na göre azınlık hakları kapalı tip anonim ortaklıklarda esas sermayenin en az onda birine sahip pay sahibi veya sahiplerine verilmişken (payların birden fazla hissedara ait olması durumunda bu pay sahiplerinin ittifakla hareket etmesi gereklidir), halka açık anonim ortaklıklarda ise azınlık hakkı Türk Ticaret Kanunu 439/1. maddesi ve Sermaye Piyasası Kanunu'nda 4487 sayılı kanunla yapılan değişiklik ile, çıkarılmış sermayenin yüzde beşine sahip olan pay sahibine/sahiplerine tanınmıştır.

Azınlık hakları hak sahiplerinin tek yanlı irade açıklamalarıyla ve yöneltildiği organın onayına gerek kalmaksızın kullanılan ve kanun altında azınlığa verilen hakkı kendiliğinden meydana getiren yönetim hakları olarak tanımlanmaktadır.

Öğretide azınlık hakları olumlu ve olumsuz olarak ikiye ayrılmaktadır. Azınlığın olumsuz oy kullanarak bir kararın oluşmasını engelleyebildiği durumlarda olumsuz azınlık haklarının varlığından söz edilir. Türk Ticaret Kanunu'nun 559. maddesi uyarınca, kuruluştan/sermaye artırımından dolayı sorumlu olanların sulh ve ibraları şirketin sicile tescilinden itibaren dört yıl sonra ge-

nel kurul kararı ile gerçekleşir fakat bu süreden sonra da azınlık bu konuda olumsuz oy kullandığı takdirde sulh ve ibra genel kurul tarafından onaylanmayacaktır. Bu madde olumsuz azınlık hakları açısından örnek teşkil eder.

Ayrıca Türk Ticaret Kanunu madde 421/2'de sayılmış esas sözleşme değişikliği kararları, sermayenin tümünü oluşturan payların sahiplerinin veya temsilcilerinin oybirliği ile alınacaktır. Oy birliği aranan söz konusu genel kurula, azınlığın katılmaması, çekimser kalması veya olumsuz oy kullanması halinde kararın alınması engellenecektir ve bu da ortaya bir olumsuz azınlık hakkı çıkmasına sebep olacaktır.

Azınlığın yasa tarafından tanınan bir konuda istemde bulunmasına olanak verilen hallerde ise olumlu azınlık haklarının varlığından söz edilir. Olumlu azınlık hakları kanunda öngörülen belirli hallerde azınlığın somut bir talepte bulunması ile söz konusu olur. Olumsuz haklardan farklı olarak olumlu hakların kullanılması için sadece oy kullanmak yeterli değildir belirli yönde talepte bulunulmasını da gerektirir.

Türk Ticaret Kanunu'nda öngörülmüş olan olumlu azınlık haklarına detayları ile değinmekte fayda görüyoruz.

Finansal Tabloların Müzakeresinin Ertelenmesi Talebi: Türk Ticaret Kanunu madde 420/1 uyarınca finansal tabloların müzakeresi ve buna bağlı konular azınlığın talebi ile, genel kurulun bir karar almasına gerek olmaksızın, toplantı başkanının kararıyla bir ay sonraya ertelenir.

Bu talep açıkça yapılmalıdır fakat ayrıca gerekçelendirilmesi gerekmez. Bu ertelemeden sonraki toplantıda tekrar ertelemeye gidilebilmesi için finansal tabloların itiraza uğrayan ve tutanağa geçirilmiş noktaları hakkında ilgililerce dürüst hesap verme ölçüsü ilkeleri uyarınca cevap verilmemiş olması şarttır (cevapların azınlığa göre tatminkar bulunması gerekmez) ve müzakerelerin ikinci kere ertelenmesi için bu sefer azınlığın gerekçe göstermesi zorunludur.

Özel Denetçi Atanmasını Talep Etme Hakkı: Türk Ticaret Kanunu madde 438 uyarınca her pay sahibi, pay sahipliği haklarının kullanılabilmesi için gerekliyse ve bilgi alma veya inceleme hakkı daha önce kullanılmış-

>> Azınlık hakları hak sahiplerinin tek yanlı irade açıklamalarıyla ve yöneltildiği organın onayına gerek kalmaksızın kullanılan ve kanun altında azınlığa verilen hakkı kendiliğinden meydana getiren yönetim hakları olarak tanımlanmaktadır.

sa, belirli olayların özel bir denetimle açıklığa kavuşturulmasını genel kurul gündeminde yer almasa bile genel kuruldan isteyebilir. Bu istek reddedildiği takdirde Türk Ticaret Kanunu madde 439 gereği azınlık pay sahipleri 3 ay içinde mahkemeden özel denetçi atamasını isteme hakkına sahiptir. Özel denetim talep eden pay sahibinin bilgi alma veya inceleme hakkını kullanmış pay sahibi olması gerekmez fakat denetim istenen konu aynı olmalıdır. Mahkeme dilekçe sahiplerinin, kurucuların veya şirket organlarının, kanunu veya esas sözleşmeyi ihlal ederek, şirketi veya pay sahiplerini zarara uğrattıklarını atamaya ilişkin sebeplerin kesin ispatı gerekmeksizin ikna edici bir şekilde ortaya koymaları hâlinde özel denetçiyi atar.

Bu hükümde halka açık ortaklıklar için hakkın daha kolay kullanılabilmesi açısından yüzde beş sınırından başka bir parasal sınır da getirilmiştir, paylarının itibari değeri en az 1 milyon TL olan bir pay sahibi sermayenin yüzde beşine sahip olmasa bile bu hakkı kullanabilir.

Genel Kurulu Olağanüstü Toplantıya Davet Etme ve Gündeme Madde Ekletme Hakkı: Azınlık pay sahipleri Türk Ticaret Kanunu madde 411 uyarınca yönetim kurulundan, yazılı olarak gerektirici sebepleri ve gündemi belirterek, genel kurulu toplantıya çağırmasını veya genel kurul zaten toplanacak ise, karara bağlanmasını istedikleri konuları gündeme konmasını isteyebilir. Şirket esas sözleşmesinde bu hak daha da az paya sahip pay sahiplerine tanınabilir fakat bu pay oranları artırılamaz. Çağrı ve gündeme madde konulması istemi noter aracılığıyla yapılır, bu bir geçerlilik koşuludur. Gündeme madde konması istemi çağrı ilanının sicil gazetesinde yayınlanması için olan ilan ücretinin yatırılması tarihinden önce yönetim kuruluna ulaşmış olmalıdır.

Yönetim kurulu yazılı, usulüne uygun ve gerekçeli yapılmış çağrıyı veya toplantı yapılması kararlaştırılmışsa gündeme madde ekleme isteğini kabul etmek zorundadır. Bu çağrı kabul edilirse genel kurul en geç kırk beş gün içinde yapılacak şekilde toplantıya çağrılır; aksi hâlde çağrı istem sahiplerince yapılır.

Azınlığın bu çağrısı veya gündeme madde konulmasına ilişkin istemleri kabul edilmeze veya bu isteme yedi iş günü içerisinde cevap verilmezse Türk Ticaret Kanunu madde 412 uyarınca azınlık pay sahipleri doğrudan mahkemeye başvurabilir. Şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesi bu konuda kararı verir. Mahkemenin kararı kesin olup buna karşı kanun yoluna başvurulamaz. Mahkeme toplantıya gerek görürse, gündemi düzenlemek ve Kanun hükümleri uyarınca çağrıyı yapmak üzere bir kayyım atayabilir.

>> Azınlığın yasa tarafından tanınan bir konuda istemde bulunmasına olanak verilen hallerde ise olumlu azınlık haklarının varlığından söz edilir. Olumlu azınlık hakları kanunda öngörülen belirli hallerde azınlığın somut bir talepte bulunması ile söz konusu olur.

Şirketin Feshini Talep Etme Hakkı: Türk Ticaret Kanunu madde 531 uyarınca haklı sebeplerin varlığı halinde, azınlık pay sahipleri, şirketin merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden şirketin feshine karar verilmesini talep edebileceklerdir. Haklı sebep kavramı kanunda tanımlanmamış; ancak azınlık hakları ile bireysel hakların devamlı ihlali, özellikle bilgi alma ve inceleme hakkının ihlali "haklı sebep" sayılmıştır. İleri sürülen sebeplerin haklı olup olmadığına karar verecek olan mahkemedir. Mahkeme, fesih yerine, davacı pay sahiplerine, paylarının karar tarihine en yakın tarihteki gerçek değerlerinin ödenip davacı pay sahiplerinin şirketten çıkarılmalarına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme karar verebilir.

Yönetim Kurulunda Temsil Hakkı ve Yönetim Kuruluna Aday Önerme Hakkı: Türk Ticaret Kanunu madde 360 uyarınca esas sözleşmede öngörülmek şartı ile azlığa yönetim kurulunda temsil edilme hakkı verilmektedir. Bu amaçla, yönetim kurulu üyelerinin, azınlık arasından seçileceği esas sözleşmede öngörülebileceği gibi, esas sözleşmede yönetim kurulu üyeliği için aday önerme hakkı da tanınabilir. Genel kurul tarafından yönetim kurulu üyeliğine önerilen adayın veya hakkın tanındığı azlığa mensup adayın haklı bir sebep bulunmadığı takdirde üye seçilmesi zorunludur. Bu şekilde tanınacak temsil edilme hakkı, halka açık anonim şirketlerde yönetim kurulu üye sayısının yarısını aşamaz. İlgili hükme göre yönetim kurulunda temsil edilme hakkı tanınan paylar imtiyazlı sayılacaktırlar.

Nama Yazılı Pay Senedi Bastırma Hakkı: Yeni Türk Ticaret Kanunu ile birlikte pay senetlerinin bastırılmasının şirketin keyfiyetine bırakılması anlayışı terk edilerek payın senede bağlanması zorunluluğu kabul edilmiştir. Hamiline yazılı pay senetlerinin mutlak surette bastırılması zorunlu olmakla birlikte nama yazılı pay senetlerin de zorunluluk azlığın talebiyle ortaya çıkacaktır. Zira Türk Ticaret Kanunu'nun 486. maddesinin üçüncü fıkrasında; "Azlık istemde bulunursa nama yazılı pay senedi bastırılıp tüm nama yazılı pay senedi sahiplerine dağıtılır." denilmektedir. Dolayısıyla, azlığın istemesi halinde, nama yazılı pay senetlerinin bastırılması ve bütün nama yazılı pay senedi sahiplerine dağıtılması zorunlu olacaktır. Azlığın böyle bir talepte bulunmaması durumunda ise, pay senedi bastırma zorunluluğu doğmayacaktır. Azlığın talebi sadece azınlık için değil bütün nama yazılı pay sahipleri için senet bastırılmasını zorunluluğunu doğuracaktır. ●

3YIL 150.000 Km GARANTİ

HER 15 DAKİKADA BİR FIAT LINEA

TÜRKİYE'NİN FAVORİSİ YİNE 1 NUMARA!

2013 yılında her 15 dakikada bir, 1 Fiat Linea daha yollara çıktı,
tüm ailenin favorisi yine Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobili oldu.
Fiat Linea,çok avantajlı fırsatlarla Fiat showroom'larında sizi bekliyor.

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr

Fiat Linea, ODD verilerine göre 2013 yılının en çok satan otomobilidir.

Cenevre Otomobil Fuarı

>> Avrupa'nın en büyük otomobil fuarlarından biri olan Cenevre 6-16 Mart 2014 tarihleri arasında gerçekleştirildi. 100'e yakını yeni model olmak üzere toplam 900 modelin sergilendiği fuar, tüm dünyaya Avrupa'da artık kötü günlerin geçtiğinin mesajını vererek, "Kriz artık dikiz aynasında kaldı" dedi.

Avrupa'nın markalardan bağımsız en büyük fuarlarından biri olan Cenevre, bu yıl 84'üncü kez kapılarını açtı. 4-5 Mart tarihlerinde önce dünyanın dört bir yanından gelen 10 bin basın mensubunu ağırlayan fuar, 6-16 mart tarihlerinde ise 700 binden fazla otomobil meraklısı tarafından ziyaret edildi. Cenevre'de 50'si dünya prömiyeri olmak üzere 100'e yakın yeni model vitrine çıkarken, markalar son teknolojiyle ürettikleri toplam 900 otomobili sergilendi. Her yıl olduğu gibi Avrupa'da otomotiv sektörünün yenilik sezonunu açan Cenevre Otomobil Fuarı, bu yıl uzun süredir kriz içindeki Avrupa'ya artık kötü günlerin geçtiğini ve sonunda artık sol şeride geçebileceğinin mesajını verdi.

En kötü geride kaldı

Uzun süredir krizin gölgesindeki otomotiv sanayinin üzerindeki örtüyü kaldıracak fuara, yeni lüks spor otomobiller, üst düzey SUV'ler ve şehir içi küçük modeller damgasını vurdular. 90'ın üzerinde yeni modelin sergilendiği fuara yönelik otomobil üreticileri ve analistler, "En kötüyü geride bıraktık. Dolayısıyla sektörün ruh hali düzeldi ve iyi olacak" yorumunu yaptılar. Avrupa'da otomobil satışları uzun süredir yaşadığı önemli kayıplardan sonra 2013'te sadece yüzde 1.7'lik bir düşüş yaşadı. Krizle geçen 5 yılın ardından ilk kez 2014'te satışların yüzde 3 civarı büyümesi öngörülüyor.

Fransa ve İtalya'da ekonomik durum

Uluslararası markalar Cenevre fuarına 'büyüme" beklentisi içinde girerken Ocak ayında Avrupa'da toplam oto satışlarının yüzde 5.2 artarak 967.7 bine çıkması bunun ilk sinyali oldu. Pazar İngiltere ve İspanya yüzde 7.6, Almanya yüzde 7.2, İtalya yüzde 3.2 büyürken Türkiye kur, faiz ve ÖTV zamlarıyla yüzde 5.7 geriledi. Kuşkusuz, 2013 yılında Avrupa'da en zor günleri Fransız firmalar yaşadı. Geçtiğimiz yıl Fransa'daki otomobil satışları 15 yılın dibine oturdu. 2014 yılında Fransa'da bu düşüşe karşılık ufak çaplı yükseliş beklense de Avrupa'nın krizden en son çıkacak ülkelerden biri olarak gösteriliyor. Keza İtalya'da da benzer problemler var. Yani Fransa ve İtalya'da ekonomik görünüm hala kötü olduğu için otomobil satışlarının bu iki ülkede çok da parlak olmayacağı görüşü hakim. Avrupa'da pazarda iyileşme beklentisine rağmen bir çok kredi kuruluşu ve analiste göre orta sınıf araç üreticilerinin atıl kapasite ve karlılık sorununun devam ettiğini belirtiyor.

> Otomobil pazarının durumunu en iyi şu rakamlar yansıtıyor: 2013 yılında Avrupa Birliği ve Norveç, İsviçre ve İzlanda'da toplam 12 milyon 300 bin otomobil satıldı. Bu rakam göze büyük görünüyor ama 2005 yılında Avrupa'da satılan fabrika çıkışlı otomobil sayısı 15,5 milyonun üzerinde olmuştu.

Almanları zaferi

Fransız ve İtalyan firmalar ciddi sorunlar yaşarken, özellikle Amerika ve Asya'da önemli başarılar elde eden Alman üreticiler ise bu dönemde önemli işlere imza atıyor. Uluslararası alanda elde ettikleri başarılar nedeniyle Avrupa'daki durumu tolere eden Alman markaların Avrupa fabrikaları da verimli ve tam kapasite çalışıyor. Volkswagen Grubu 2013'te 9.1 milyar Euro'luk net kara ulaşırken, bünyesinde Mercedes ve Smart'ı bulunduran Daimler'in net karı ise 8.7 milyar Euro oldu. Bu durum Almanların fuardaki yeni modellerine de yansıyacak. VW Grubu, 3'üncü jenarasyon Audi TT'yi BMW ise yeni kompakt aracını fuarda sergileyecek. Fransız Renault ve İtalyan Fiat ise 2013'te mütevazi kârlara ulaşırken, PSA Grubu ise geçtiğimiz yıl 2.3 milyar Euro kayıp yaşadı. Bu da şirketin hisselerinin Çinli Dongfeng ve Fransız hükümetine satılmasına yol açtı. İçindeki bulundukları zor döneme rağmen Fransız üreticilerin Cenevre Fuarında daha etkin rol oynaması beklenmişti. Çünkü şehir içi küçük otomobillerin herzamankinden daha fazla dikkat çekmesi bekleniyor. Renault yeni Twingo'yu Peugeot yeni 108, Citroen ise yeni C1'i sergiledi.

'Küçük' SAVAŞ

Cenevre fuarına bu yıl kuşkusuz yeni küçük modeller damgasını vurdular. Bu modeller arasında BMW'nin yeni küçük modeli 2 Serisi Active Tourer dikkat çekerken, Renault yeni Twingo, Peugeot yeni 108, Citroen yeni C1, Toyota yeni Aygo, Suzuki Celerio, Fiat Panda Cross, makyajlı VW Polo ve Opel Adam Rocks da küçük savaşına hazır olduklarını gösterdiler. ●

OYDER "Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması Raporu"

Otomobil satın alanların yüzde 58'i kredi kullanıyor

>> Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği adına GfK'nın Nisan-Ekim 2013 tarihleri arasında sıfır otomobil alan toplam 1768 kişi ile gerçekleştirdiği "Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması'nın sonuçları açıklandı. 2013 yılı raporuna göre; firmalar tarafından düzenlenen "kampanyalar" satışları en çok tetikleyen faktör olarak öne çıkarken, otomobil satın alanların yüzde 58'i kredi kullanıyor.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü ILISAL ve GfK Otomotiv ve Enerji Sektörü Tüketici Deneyimleri Uzmanı Mesud ŞENKARDEŞLER, düzenlenen toplantıda, son dönemdeki tüketici davranışlarında kişilerin "kendilerine özel" hizmet beklediklerinin de altını çizdiler.

OYDER-Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü ILISAL, müşteriler ile kurulacak iletişimde dijital yöntemlerin öne çıktığını belirterek "Bundan sonra, müşterilerimiz ile kuracağımız iletişim farklılaşacaktır. Bugün tüketici alacağı aracı tespit etme ve araştırma aşamasında büyük oranda internetten faydalanıyor. Bu araştırma sonucunda tüketici kendisini daha iyi bilgilendirebiliyor ve kendisini güvende hissediyor. Böylece tüketici showroom'larımıza alacağı aracı belirlemek için değil belirlediği aracın fiyatını, rengini, opsiyonlarını veya bulunurluluğunu tespit etmek için geliyor" dedi. ILISAL, finansal çözümler yaratmanın müşterinin alım kararını doğrudan etkileyen unsurlardan birisi olduğunu ve finans kuruluşlarının birçok alternatifler oluşturduğunu da belirtti.

Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması'nın sonuçlarının paylaşıldığı toplantıda yaptığı konuşmada, 2013'ün otomotiv sektörü tarihinin en iyi ikinci yılı olduğunu, ancak bu başarının otomotiv perakendecilerine yansımasının kârlılık adına memnuniyet verici olmadığını kaydetti.

Bazı markaların küçüldüğünü, bazı markaların büyüdüğünü ifade eden ILISAL, şunları söyledi: "Sektörde yaşanan kâr daralmasından en çok etkilenenler maalesef perakendeciler oldu. Birçok meslektaşım ile yaptığım görüşmelerde ağır standartlar altında çalışan şirketlerin aldıkları riskleri karşılayacak getirileri elde edemedikleri ortaya çıkmaktadır. Bugün 1000 yetkili satıcının bin 200 plazasındaki fiziki yapılanmalarımız yıllık 1 milyon araç satışı ve mevcut tüm araç parkına servis hizmeti verecek şekilde yapılandı. Bu yapılanmanın karşılığında satış adetlerinin gerçekleşmemesi yapılarımızın buna karşılık gelecek kârları elde edememesine neden olmaktadır."

ILISAL, bu durumun, üreticiler, distribütörler ve yetkili satıcıların bir araya gelerek çözülmesi gerektiğini anlatarak, "2013 yılı

sonlarında gelen BDDK kredilerin düzenlenmesi çalışmaları ve yılbaşında açıklanan yeni ÖTV oranları da sektörümüz için olumsuz beklentilerimizi çoğaltmıştır. En çok vergi toplanan sektörlerden biri olan otomotivin halen lüks tüketim olarak algılanması ve sürekli daha fazla vergi tahsil edilmeye çalışılması dünyadaki sektör algısının tam tersine gelişmektedir. Oysa otomotiv sanayisi, teknolojinin ülkeye transferi, istihdamı dünya ile hem ticari hem de bilimsel entegrasyonu, yan sanayisinin gelişimiyle birçok noktada bir ülkenin temel güçlerinden en önemlisi olmaktadır" şeklinde konuştu.

Plazalar, bayiler ve yapıları, araç satın alma kararını vermiş tüketici için artık işin son noktasının konulduğu mekanlar haline gelmeye başladığına dikkati çeken ILISAL, bu durum göz önüne alındığında üreticilerin veya distribütörlerin zaten kârlılığı minimize olmuş bu noktalara daha fazla marka standartları yatırımı yaptırmamaları gerektiğinin görüldüğünü belirtti.

Tüketici alacağı aracı internetten tespit ediyor ve araştırıyor

ILISAL, meslektaşlarının şehrin en değerli noktalarındaki bayilik yatırımlarının artık yeterli kâr üretemediği gerekçesi ile şehir dışına daha düşük maliyetli ve daha kullanışlı alanlara yönlendirme peşinde olduğunu ifade ederek, şunları kaydetti:

"İş ortaklarımızda bayilik yapılarının şehir merkezlerinde olması takıntısından vazgeçip finansal olarak ve teknolojik olarak daha güçlü bayilerinin olmasına destek vermeliler. Araştırmamız sonuçlarında da bundan sonra müşterilerimiz ile kuracağımız iletişimin farklılaşacağını gösteriyor. Yani gelişmekte olan dünyada başarılı olmak için kurguyu hemen yapmamız gerekiyor. Tüketiciler artık bireysel olarak kendilerine özel hizmetler bekliyorlar, dolayısıyla bizler müşterilerimizin alışveriş alışkanlıklarını öğrenmek ve kişiye özel pazarlama teknikleri geliştirmemiz gerekiyor. Bugün tüketici alacağı aracı tespit etme ve araştırma aşamasında büyük bir orandan internetten faydalanıyor, bu araştırma neticesinde tüketici kendisini daha iyi bilgilendirebiliyor ve kendisini güvende hissediyor."

Tüketicinin aslında showroomlara alacağı aracı belirlemek için değil belirlediği aracın fiyatını, rengini, opsiyonlarını veya bulunurluluğunu tespit etmek için geldiğine işaret eden ILISAL, alım kararını vermek üzere son aşamaya gelmiş müşteri ile yakın ilişki kurmaya çalışan personele ihtiyaç duyulduğunu söyledi.

Araç fiyatları kademeli olarak artacak, istihdam kaybı yaşanabilir

ILISAL, sektörün kur baskısı, kredilerdeki düzenleme ve ÖTV'nin artışı ile 2014'e olumsuz bir başlangıç yaptığını belirterek, sözlerine şöyle devam etti: "Bu durumun 2013 yılındaki 853 bin rakamının 700 bine inmesine neden olacağı tahmin edilmekte. OYDER olarak (otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı) tahmini 670 bin-720 bin aralığında tutuyoruz. Araç fiyatları kademeli olarak artacak ve yıl sonunda araç fiyatlarının yüzde 20-yüzde 30 arasında kura bağlı olarak daha fazla artacağı öngörülmektedir. Daha öncede belirttiğim gibi 1 milyon adetlere göre yapılanmasını gerçekleştirmiş otomotiv perakendecileri için zor günlerin geri gelebileceği tehdidi ortaya çıkmaktadır. Eğer bu senaryo gerçekleşirse ki büyük bir kısmı gerçekleşecek o zaman istihdam kaybı yaşanması ne yazık ki gerçekleşebilir."

2014 yılı için tek pozitif beklentisinin uygun şartlarda hazırlanmış "Hurda Teşviki"nin devreye alınması olacağını aktaran ILISAL, "Hurda teşvikinin Torba Yasa'nın içine dahil edileceğiyle ilgili duyum almıştık. Bu uygulama aynen Almanya'da, İngiltere'de olduğu gibi bir seferlik değil yıllara yayılmış bir politika olarak benimsenmeli ve sonucunun eski aracını hurdaya veren tüketicinin tekrardan yeni araç alımına itmesi olarak gerçekleşmesi gerekmektedir" diye konuştu.

GfK Otomotiv ve Enerji Sektörü Tüketici Deneyimleri Uzmanı Mesud ŞENKARDEŞLER de, "Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması Raporu"nun 52 yetkili bayiden "0"km otomobil satın alan müşterilerin katılımıyla hazırlandığını belirtti. Müşterilerin araç seçimindeki kriterlerini ortaya koymak amacıyla hazırlanan raporda, satışlarda düzenlenen kampanyaların etkin bir rol oynadığına dikkat çekti.

>> OYDER Yönetim Kurulu Başkanı H. Şükrü ILISAL: "Bundan sonra, müşterilerimiz ile kuracağımız iletişim farklılaşacaktır. Bugün tüketici alacağı aracı tespit etme ve araştırma aşamasında büyük oranda internetten faydalanıyor. Bu araştırma sonucunda tüketici kendisini daha iyi bilgilendirebiliyor ve kendisini güvende hissediyor. Böylece tüketici showroom'larımıza alacağı aracı belirlemek için değil belirlediği aracın fiyatını, rengini, opsiyonlarını veya bulunurluluğunu tespit etmek için geliyor."

Air Rent a Car

Levent İRİ
Yönetici Ortak

Otomotiv sektöründe 50 yıllık ticari deneyime sahip İriler Şirketler grubunun gücünü arkasına alan Air Rent A Car olarak müşterilerimize uzman kadromuz ve ülkemizin en büyük Peugeot filosuyla araç kiralama hizmeti vermekteyiz. Air Rent A Car, ülkemizin ilk Peugeot bayisi Aktif İriyıl Otomotiv İnş. Tur. Tic. ve San. Ltd. Şti. kuruluşudur.

Rent a Car Kaskolu geniş araç filomuz ile Günlük Araç Kiralama, Uzun Dönem Operasyonel Kiralama ve Rent to Rent (Rent a Car Firmalarına Araç Kiralama) seçenekleri ile değerli müşterilerimize maksimum müşteri memnuniyetini hedefledik.

Air Rent A Car olarak güçlü sermaye yapımız ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına kişiselleştirilmiş çözümlerle yaklaşan profesyonel ekibimiz ile en uygun fiyatlarla maksimum kaliteyi bir arada sunmayı ve sektörün öncü firması olmayı hedefliyoruz. Air Rent A Car olarak Türkiye' nin çeşitli bölgelerinde ofisleşme projemizi 2014 sonuna kadar tamamlamayı hedefledik. Air Rent A Car' ın her geçen gün artan filosunda 600 adet 2013 ve 2014 model araçlar mevcuttur.

Müşteri memnuniyeti odaklı çalışma yaklaşımımızdan yola çıkarak her yıl yenilediğimiz araçlarımızda müşterilerimizin güvenliğini sağlayabilecek kasko (Rent a Car Kaskosu), trafik sigortası ve araçla ilgili tüm donanımların eksiksiz olmasına özen göstermekteyiz.

Air Rent a Car ile uzun dönemli operasyonel kiralama hizmeti ile değerli müşterilerimize araç ihtiyaçlarınızda tamamen müşteri odaklı çözümler sunmaktayız. Gerek fiyatlarımız gerekse sunduğumuz hizmetler ile birinci önceliğimiz olan müşteri memnuniyeti şirketimizin en önemli vizyonudur. Büyümemizde çok önemli rol oynayacağını düşündüğümüz, Müşteri Talebi Odaklı yaklaşımımız ile geliştirmekte olduğumuz ürün ve ürün gruplarımızı çok yakın zamanda hayata geçirerek katma değerli hizmet kalitemizi, ihtiyaçlar ile harmanlayarak, kusursuz seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Böylece yeni ürün ve servislerimiz sayesinde de pazardaki rekabet gücümüzü artırarak, iş ortaklarımızın değerine değer katacağız.

Biz sektörde farklı bir yaklaşım gösterme çabası içinde ürün satmayı değil, araç kiralama hizmetlerinizde çözüm ortağınız olmayı, danışmanlık hizmeti vermeyi ve şartlarınıza en uygun çözümü sunmayı taahhüt ediyoruz.

Garanti Araba

Şaban BAYRAM
Genel Müdür

Garanti Araba hakkında

Garanti Araba 1999 yılında İstanbul Sultanahmet'te şahıs firması olarak 5 adet otomobil ile hizmet vermeye başlamıştır. İstanbul ve çevre illerde bulunan otellerdeki misafirlere oto kiralama hizmeti vererek başladığımız, sektörün zaman içindeki gelişmesi ve araç kiralama pazarının büyümesi ile buna paralel olarak gelişerek 2010 yılında şirketleşip kurumsal bir yapılaşmaya girmiş bulunmaktayız. 2010 yılından itibaren Garanti Araba olarak oteller dışında tüm İstanbul ve tüm illere hizmet vermeye başlamış bulunmaktayız.

Garanti Araba'nın araç ve parkı ve hizmet verdiği bölgeler

Şirketimizde ağırlıklı olarak Renault grubu otomobiller olmak üzere, Mercedes, BMW, Ford, Audi, Seat, Fiat ve Volkswagen grubu otomobillerde bulunmaktadır. Bakırköy merkez ve Bayrampaşa Şube olmak üzere şu anda 2 adet lokasyonda hizmet vermekteyiz. 2014 yılında temelini atmış olduğumuz 81 il 120 ofis projemizin çalışmaları hızla devam etmektedir. Bu ofislerden 100 tanesi Franchising olarak bölgesinde araç kiralama konusunda faaliyet gösteren ancak kurumsal bir kimlik ile birleşip sektörün gelişmesinde etkin rol oynayacak şirketlerle yapılacak olan anlaşmalar ile sağlanacaktır. Amacımız %100 müşteri memnuniyeti ilkesini taşıyarak 120 ofis ile Türkiye'nin yerel araç kiralama markası olmaktır.

Ortaklık yapısı

Şirketimiz aile şirketidir. Şirketimizin ortakları Kadir BAYRAM ve Birgül BAYRAM'dır. Şirketimizin mali işler ve satın alma operasyonu Departmanı'nı Kadir BAYRAM, İnsan kaynakları ve yüzde 100 Müşteri Hizmetleri Departmanı'nı Birgül BAYRAM, Genel Müdürlük görevini ise Şaban BAYRAM yürütmektedir.

TOKKDER'in katkıları

Garanti Araba olarak hedefimiz Türkiye'de günlük araç kiralama sektörünün en büyüğü olmak yerine sektörün hızlı, güvenilir ve ekonomik oto kiralama hizmeti veren, %100 Müşteri Memnuniyeti ilkesini benimsemiş yerel araç kiralama markası olmaktır. TOKKDER sektörle ilgili kamu düzenlemelerinin tüm paydaşlar için adil, sürdürülebilir olmasını sağlamak için çalışmalarını sürdürmektedir. Sektörün hizmet kalitesinin artması, büyümesi ve kamuya tanıtımı için çalışmalar yapmasından dolayı ayrıca sadece üyelerin haklarını koruyan değil yüz binlerce kiralık araç kullanıcısının, kurumsal müşterilerinde haklarını korumakta olduğu için üyesi olarak faaliyet göstermemizin şirketimiz için pek çok olumlu sonuç doğuracağını düşünmekteyiz. TOKKDER'e çalışmalarından dolayı teşekkürlerimizi sunarız.

A

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

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

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

AIR RENT A CAR
Aktif İriyıl Otomotiv İnşaat Turizm
Ticaret ve San. Ltd. Şti.
Bulgurlu Mah. Libadiye Cad. No:24 Üsküdar-İSTANBUL
Tel: 444 5 508 • Rez : (216) 505 5 505
Fax: (216) 428 92 43
www.airrentacar.com.tr

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

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

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

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

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

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

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

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

ASSAN LOJİSTİK & FİLO KİRALAMA
Yunus Mahallesi Cumhuriyet Cad. No:54
Kartal 34873 İstanbul
Tel: (0216) 488 20 94-95 • Faks: (0216) 488 20 97
www.assanfilokiralama.com

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

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

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

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

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

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

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

B

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

BEYAZ FİLO
Birlik Mah. 441. Cad. No: 1/1 Çankaya/Ankara
Tel: 0312 454 20 20 • Faks: 0312 454 20 32
İstanbul
Değirmen Yolu Cad. Çetinkaya Sokak Gürbüz
Plaza No:16 Kat: 2 İçerenköy-Ataşehir-İSTANBUL

Tel: 0(216) 457 77 66 • Faks: (0216) 457 98 84
www.beyazfilo.com
bilal.yurddas@beyazfilo.com
irfan.yalcin@beyazfilo.com

BİKA FİLO KİRALAMA

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

BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA VE TİC. A.Ş.

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

BUDGET CAR RENTAL

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

C

CENTRAL FLEET SERVICES

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

CENTRAL RENT A CAR

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

CEYLİN CAR RENTAL

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

ÇE-TUR ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş.

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

D

DİNAMİK RENT A CAR

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

DOKAY FİLO KİRALAMA

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

DOLLAR RENT A CAR

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

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

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

DRD FİLO KİRALAMA

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

E

ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR

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

EKAN TOURİSM & CAR RENTAL

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

EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

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

ERESİNLER RENT A CAR

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

ERMO RENT A CAR

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

EUROPCAR

E5 Yanyol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
www.europcar.com.tr • info@europcar.com.tr
makanlar@europcar.com.tr
telci@europcar.com.tr
Adana
Tel: (0322) 453 47 75 • Faks: (0322) 458 15 29
Adana Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (0322) 433 29 57 • Faks: (0322) 436 60 83
İç Hatlar
Tel: (0322) 436 25 63 • Faks: (0322) 436 60 83
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39
Faks: (0242) 512 05 84
Ankara
Tel: (0312) 426 46 06 • Faks: (0312) 426 16 36
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 03 • Faks: (0312) 398 05 06
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 68
Faks: (0242) 330 30 88
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 35 06 - 330 30 61
Faks: (0242) 330 35 07 - 330 38 63
Ayvalık
Tel: (0266) 312 34 46 • Faks: (0266) 312 34 47

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

F

FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA

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

FLEETCORP TÜRKİYE

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

FUGA GRP TURİZM VE TİCARET A.Ş.

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

G

GALERİ DÖNÜŞÜM MOTORLU ARAÇLAR LTD. ŞTİ.

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

GARANTİ FİLO

Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad. No:23/K-3
Şişli İstanbul
Tel: 0212 365 31 00
www.garantifilo.com.tr

GARANTİ ARABA

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

GEOFİLO - GEOMETRİ İNŞAAT OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Perpa Ticaret Merkezi B Blok K:5 No:168
Şişli İSTANBUL
Tel: (0212) 222 53 30 • Faks: (0212) 221 64 30
www.geofilo.com • cc@geofilo.com

GERÇEK RENT A CAR

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

GCR CAR RENTAL

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

GRUP OTO KİRALAMA

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

GÜL TURİZM

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

H

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

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

HAMA OTO KİRALAMA A.Ş.

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

HAVAŞ TURİZM

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

HEDEF FİLO HİZMETLERİ

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

HERTZ RENT A CAR

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

I

INTER LIMOUSINE

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

INTER RENT A CAR

Bostan Sokak Kalecik Apt. 17/1
Yeşilköy Bakırköy / İstanbul
Tel: (0212) 663 66 65 • 0555 988 88 78
www.interrentacar.com

IŞIL RENT A CAR

19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Golden Plaza
No: 3 Kat: 9/B Şişli İstanbul

Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162
Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com • info@isilrac.com
reservation@isilrac.com
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224 • Faks: (0312) 207 00 94
İstanbul Hürriyet Ofis
Tel: (0212) 449 66 19 • Faks: (0212) 449 62 24
İzmir Havalimanı Ofis
Tel: (0232) 274 59 49 • Faks: (0232) 274 59 19
Antalya Hürriyet Ofis
Tel: (0541) 510 96 17

K

K&C FİLO KİRALAMA

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

L

LEASEPLAN

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

LİDER FİLO

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

M

MAKS TURİZM OTO KİRALAMA

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

MAR CAR RENTAL

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

MEDOS FİLO KİRALAMA

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

MENGERLER KİRALAMA

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

MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER

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

MILLER CAR RENTAL

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

MOR&MORE RENT A CAR

Merkez: Cafer Paşa Caddesi, Karakaya İş Merkezi No:63/C Bodrum
Tel: (0252) 316 12 00 (pbx)
Faks: (0252) 316 36 46
Şube: Büyükdere Cad. Oyal İş Merkezi No: 108/1 K: 9 Esentepe-İstanbul
Tel: (0212) 288 29 71 • Fax: (0212) 288 29 83
0 (850) 455 36 67 - 444 9 MOR (667)
İzmir
Atıfbey Mah. Etiler Cad. 31/A Gaziemir/İzmir
Tel: (0232) 251 10 72 • Faks: (0232) 251 10 74
www.morandmorerentacar.com
info@morandmorerentacar.com

N

NATIONAL CAR RENTAL

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

O

OPTIMAL - AUTO LEASE

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

ÖLMEZLER - İBS TURİZM

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

P

PASİFİK OTO

Kore Şehitleri Cad.45/9 Zincirlikuyu – İstanbul
Tel: (0212) 275 42 44 • Faks: (0212) 272 04 61
www.pasifikoto.com.tr
pasifik@pasifikoto.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 426 08 88 pbx • Faks: (0312) 426 07 77

PLAN TOURS

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

PUSULA OTO KİRALAMA

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

R

RENTO FİLO YÖNETİMİ

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

RICH RENT A CAR

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

S

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

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

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

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

T

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

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

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

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

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

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

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

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

U

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

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

ÜÇYILMAZLAR TUR. ve OTO BAKIM SER. HİZ. SAN.TİC.LTD.ŞTİ.
Seyrantepe Mh. Altınay Cad. No: 9
Kağıthane/İstanbul
Tel: 0212 321 33 10 /11 • Faks: 0212 321 33 12
www.ucyilmazlaroto.com
coskun@ucyilmazlaroto.com
Antalya
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No:800
Tel: 0242 313 12 91/93/95 • Faks: 0242 313 12 82

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

Y

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

Z

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

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

Üretici garantinizi kaybetmeden!*

*2005/4 Motorlu Araçlar Tebliği'ne göre

Sorunsuz hizmet, düşük maliyet!

Büyük beklentiler, Bosch Car Service filo çözümleri ile gerçekleşir.

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

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

BOSCH
Yaşam için teknoloji

HIZ KESMEDEN BÜYÜMEK İÇİN HEDEF FİLO'YU SEÇİN!

Filo kiralamanın öncü kuruluşu
Hedef Filo'ya gelin, hızınızı kesen masrafları azaltın!

Hedef Filo

www.hedeffilo.com
0212 368 32 00

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

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

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

İzmir Ofis: Ankara Cad. No: 85 Bayraklı Tower B. Kat D: 46 Bayraklı / İzmir
Tel: 0 (232) 461 89 98
Faks: 0 (232) 461 48 84

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