rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

SAYI: 58 EYLÜL 2011

PEUGEOT 508

>Peugeot Filo ve 2. El Satış Direktörü

M. EMRE DOĞUERİ:
"KALICI BAŞARILARA İMZA ATMAK İÇİN YENİDEN YAPILANIYORUZ"

>Hedef Filo Yönetici Direktörü

ERSAN ÖZTÜRK:
"HEDEFİMİZ SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN İLK FİRMASI OLMAK"

>First Car Rental / Ayka Yönetici Direktörü

CANAN AYHAN:
"KÜÇÜK AMA EMİN ADIMLARLA HEDEFİMİZE İLERLİYORUZ"

>Eskidji Genel Müdür Yardımcısı

ERTAN VULUVAN:
"UZUN DÖNEM ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜNÜ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ"

TOKKDER
İnsan Kaynakları Toplantısı

•

TOKKDER
Rekabet Semineri

DERİNDERE FİLO KİRALAMA

"DRD Derindere ile çalıştığımız için son derece şanslıyız, son derece memnunuz."

Erkan Yongacı
CP STANDART GIDA SAN. TİC. A.Ş.
Filo Yönetmeni

EYLÜL FIRSATI!

VOLKSWAGEN PASSAT
TOYOTA AURIS
OPEL ASTRA

www.drd.com.tr

0212 41 41 373
41 41 DRD

Türkiye'nin %100 yerli sermayeli en büyük filo kiralama şirketi DRD Derindere Filo Kiralama'nın vizyonunu paylaşmak, mükemmel hizmeti ve harika fiyatları hakkında bilgi almak için lütfen arayın.

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA'DA

YOK YOK!

Çok uygun fiyat seçenekleri, araç çeşitliliği
ve şirketinize özel hizmetleriyle
Çelik Motor Filo Kiralama gibisi yok.

* Yukarıda belirtilen aylık kiralama tutarı, Sorento 2.2 CRDI 197 PS XM2 için geçerli olup, 36 ay kiralama ve yıllık 25.000 kilometreyle sınırlıdır. Fiyatlara KDV dahil değildir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Aylık kira bedelleri, fatura tarihindeki TCMB döviz satış kuru esas alınarak hesaplanır.

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

Değerli üyelerimiz;

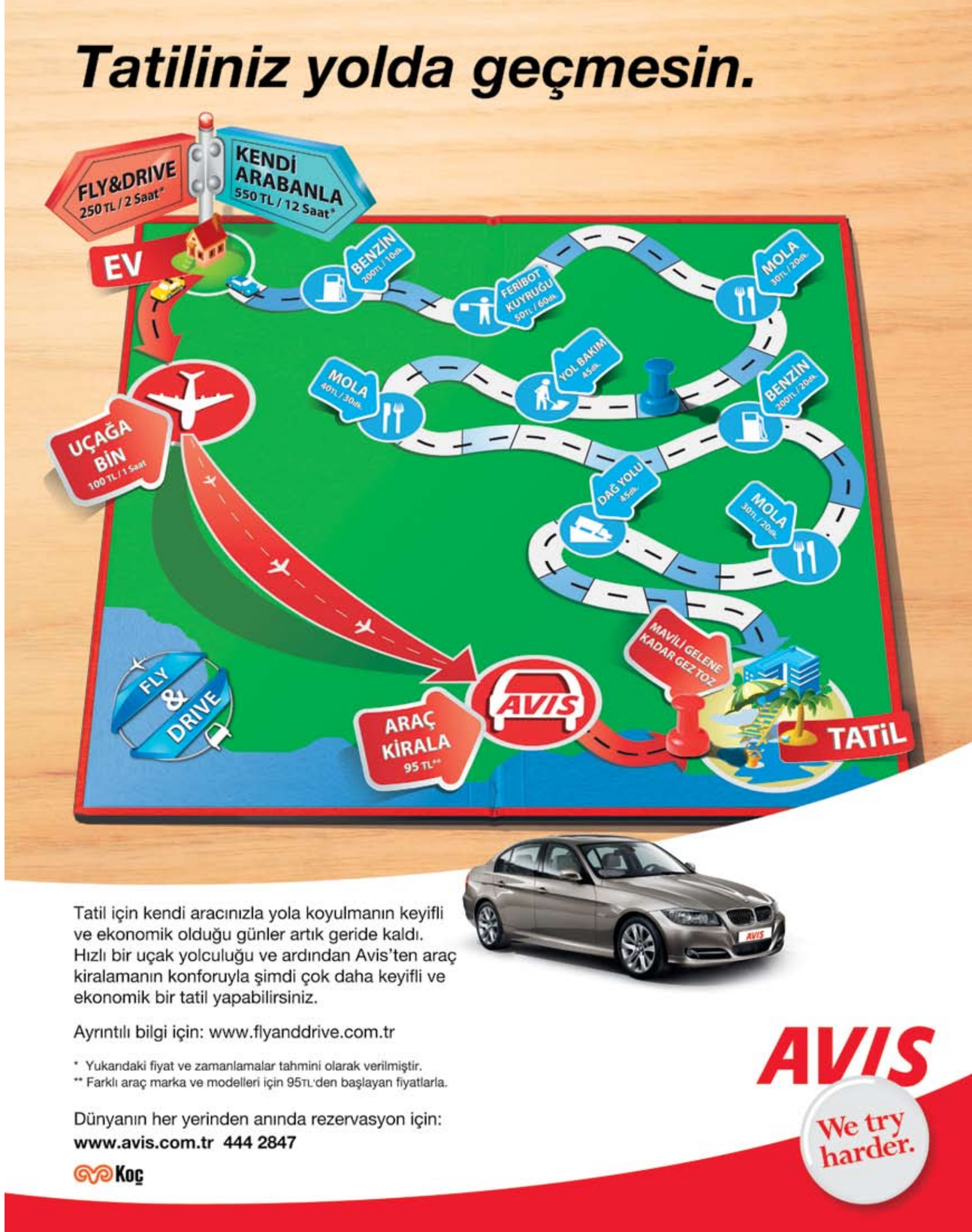
Yaz tatiliyle beraber özellikle günlük araç kiralamanın en yoğun günleri yaşanıyor. TOKKDER'de de benzer bir yoğunluk var. Actecon ile düzenlediğimiz rekabet semineri, insan kaynakları müdürleriyle gerçekleştirdiğimiz planlama semineri yeni dönemin ilk çalışmalarıydı. Önümüzdeki günlerde Yeni Türk Ticaret Kanunu, genel müdürler için rekabet stratejisi, finansçı olmayanlar için finans ve muhasebenin temelleri, trafik ve kasko sigortaları, Trafik Kanunu ve sorumluluklarımız, insan kaynakları yönetimi gibi pek çok eğitim hazırlandı.

Yeni internet sitemiz yayına giriyor ve artık dergimiz internet sitesi üzerinden görüntülenerek binlerce müşterimize ulaştırılacak. İnternet sitemiz üzerinden sizlere TOKKDER logolu ürünler de sunabileceğiz.

22 Eylül tarihinde bankalarla bir araya geliyoruz. Daha önce finans müdürleriyle yapılan toplantılarda ortaya çıkan veriler ışığında sektörü ve bilanço yapısını en önemli partnerlerimizden birisi olan bankalara daha iyi anlatmak için bir toplantı yapıyoruz.

Faaliyetlerimize katılımınız için sizlere tekrar teşekkür eder, işlerinizde başarılar dileriz.

Selçuk Güven
TOKKDER Genel Koordinatörü



rentacar

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği adına
Önder ERDEM

Sorumlu Müdür
İlhan YILMAZ

Yayın Kurulu
Önder ERDEM
Murat AKANLAR
İnan EKİCİ
Gürkan GENÇLER
Murat HAÇIOSMANOĞLU
Nur HİDAYETOĞLU
Oğuz PETORAK
Aytekinhan YILDIRICI
İlhan YILMAZ

Yayın Hazırlık

ortak iletişim

Yayın Koordinatörü
Suat NAZAROĞLU

Reklam Grup Başkanı
Nur ALTI
nalti@ortakiletisim.com

Reklam Rezervasyon
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
info@ortakiletisim.com

Ortak İletişim Tanıtım Paz. Ltd. Şti.
Öğretmen Haşim Çeken Cad.
Ceceli İş Merkezi No: 15 Kat: 3
Fulya - Şişli / İstanbul
Tel: 0212 211 57 90
Faks: 0212 211 59 51
www.ortakiletisim.com
info@ortakiletisim.com

Baskı
Biltur Basım Yayın ve Hizmet A.Ş.
Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1. Cad. No: 16
Esenkent - Ümraniye / İstanbul
Tel: 444 44 03

Yayın Türü
Yerel Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

Sayı:58 Eylül 2011

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
Rent A Car Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı Rent A Car Dergisi'ne aittir,
izinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

içindekiler

EYLÜL 2011 58.SAYI

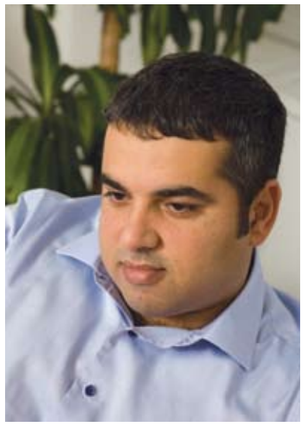
20 TOPLANTI
TOKKDER İNSAN KAYNAKLARI TOPLANTISI

24 SEMİNER
TOKKDER REKABET SEMİNERİ

26 SÖYLEŞİ
M. EMRE DOĞUERİ:
"KALICI BAŞARILARA İMZA ATMAK İÇİN YENİDEN YAPILANIYORUZ"

34 SÖYLEŞİ
ERTAN VULUVAN:
"UZUN DÖNEM ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜNÜ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ"

38 MODEL TANITIM
PEUGEOT 508



44 SÖYLEŞİ
ERSAN ÖZTÜRK :
"HEDEFİMİZ SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN İLK FİRMASI OLMAK"

40 HUKUK
İŞ KANUNU VE UYGULAMASI KAPSAMINDA EŞİTLİK İLKESİ KAVRAMI VE SINIRLARI

42 İNSAN KAYNAKLARI
MÜLAKAT SIRASINDA ZOR ADAYLARLA BAŞA ÇIKMA

50 SÖYLEŞİ
CANAN AYHAN:
"KÜÇÜK AMA EMİN ADIMLARLA HEDEFİMİZE İLERLİYORUZ"

56 İÇ DENETİM
RİSK ODAKLI İÇ DENETİM MODELLEMESİ
DR. A. ENGİN ERGÜDEN

DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA'YA JCR-ER'DAN YÜKSEK NOT

Uluslararası derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating, ülkemizin % 100 yerli sermayeli en büyük operasyonel filo kiralama şirketi olan DRD Derindere Filo Kiralama'yı kredi reytingi ve yatırım yapılabilir kategorilerinde başarıyla değerlendirdi. Sektörel dalgalanmalara göreceli olarak bağışık bir yapıya sahip olduğu ve küresel standartlarda araç başına gelir özellikleri değerlendirme kapsamında vurgulanan DRD Derindere Filo Kiralama, 14 bin adede yaklaşan araç filosu, 800 adedi aşan Türkiye çapında modern servis noktası ve 1300'ü aşkın itibarlı müşteri portföyüyle dikkat çekiyor.

DRD Derindere Filo Kiralama, Japonya Maliye Bakanlığı tarafından yetkilendirilerek uluslararası alanda faaliyet gösteren derecelendirme kuruluşu JCR Eurasia Rating tarafından kredi reytingi ve yatırım yapılabilir kategorilerinde başarıyla değerlendirildi. JCR Eurasia Rating, DRD Derindere Filo Kiralama'yı "BBB-" gibi sektör ortalamalarının çok üstünde olumlu olarak değerlendirirken, görünümünü ise "stabil" olarak belirledi. JCR Eurasia, DRD Derindere Filo Kiralama'yı sektörel dalgalanmalara göreceli olarak bağışık bir yapıya sahip ve küresel standartlarda araç başına gelir özelliklerine sahip olarak nitelendirdi.

FIRST CAR RENTAL FİLOSUNU PEUGEOT İLE GÜÇLENDİRDİ

Araç kiralama sektöründe müşterilerden gelen taleplere göre ürünlerini belirleyerek kalıcı yer edinmek isteyen First Car Rental Genel Müdürü Canan Ayhan, bu amaçla şirket filosuna 7 kişi kapasiteli Peugeot'nun 5008 modelini kattıklarını, bunun yanında Peugeot 508 ve aile otomobili olarak da Peugeot 3008 model araçları araç parklarına eklediklerini açıkladı.

First Car Rental, Güney Afrika'da 6000'in üzerinde araç filosuyla tüm önemli havalimanı ve şehir ofislerinden hizmet vermekte ve pazarının % 11'ine sahip. Ayka Turizm, globalleşme yolunda emin adımlarla ilerleyen First Car Rental'ın Türkiye lisansı ile 7 merkezden hizmet veriyor. First Car Rental'ın Türkiye'de hizmet verdiği noktalar arasında: İstanbul, Ankara, Adana, İzmir, Antalya, Kayseri ve Bodrum yer almaktadır.

AVIS

AVIS EKSTRA MİL PUAN KAZANDIRIYOR

AVIS, Mercedes E 250 Cabrio modelinin lüks segment araç filosuna katılmasını özel bir kampanya ile kutluyor. Türk Hava Yolları Miles & Smiles kart sahipleri, AVIS'ten Mercedes E ve C Serisi araç kiraladıklarında kat kat ekstra mil kazanma şansı yakalıyor.

Kampanya kapsamında AVIS'ten Mercedes E 250 Cabrio kiralayan Miles&Smiles kart sahipleri, tam üç kat ekstra mil kazanıyor. Mercedes C 180 kiralayan Miles&Smiles kart sahipleri ise tam iki kat ekstra mil kazanıyor. AVIS'in bu kampanyası, 30 Eylül tarihine kadar geçerli olacak.

Hedef Filo Hizmetleri

HEDEF FİLO ANADOLU YAKASI'NDA

Operasyonel filo kiralama sektörünün önde gelen firmalarından Hedef Filo Hizmetleri, Kozyatağı'nda yeni ofisini hizmete soktu. Kısa süre içerisinde filosundaki araç sayısını 11 bine çıkaran Hedef Filo Hizmetleri; müşterilerine daha yakın olabilmek ve daha verimli hizmet vermek amacıyla ofis sayısını her geçen gün artıyor. Bu doğrultuda Hedef Filo Hizmetleri 2 Mayıs Pazartesi Günü Kozyatağı'nda, İstanbul'un Anadolu Yakası'ndaki ofisini açtı. Hedef Filo yöneticileri, "yeni hizmete giren ofisiyle Hedef Filo Hizmetleri'nin, İstanbul'un hem Avrupa Yakası'nda hem de Anadolu Yakası'nda başarılı işlere imza atmaya devam edeceğini" belirttiler. Hedef Filo önümüzdeki günlerde İzmir'de de bir ofis açmayı planlıyor.

Maserati'nin Yeni Performans Modeli
GRANCABRIO SPORT

İtalyan lüks spor otomobil üreticisi Maserati'nin "GranCabrio" adını verdiği ve göz alıcı tasarımıyla dikkat çeken "convertible" modelinin en sportif versiyonu GranCabrio Sport, 2011 Cenevre Otomobil Fuarı'nda tanıtıldıktan sonra ilk kez yollara çıktı. Modena doğumlu dört koltuklu ve katlanabilir tavanlı Maserati GranCabrio'nun Sport versiyonunun uluslararası test sürüşü 30 ülkeden 130'u aşkın basın mensubunun katılımıyla İtalya'nın Trieste kentinde gerçekleştirildi.

Maserati'nin GranCabrio 'convertible'ı yeni bir performans seviyesine taşıdığı GranCabrio Sport, Türkiye yollarına Kasım ayında çıkacak. Sadece 2 adetlik ülke kotasıyla TOFAŞ çatısı altındaki FerMas tarafından Türkiye'de siparişe açılan Maserati GranCabrio Sport, Kasım ayında ilk sahiplerine teslim edilecek.

Maserati GranCabrio Sport, 450 HP güç üreten 4.7 litrelik V8 motor, MC Auto Shift yazılımlı süper hızlı 6 ileri otomatik şanzıman, daha sportif ayarlı Skyhook aktif süspansiyon sistemi gibi sporcu özellikleriyle dikkat çekiyor. Maserati GranCabrio Sport, kaputunun altındaki 450 HP güç (GranCabrio'dan 10 HP daha fazla) ve 510 Nm tork üreten (GranCabrio'dan 20 Nm daha fazla) performans canavarı V8 motoruyla 0-100 km/s hızlanmasını sadece 5.2 saniyede tamamlıyor. Maksimum 285 km/s hıza erişen Maserati GranCabrio Sport ayrıca, "Sürtünme Azaltım Programı" sayesinde % 6 oranında daha fazla yakıt ekonomisi sağlayabiliyor.

YENİ MAZDA CX-5
YÜZÜNÜ 2011 FRANKFURT MOTOR SHOW'DA GÖSTERECEK

Mazda 13 Eylül - 25 Eylül tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan 2011 Frankfurt Motor Show'da Yeni Mazda CX-5 Kompakt Crossover SUV'nin dünya prömiyerini yapacak. CX-5 Mazda'nın, çığır açan SKYACTIV Teknolojisi'nin tam anlamıyla kullanıldığı ve yeni "KODO – Canlı Hareket" tasarım temasıyla tasarlanmış olan yeni jenerasyon araçlarından ilki.

Avrupa için üretilen CX-5'te kullanılan motor serileri arasında, "standart güç" ve "yüksek güç" versiyonları da mevcut olan Mazda SKYACTIV-G 2.0 benzinli motoru ve SKYACTIV 2.2 dizel motoru bulunuyor. CX-5 aynı zamanda, daha önce Mazda SHINARI ve Mazda MINAGI konsept otomobilleriyle görücüye çıkan, Mazda'nın yeni tasarım teması olan "KODO – Canlı Hareket" temasının tanıtılacağı ilk üretim modeli. KODO tasarımı, daha dikkat çekici sıcak bir yüz ve güçlü bir canlılık ve çeviklik hissi veren dinamik bir stile sahiptir.

www.pertborsasi.com

Ayazma Dere Cad. Otim Yolu No: 10/1 K: 3
Dikilitaş Plaza 34349 Beşiktaş / İstanbul
Tel: (0212) 327 66 30 Faks: (0212) 327 66 31

PEUGEOT 3008 VE 5008'LERDE
E-HDI TEKNOLOJİSİ

Peugeot son nesil Stop&Start Sistemi'ni ürün gamında yaygınlaştırmaya devam ediyor. Peugeot 508 ve yeni 308'den sonra, 3008 ve 5008 modelleri de e-HDi teknolojisinden yararlanacak. Stop&Start Sistemi sürüş keyfini artırırken, CO2 emisyonlarını azaltıyor. Bu sisteme sahip 3008 ve 5008 modelleri yılın son çeyreğinde Türkiye pazarına sunulacak.

e-HDi teknolojisi ile sunulan son nesil Stop & Start Sistemi şehir içinde %15'e varan yakıt tasarrufu dolayısıyla kullanım maliyeti tasarrufu sağlıyor. Böylece bu iki model 1.6 L e-HDi 112 HP motor seçeneği ile düşük yakıt tüketiminin yanı sıra daha da düşük CO2 salımları sergileyen versiyonları ile tüketicinin beğenisine sunulmuş olacak.

e-HDi motor seçeneğine sahip 3008 ve 5008 versiyonları 2011 yılının son çeyreğinde Türkiye pazarına sunulacak ve bu iki model lansmanlarından itibaren Peugeot'un elde ettiği ticari başarıya katkıda bulunacaklar.

FIAT "500C BY GUCCI" PODYUMA ÇIKIYOR

İtalyan markalarından Gucci ve Fiat, hem İtalya'nın birleşmesinin 150'inci yıl dönümünün hem de Gucci'nin 90'ıncı yıl dönümünün kutlandığı 2011 yılında imza attıkları ortak çalışmanın ürünü olan Fiat "500 by Gucci"den sonra şimdi de Fiat "500C by Gucci" sahneye çıkıyor. Fiat'ın özel serileri 500 by Gucci ve 500C by Gucci, Türkiye pazarına ise bu yılın son çeyreğinde sunulacak.

Fiat 500'ün efsanevi tasarımı 500C by Gucci ile "gökyüzüne açılan pencere" şeklinde ifade edilen, yenilikçi, elektrikli "soft-top" tavanı sayesinde daha da cazip bir hale getirildi. Gucci'ye özel lüks beyaz ve lüks siyah renk seçeneğiyle tercih edilebilen 500C by Gucci, 16 inçlik jantları, jant kapaklarında yer alan "GG" logoları, bagaj kapağı ile kapı sütununda yer alan italik formlu Gucci logosu ve elektrikli tavanında İtalya bayrağı renklerini taşıyan yeşil-kırmızı-yeşil şeridiyle farkını ortaya koyuyor. Kabin içinde de emniyet kemerlerinde aynı Gucci şeridi yer alırken, bu tasarım anlayışının örnekleri vites topuzu, zemin döşemesi ve koltuklarda da kendini yenilikçi bir rötuş ile gösteriyor. İç mekanda şık dikişler, özel materyaller, saten etkili ve cilalı krom kaplı elemanlar, radyo panelinin kadife etkili son kat boyası ve Gucci baskılı iki tonlu Frau deri koltuklar ve Gucci Serisi'ne özel deri direksiyon simidi dikkat çekiyor.

TOYOTA

Toyota Plaza Sonkar
İyi servis fark edilir.

Sizlere özel Servis avantajlarını kaçırmayın

Siz seyahatteyken aracınızın tüm bakım ve onarımlarını yapıyoruz. Aracınızı havaalanından alıp havaalanında size teslim ediyoruz* ayrıca Ekspres Servis ünitemizde, aracınızın 60 bin km'ye kadar olan herhangi bir periyodik bakım işlemi sadece 1 saatte tamamlanır.

TOYOTA PLAZA SONKAR
Londra Asfaltı Sanayi Cad. No:50
Çobançeşme - Yenibosna İstanbul
Tel: (0212) 652 50 00
www.sonkar.com.tr

TOYOTA PLAZA SONKAR AVCILAR
Cihangir Mah. E-5 Londra Asfaltı No:293
Avcılar - İstanbul
Tel: (0212) 422 34 34

* Belirtilen hizmet, randevulu olarak sunulmakta ve İstanbul Atatürk Havalimanı'ndan yapılan uçuşlarda geçerli olmaktadır. Kapasitemize bağlı olarak önceden duyurulmaksızın hizmet tarihlerinde, hizmet kapsamında ve geçerlilik tarihlerinde değişiklik hakkımız saklıdır.

Today
Tomorrow
Toyota

HYUNDAI'YE İKİ ÖNEMLİ ÖDÜL

Hyundai, son yıllardaki yükselişine paralel olarak ödüller kazanmaya devam ediyor. Marka danışmanlık şirketlerinden biri olan Interbrand, Hyundai'yi dünyanın en çevre dostu markalarından biri olarak gösterirken, Amerika'nın saygın derecelendirme kuruluşlarından olan Kelley Blue Book da Hyundai'nin marka sadakati konusunda önemli firmaları geride bırakarak ilk sıraya yükseldiğini duyurdu.

Interbrand'in yeni hazırladığı "Dünyanın En İyi 50 Çevre Dostu Markası" raporunda yeryüzündeki tüm markalar arasında 11'inci sırada yer alan Hyundai, otomotiv markaları sıralamasında da Avrupalı ve Amerikalı birçok ismi geride bırakarak 4'üncü sırayı elde etti. 10 farklı ülkede 10 binden fazla katılımcıyla yapılan araştırmada, her şirketin çevrenin korunması için gerçekleştirdiği çalışmalar ve tüketici tarafından algılanması ölçüldü. Hyundai'nin 2008 yılında uygulamaya başladığı çevre dostu Blue Drive stratejisinin ve sıfır emisyonlu hidrojenle çalışan yakıt hücreli elektrikli araç geliştirme programlarının sonuçta büyük etkisinin olduğu vurgulandı.

Hyundai'nin diğer önemli başarısı ise Kelley Blue Book'un ölçümlediği "Marka Sadakati" araştırmasında elde edildi. 2011 yılının ikinci çeyreğinde % 52.3'lük müşteri sadakati oranı yakalayan Hyundai, önemli markaları geçerek ilk sıraya yerleşti.

V1 CHALLENGE'TA KENAN SOFUOĞLU FIRTINASI

V1 Challenge'ın 2011 sezonunun üçüncü yarışı İstanbul Autodrom'da gerçekleştirildi. Bu ayağın konuk pilotu Kenan Sofuoğlu sıralama turlarındaki performansıyla iddiasını ortaya koydu ve en iyi zamana imza attı. İkinci en iyi zamanı Can Tolon, üçüncü en iyi zamanı da Melissa Tahincioğlu elde etti.

V1 Challenge'ın İstanbul Autodrom ayağında yarışmacılar üçlü kalkışlı eleme sistemi ile yarışı gerçekleştirdi. Her üçlü grup yarışını kazanan pilot bir üst gruba çıktı. Bu yarışların sonuçlarına göre Melissa Tahincioğlu finalde Kenan Sofuoğlu ve Can Tolon ile yarışmaya hak kazandı. Bu üç hızlı pilot 8 turluk yarışta kozlarını paylaştı ve günün en hızlı zamanına imza atan Kenan Sofuoğlu damalı bayrağın altından geçen ilk pilot oldu. Tefal destekli aracıyla Melissa Tahincioğlu ikinci, Metrocity destekli aracıyla da Dağhan Ünlüdoğan üçüncü oldu.

RENAULT FLUENCE.
ZENGİN DONANIMIYLA,
TÜM YOLCULUKLAR BİRİNCİ SINIF.
39.990 TL'DEN
BAŞLAYAN FİYATLARLA!
DRIVE THE CHANGE
RENAULT
İleri Güvenlik Özellikleri: 8 Hava Yastığı | Çocuk Koltuğu Sabitleyici (Isofix)
Anti-Blokaj Fren Sistemi (ABS) ve Acil Fren Destek Sistemi (AFU)
Elektronik Patinaj Önleme Sistemi (ASR)
17" Alüminyum Alaşımlı Jantlar | Çift Bölgeli Elektronik Klima
Entegre Navigasyon Sistemi-Carminat TomTom® | 3D Ses Sistemi-Arkamys® | Bluetooth
Elektronik Stabilizasyon Programı | Xenon Farlar | Renault Eller Serbest Kart Sistemi | Deri Koltuklar
Renault'nun tercihi elf
RENAULT QUALITY MADE
3 YIL GARANTİ 100 000 km
www.renault.com.tr www.facebook.com/renaultturkiye www.twitter.com/RenaultTurkey
Renault Fluence'in CO_2 salımı, en az 119 g/km – en fazla 182 g/km; yakıt tüketimi ise (birleşik) en az 4.5 lt/100 km – en fazla 7.7 lt/100 km'dir. Renault Fluence, 2 yıl sınırsız km garantisi ya da "3 yıl veya 100.000 km (hangisi önce dolarsa)" yeni araç garantisi kapsamındadır. İlanda gösterilen model üzerindeki aksesuarlar ile satılan modeller üzerindeki aksesuarlar farklılık gösterebilir. Kampanya, katılımcı yetkili satıcılarda geçerlidir.

TOFAŞ'IN JEEP ATAĞI

Fiat ile Chrysler'in global entegrasyon süreci doğrultusunda Fiat Dünyası'nın önde gelen oyuncularından TOFAŞ'a yeni fırsatlar sunan yeni sorumluluklar verildi. Bu anlamda ilk adım olarak, şimdiye kadar 5 markayla Türkiye pazarında başarılı bir performans sergileyen TOFAŞ, bünyesine Jeep markasını da eklerken güçlenen Lancia markasıyla da yoluna devam edecek. TOFAŞ CEO'su Ali Pandır, konuya ilişkin olarak yaptığı açıklamada, 1 Ocak 2012 tarihi itibarıyla Jeep markasının da distribütörlüğünü yürüteceklerini belirterek, "Chrysler Grubu araç parkı için de en üst seviyede kalite anlayışıyla satış sonrası hizmetlerini de sağlayacak. Böylece, Türkiye'deki tüm Chrysler Grubu araç sahiplerine TOFAŞ güvencesi sunulacak" dedi.

TOYOTA KAPSAMLI YOL YARDIM HİZMETİ

Toyota sahiplerinin sürüş keyiflerini 7 gün 24 saat kesintisiz yaşayabilmeleri için müşterilerinin ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda tasarlanan özel yardım hizmeti "Toyota Asistanım" hizmete girdi. Toyota kullanıcılarının yollarına sorunsuz devam etmesi için yol kenarı yardımından araç muayene organizasyonuna kadar birçok hizmette "Toyota Asistanım" yanlarında olacak. Toyota müşterileri ayda 5 TL ödeyerek "Toyota Asistanım" rahatlığını yaşayabiliyor. "Toyota Asistanım" hizmetinde Toyota sahipleri yol kenarı yardımıyla Türkiye'nin neresinde olursa olsun sorunu olay yerinde çözecek yetkili servise ulaşırken, aracın çekilmesi, kurtarılması ya da lastik değiştirilmesi hizmeti alabiliyor.

MERCEDES'İN TERCİHİ CONTINENTAL

Avrupa'nın en büyük, dünyanın üçüncü otomotiv yan sanayi tedarikçisi ve en büyük lastik üreticisi Continental'in Mercedes Benz ile sürdürdüğü işbirliği kapsamında artık; spor binek otomobili CLS, üretim hattından bu araca özel olarak üretilen ContiSportContact 5 P MO lastiklerle çıkacak. Ayrıca güçlenen Viano ve Vito modellerinde de artık ContiSportContact 5 kullanılacak. Üstün yol tutuşları ve sağladıkları yakıt tasarrufu nedeniyle Continental lastiklerini tercih eden Mercedes Benz'in motor gücü 408 HP'ye (300kW) varan CLS modellerinde 255/35 R 19 ve 285/30 R 19 ebatlarındaki lastikler kullanılacak. Motor gücü yaklaşık 162 HP'ye (119kW) varan Viano ve Vito'da ise 245/45 R 19 ebadında ContiSportContact 5 lastikler takılı olacak.

TOKKDER'İN YENİ ÜYESİ
BA-CAR OTOMOTİV

TOKKDER üyeleri arasına yine bir firma daha eklendi. TOKKDER'in yeni üyesi BACAR Otomotiv; araç satışı, lojistik destek ve operasyonel kiralama alanlarında hizmet veren firmalara, bankalara, sigorta firmalarına ve finans kurumlarına; lojistik destek, toptan ve perakende araç satışı, filo kiralama partnerliği ve otopark konularında hizmet veriyor.
2006 yılının Ağustos ayında hizmet vermeye başlayan Ba-Car, kuruluşundan sonraki 5 ay içerisinde 352 araçlık satış adediyle önemli bir başarı yakalamış, kuruluşundan iki yıl sonra bu rakam 1820'ye yükselmiştir. 2009 yılı sonunda 3000, 2010 yılının sonunda 3500 araç satış adedine ulaşan Ba-Car, 2011 yılının ilk altı ayında yaklaşık olarak 1.800 adetlik perakende ve ihale usulü toplu araç ve iş makinesi satış işlemini gerçekleştirmiştir. BACAR Otomotiv bu yılsonu itibarıyla toplam satış adedini 4 bine yükseltmeyi hedeflemektedir. Ba-Car, Samandıra'daki 140.000 m2 lik 8000 araç kapasiteli ve Kadıköy'deki 14.000 m 2 lik 2500 kapasiteli otoparklarıyla müşterilerine hizmet vermektedir.

FORD YILDIZI ÇOCUKLAR İÇİN PARLIYOR

Ford Otosan Tasarım Stüdyosu, UNICEF işbirliğiyle hayata geçirilen Stars of İstanbul "Çocukların Geleceği Parlasın" sosyal sorumluluk projesi için "Geleceğin güvenlik teknolojilerini" üreten Ford misyonuna uygun bir "Ford Yıldızı" tasarladı.
"Temel eğitim almayan çocuk kalmasın" hedefine destek olmak amacıyla, Ford'un her aşamada önemle üzerinde durduğu ve odaklandığı güvenlik konusunu, çocuklara eğlenceli bir biçimde anlatmayı amaçlayan Ford Yıldızı, 1 Eylül - 1 Aralık tarihleri arasında Bebek Parkı'nda sergilenecek. Ford Yıldızı'nın da içinde yer aldığı proje ile İstanbul'un çeşitli mekanlarında, halka açık alanlarda sergilenecek tüm yıldızlar, Aralık 2011 tarihinde yapılacak uluslararası bir müzayede ile satışa sunulacak ve sağlanan gelir UNICEF Türkiye projelerine bağışlanacak

DOD AÇIK ARTTIRMA İLE ARAÇ SATIŞINDA REKOR KIRDI

Türkiye'nin kurumsal ikinci el markası DOD'un araç alım satımını profesyonel iş olarak benimseyen üyelerine özel ProDOD üyelik sisteminin de tanıtıldığı açık artırmaya yoğun ilgi oldu. Profesyonel ve bireysel katılımcılardan oluşan 160 kişinin katılımıyla gerçekleşen açık artırmada, iki saat gibi kısa bir sürede 100 adet araç satıldı. DOD bu satış adedi ile kuruluşundan bu yana düzenlediği açık artırmalarında bir seferde yapılan en yüksek satış adedine ulaştı. Araç alım adedine bağlı olarak ödenen komisyonlarda yüzde 30'a varan indirimler sunan ProDOD üyelik sisteminin tanıtımında, ayrıca üyelere özel verilen hediyeler ve organizasyon da beğeni ile karşılandı.
Açık artırmaların düzenleneceği tarih ve lokasyonları, açık artırma araç listelerini ve DOD açık artırmaları ile ilgili tüm detaylar www.dod.com.tr'den yayınlanmaktadır.

TOKKDER İNSAN KAYNAKLARI TOPLANTISI

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER, insan kaynakları konusunda ortak bir strateji oluşturmak, sektördeki insan kaynakları yöneticileri arasındaki sinerjiyi artırmak amacıyla araç kiralama firmalarının insan kaynakları yöneticilerini bir araya getirdi. Araç kiralama firmalarının insan kaynakları personeli bu toplantıda birbirleriyle tanışma fırsatı buldu.

TOKKDER'e üye araç kiralama firmalarının insan kaynakları sorumluları derneğimizin ofisinde bir araya geldiler. Araç kiralama firmalarının insan kaynakları personeli bu toplantıyla hem birbirleriyle tanışma hem de derneğimizin insan kaynakları konusunda planladığı projelere destek veren Serdar Atmaca ile tanışma fırsatı buldular. Düzenlenen toplantıda, sektörümüzün çalışan profilinin geliştirilmesi için belirlenen hedef ve yöntemler tartışıldı. Çalışanların şirket bağlılıklarının artırılması, bilgi seviyelerinin yükseltilmesi, iş başvurularında referans teyidi imkanı sağlanması gibi konu başlıkları toplantının gündemini oluşturdu. 30 yıla yakın bir süre, farklı ülkelerde Siemens bünyesinde görev alan Serdar Atmaca bu konu başlıklarıyla ilgili deneyimlerini katılımcılara aktardı.

Toplantıya katılan bazı şirket yöneticilerinin görüşleri şöyledir:

Necla Çelik - DRD Derindere Filo Kiralama: Öncelikle, insan kaynakları sorumluları için tanışma ve bilgi alışverişinde bulunma fırsatını sağladığı için TOKKDER'e teşekkürlerimi iletmek isterim. Ülkemizde özellikle son yıllarda büyümekte olan operasyonel filo kiralama sektörünün İK bakış açısıyla gündeminde olan ve toplantıda ön plana çıkan konu başlıkları:

• Sektörde yetişmiş eleman bulma sıkıntısı. Operasyonel filo kiralama süreçlerini incelediğimizde, finansal leasing, otomotiv ve sigorta sektörlerinin birlikte yapılandığı iş süreçleri mevcut.

• Karma bir yapıdan oluşan bu sektörde en önemli konulardan biri etkin bir oryantasyon eğitimi uygulanması.

• Oryantasyon süreci, en az iki ayda tamamlanan bir sektör olduğu için işe alınan kilit pozisyonlardaki nitelikli elemanların elde tutulması da önemli.

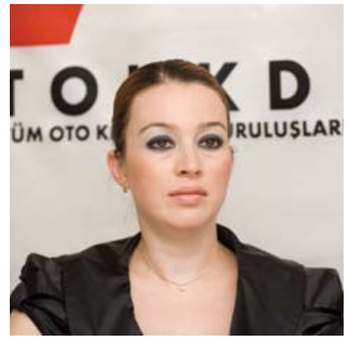
• Özellikle çalışan sayısı az olan şirketler için sektörde temel olarak alınması gereken eğitimlerin TOKKDER organizasyonu ile ortak olarak planlanması.

• Sektöre özel ücret araştırma çalışmasının yapılması.

Yeni gelişen bir sektör olması nedeniyle çalışan sayıları ile orantılı olarak İK bölümünün şirketlerde yeni yeni yapılandığı, grup şirket yapısı olan organizasyonlarda İK süreçlerinin merkezden yürütüldüğü bu çok özel sektörde İK bölümünün önemi giderek artacaktır.

Gaye Özgül Kılınçday - LeasePlan Türkiye İK ve İdari İşler Yetkilisi: Sektördeki birçok firmanın insan kaynakları yetkilileri ile bu toplantı aracılığıyla tanışmaktan dolayı oldukça memnunum. Bu ortamı sağlayan TOKKDER Yönetim Kurulu'na teşekkür ediyorum. TOKKDER bu platformu sağlayarak gelecek dönem için güzel bir temel atmış oldu. Bu temelin iletişim ve paylaşımı arttıracağına inanıyorum. Özellikle sektöre özel eğitimlerin planlanması, diğer İK konuları ile ilgili deneyimlerin paylaşılması ve yaşanan sıkıntıların birlikte tartışılarak çözüme ulaşmasında fayda sağlayacağına inanıyorum. İletişimi koparmamak ve devamlılığı sağlayabilmek için toplantıları düzenli aralıklarla yapmak verimli olabilir. Sonraki toplantılarda güncel konular belirlenerek, deneyimler ve yaşanan sorunlar/çözümler tartışılabilir.

Atilla Pekcan - Europcar Oto Kiralama Eğitim, İletişim ve Denetim Müdürü: TOKKDER tarafından düzenlenen İK Toplantısı sonrası, birlikte yapılabilecek çok şeylerin olduğu ve gelecek için oto kiralama sektörüne büyük fayda sağlayacağı inancındayım. Oto kiralama sektörünün, gelecek için ciddi bir potansiyel olduğunu düşünüyorum. Bu sektörde görev yapacak arkadaşlarımızın da satış, pazarlama, müşteri ilişkileri gibi konularda eğitim almış, yetenekli, dinamik, hizmet konusunda esnek davranabilen, yetki kullanma için karamsar olmayan, uzlaşmacı ve problem çözebilen kişiler olması gerekmektedir. Sektörde ihtiyaç duyulan bu arkadaşların yetiştirilebilmesi adına, TOKKDER tarafından periyodik olarak çeşitli eğitim programlarının düzenlenmesinin doğru olacağını ve sektörde, TOKKDER'e kayıtlı şirketlerin de eğitime destek vermelerini arzu ederim.



Elçin Başarkanoğlu - Hedef Filo İK Müdürü: Aynı sektördeki farklı şirketlerde görev yapan İK yöneticileri ve çalışanları olarak bir araya gelmek hem keyifli hem de verimli oldu. Ortak sorunlarımızın neler olduğunu fark etmek, hangi alanlarda ne çalışmalar yaptığımızı ve nasıl yaptığımızı paylaşmak hepimize yeni bakış açıları kazandırması açısından önemli. Bir de bu toplantıları belirli bir düzende gerçekleştirmeyi başarır ve eğitimlerle desteklersek sektörün ilerlemesi adına ciddi katkılarda bulunacağımızı düşünüyorum.

Şirvan Çelik - ALD Automotive: Öncelikle aynı sektördeki diğer meslektaşlarımla tanışmaktan büyük kıvanç duydum. Hepinize bu samimi ve içten davetiniz ve organizasyonunuz için teşekkürlerimi sunuyorum. Bu ilk tanışma toplantımız ile birbirimizin çalışma koşullarını tanıyarak ve birbirimizle bilgi alışverişinde bulunarak daha yakın bir bağ oluşturmaya çalıştık. "Hayatta her iş insan sayesinde gerçekleşir" felsefesiyle "Stratejik İnsan Kaynakları" farkındalığı yaratılarak asıl amacımızın başarıya inanma bilincini geliştirmek ve bu sayede şirketimizi dünya pazarının yıldızı yapmaktır.

Selcan Özer - Hertz Rent A Car: İK Toplantısı sayesinde sektörde yaşadığımız ortak sorular ve sorunları dile getirebileceğimiz ve fikir alışverişinde bulunabileceğimiz bir zemin oluşturulmasına öncülük edildi. Bir araya gelip iletişim bilgilerini edinmek bile önemli bir aşama idi. Bundan sonraki süreçte sektöre özel istihdam, eğitim, ücretlendirme ve performans değerlendirme sistemleri ile ilgili bilgi alışverişinde bulunabilme beklentilerimiz oluştu. Sağlıklı işleyen bir iletişim ve eğitim ağının sektördeki istihdamın kalitesinin ve verimliliğin artmasına yardımcı olacağını düşünüyorum.

HYUNDAI
NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.
5 YIL GARANTİLİ ULTRA SERVİS
Sıra dışı olmak cesaret ister.
Cesur çizgileriyle, 3 farklı sınıfı bir araya getiren sıra dışı bir otomobil: Amerika'da 20'yi aşkın değerlendirmenin yıldızı yeni Hyundai Elantra!
• 132 PS motor gücü ve 6 ileri H-matic vites alternatifiyle sportif yüksek performans
• D-CVVT Teknolojisi sayesinde 5.2 lt/100 km'ye düşen yakıt tüketimi
• Standart ESP, VSM (Araç Stabilite Yönetim Programı) ve 6 hava yastığıyla "sınıfının tam güvenli" aracı
• Geniş iç hacim, akıcı tasarım, zengin donanım
Hyundai Elantra'nın mobil sitesine ulaşmak için www.exectag.com adresinden uygulamayı indirebilir ve barkodu okutabilirsiniz.
elantra.hyundai.com.tr | facebook.com/hyundaiturkiye
Hyundai Elantra'ların Resmi Spesifik CO_2 salınımı (AT/692/2008) 148-162 g/km arasında, Resmi Yakıt Tüketimleri (AT/692/2008) (lt/100km): Şehiriçi 8,5 - 9,4 Şehirdışı 5,2 – 5,6 ve Ortalama 6,4 –7,0 arasındadır.
ELANTRA

TOKKDER REKABET SEMİNERİ

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER, üyelerini rekabet konusunda bilinçlendirmek amacıyla, Actecon'un ortaklarından Ali Ilıcak'ın konuşmacı olarak katıldığı bir seminer düzenledi. Rekabet hukuku konulu seminere katılım beklenenin üzerinde gerçekleşti.

Actecon'un ortaklarından Ali Ilıcak, 26 Temmuz'da araç kiralama sektörü çalışanlarına yönelik bir seminer verdi. Seminer, Rekabet Kurumu cezalarına yol açan hataların, araç kiralama sektörü çalışanları tarafından da yapılmaması açısından bilgilendirici toplantı niteliğindeydi.

Beklenilenin üzerinde katılımın gerçekleştiği seminerde özellikle orta kademe yöneticilerin dikkat etmesi gereken kritik unsurlar katılımcılara anlatıldı.

Geçtiğimiz günlerde Rekabet Kurumu yayınladığı bildiride orta ve küçük ölçekli işletmeler için de Rekabet Hukuku'na uyumun önemini vurgulamış ayrıca küçük işletmeler için alınacak cezaların hayati önem taşıdığını vurgulamıştır. Rekabet Kurumu'nun yaptığı bu açıklamalar doğrultusunda düzenlediğimiz rekabet semineri katılımcılardan oldukça önemli geri bildirim almıştır.

Başta otomotiv sektörü olmak üzere, önemli firmalara rekabet danışmanlığı hizmeti veren Actecon'un TOKKDER ile yürüttüğü ortak çalışmalar önümüzdeki günlerde de devam edecektir.

"KALICI BAŞARILARA İMZA ATMAK İÇİN YENİDEN YAPILANIYORUZ"

Otomotiv sektöründe çalışmaya 1998 yılında Peugeot'da başlayan Emre Doğueri, Türkiye'de çalıştığı dört yıl içinde Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş.'nin kuruluşunda yer almış ve filo müdürü olarak çalışmış bir isim. Daha sonra Fransa'ya gitmesiyle yurt dışı serüveni başlayan Doğueri, Güney Amerika, Kuzey Afrika, Orta ve Batı Avrupa ülkelerinde sıfır ve 2. el araç satış metotlarıyla ilgili çalışmalarının ardından 4 yıl boyunca Paris'te satış müdürlüğü yaptı. 2008 yılında Peugeot Merkezi'ne geri dönerek International Corporate Marketing Departmanı'nda çalışan Emre Doğueri, 2009 yılında Türkiye'ye geri dönüş yapar. 2009 Ekim'inden bu yana POPAŞ'ta Filo ve 2. El Satış Direktörü olarak görev alan Emre Doğueri ile Peugeot'nun filo, oto kiralama faaliyetleri ve 2. el operasyonlarını konuştuk.

M. EMRE DOĞUERİ
Peugeot Filo ve 2. El Satış Direktörü

Türk otomotiv sektörü geçen yılki başarının ardından bu yıla da iyi başladı. Bu sene satışların 900 binli rakamları bulacağı söyleniyor. Sizin tahmininiz ve Peugeot'nun yılsonu hedefleri nedir?

Bu sene sonu itibarıyla 50 bin civarında satış rakamlarına ulaşmayı hedefliyoruz. Otomotiv pazarı çok daha yüksek seviyelere işaret etse de biz 850 binlik bir satış rakamının yakalanacağını tahmin ediyoruz. Geçen seneye göre pazarda büyük bir artış var ama bu artışın da yavaşladığını, ilk üç ayın sonunda % 70'lerin üzerinde iken, Temmuz sonu itibarıyla % 43'lere kadar düşen bir artış hızının olduğunu biliyoruz. Yine de 2012 model yılının gelmesiyle birlikte Ağustos ve Eylül ayında önemli işler yapacağımıza inanıyorum. Aslında biz filo satışı ve B2B kanalı olarak bu senenin ilk yedi ayında geçen senenin çok üzerinde, 11 binli adetlere varan satış rakamlarını yakaladık. Müşteri profilimiz içerisinde küçük firmalar- KOBİ, standart filolar ve bir de "key account" diye adlandırdığımız müşterilerimiz var. Her üç grupta da son derece aktifiz. Özellikle kiralama firmalarına yönelik yeni bir takım stratejiler geliştirme aşamasındayız. Şu an için sonuçlardan memnun olduğumuzu söylemek isterim, geçen seneye göre % 30'un üzerinde bir performansımız var.

Biz Peugeot olarak uzun ve kısa dönem kiralama pazarında yeni varlık göstermeye başlayan fakat emin adımlarla ilerleyen bir yapıya sahibiz

Artan bu performansınızı neye bağlıyorsunuz? Peugeot'nun filo sektörüne bakışı mı değişti, buna yönelik çalışmalarınızda bir hızlanma mı var?

İlk etapta 2009 yılından itibaren uluslararası alanda "Peugeot Professionnel Center" adını taşıyan ve bizim Türkiye'de "Peugeot Professionnel Merkezleri" olarak adlandırdığımız yapıyı bayilerimizde yaygınlaştırmaya başladık. Bugün itibarıyla markamız toplamda 53 satış noktasında temsil edilirken, bunlardan 31 adedi Peugeot Professionnel kapsamı altında hizmet veriyor. Bu bayilerimiz özellikle filo satışlarında uzmanlaşmış, B2B müşteriye hitap eden, bunun için özel eğitimler almış, müşteriyle bir araya geldiklerinde en hızlı ve en doğru hizmeti üretebilecek bir yapıya sahipler. Bunun için Peugeot Professionnel programı dahilinde çalışmak isteyen bayilerimizden bazı standartları yerine getirmelerini istiyoruz. Bu yapılanma sonrasında 2006'da ve 2007'de % 15 - % 20 olan filo penetrasyonu yani B2B'nin toplam satışlara olan oranı 2010 yılı sonunda % 50'lere, bu sene itibarıyla da % 52'lere geliyor. Peugeot Professionnel programı ve bayi ağının kazandırdığı ivmeye ilaveten, POPAŞ bünyesinde oluşturduğumuz stratejiler ile filo sektöründeki konumumuzu geliştirdik.

Peugeot filo satışlarının tamamını bayiler üzerinden mi yürütüyor? Merkezden herhangi bir denetim söz konusu mu?

Peugeot olarak filo satışlarını direkt satış şeklinde yapmıyoruz, bütün satışlarımızı bayilerimiz kanalıyla yapıyoruz. Biz bayilerimize uyguladığımız ticari politikalar ile yol gösteriyoruz diyebilirim.

Bizim aylık veya dönemlik olarak B2B politikalarımız yayınlanır. Kiralama firmalarına ise bu sene içerisinde hayata geçirdiğimiz benzer yaklaşım sayesinde, markamızın sunduğu koşulları güncel bir şekilde ulaştırıyoruz. Bunun dışında, POPAŞ kanadında bayi ağının B2B taleplerini çok hızlı bir şekilde değerlendirebilecekleri bir sistemimiz de mevcut. Siz dersiniz ki bir müşteri % 10 indirim alacak, bunun bir sirküleri vardır ve bayimiz bunun üzerinden çalışır. Biz bunu tamamıyla otomatik hale getirerek, politikaları, sistemlere entegre etmek kaydıyla bir çalışma prensibi oluşturduk. Bugün bayi ağımız karşılaştığı sorun veya bize ilettiği taleplere POPAŞ B2B back-office satış ekibinden çok hızlı bir şekilde yanıt alabiliyor. Bu bizim performansımızın artmasında kilit bir noktadır.

Peugeot'nun operasyonel ve günlük kiralama sektörüne bakışı nedir? Bu iki sektöre yönelik izleyeceğiniz stratejiler ne olacak?

Geçen sene Genel Müdürümüz Jean-Pierre Vieux ifade etmişti; biz Peugeot olarak uzun ve kısa dönem kiralama pazarında yeni varlık göstermeye başlayan fakat emin adımlarla ilerleyen bir yapıya sahibiz. Bugün itibarıyla, Genel Müdürümüzün bu açıklamalarının aynen geçerli olduğunu söyleyebilirim. Biz hem uzun dönem hem de kısa dönem kiralama sektöründe ilerleme kaydetmek amacıyla bu sene içerisinde "key account" departmanımıza kiralama sektöründen bir arkadaşımızı transfer ettik. Kiralama firmalarıyla ilk etapta çalışma tarzımızı, ilişkilerimizi, Peugeot kültürünü, Peugeot çalışma tarzını anlatacak şekilde temaslar kurduk. Daha sonra bizim için 2011 yılının en önemli lansmanı Peugeot 508, kiralama sektöründe markamıza

büyük bir ivme kazandırdı ve kazandırmaya devam edecek. 508 kiralama sektöründe çok fazla talep görmeye başladı çünkü araç tamamıyla filo beklentilerine yönelik geliştirilmiş bir araç. Peugeot 508'in Batı Avrupa ülkelerinde de başarıya ulaştığını söyleyebilirim. Türkiye'de de bugün itibarıyla 508 sayesinde belirli bir satış temposuna ulaştık. Peugeot 508'in lansmanıyla birlikte, kiralama firmalarına yönelik önemli stratejiler belirledik. Diğer modellerimiz 206+, 207 ve 308 için de bir çalışma içerisindeyiz. Bu çalışmada "Business Pack" olarak adlandırdığımız ve filo pazarının taleplerine uygun, donanım olarak kiralama firmalarının da taleplerine yanıt üretebilecek araçlar üzerinde çalışıyoruz.

Kiralama firmalarının Peugeot 508'e bakış açıları nasıl?

Bizim gördüğümüz kadarıyla 508'den çok memnunlar çünkü özellikle 508 1.6 e-HDi Auto6R çok ekonomik, kiralama firmaları için çok başarılı bir seçim. Kiralama firmalarının bugün özellikle gerek Access gerek Active versiyonunda 1.6 e-HDi Auto6R'a ciddi talepleri var. Bunun yanında yine 508'e baktığımızda bizim çok çeşitli seçeneklere sahip bir benzinli motor gamımız var. Özellikle benzinli motorda pazara çok ciddi alternatifler sunabiliyoruz.

Alt sınıflarda kiralama sektöründe talep yaratabilecek yeni bir modeliniz olacak mı?

Orta segmentte 2012 yılının sonuna doğru yeni bir sedan versiyonumuz çıkacak. Yepyeni bir kasayla, gelişen pazarda, son derece önemli bir yere sahip olacak. Son on yıla baktığınızda bu segmentteki varlığımızı, yeni gelecek aracımıza dair beklentiler, POPAŞ'ın profesyonel, etkin çalışma tarzı ve pazar beklentileriyle örtüştürerek geliştirmeyi planlıyoruz. Bugün gördüğümüz açıkçası bu. Bu çalışmalarımızın tamamlanmasıyla kiralama sektöründe yeni bir atılım yapacağımıza inanıyorum.

Peugeot 508 ile beraber kiralama firmalarına yönelik bazı stratejiler belirledik dediniz bunları biraz açabilir misiniz?

Peugeot 508 ile ilgili ilk etapta pazarı okumaya çalıştık, daha sonrasında pazarın temel aktörleriyle birlikte sadece 508 değil bütün ürün gamını tanıttığımız toplantılar düzenledik. Test sürüşü ve marka yaklaşımlarımızın da anlatıldığı bu aktivitelerle kendimizi tanıtma fırsatı bulduk. Daha sonra ekibimize yeni katılan "Key Account Manager" arkadaşımız, sahayı değerlendirerek, kiralama firmalarıyla iletişime geçti. Diğer

Orta segmentte 2012 yılının sonuna doğru yeni bir sedan versiyonumuz çıkacak. Yepyeni bir kasayla, gelişen pazarda, son derece önemli bir yere sahip olacak. Son on yıla baktığınızda bu segmentteki varlığımızı, yeni gelecek aracımıza dair beklentiler, POPAŞ'ın profesyonel, etkin çalışma tarzı ve pazar beklentileriyle örtüştürerek geliştirmeyi planlıyoruz.

yandan da dönemsel fiyat listelerimizi kiralama firmalarında çalışan satış ekiplerine hızlı bir şekilde ulaştırabilmemiz ve araç temin sürecini de doğru yönetilmesi sayesinde sektörde önemli gelişmeler kaydettik.

Bugün pazara çıkıp bir anda çok yüksek indirim yapıp çok miktarda araç satabilirsiniz. Bu bir başarı değil bana sorarsanız. Gerçek başarıya, marka yaklaşımıyla müşteri beklentilerini doğru örtüştürüp zaman içinde satış rakamlarını süreklilik haline getirebildiğiniz zaman ulaşabilirsiniz. Biz büyüklü küçüklü kiralama firmalarıyla birlikte yürümek istiyoruz çünkü kiralama sektöründe 125-130 binlik bir araç parkı söz konusu ve yılda bu araçların 50 bini değişiyor. Biz, POPAŞ ve bayi ağımız olarak, profesyonel hizmet yapımızla ve müşterilerimizin yanında olduğumuzu hissettirerek zaman içerisinde kiralama sektöründe büyümeyi hedefliyoruz.

Kiralama sektörü için önemli noktalardan biri de aracın 2. el değeri. 2. el konusunda Peugeot marka araçların sektördeki yeri nedir?

İkinci el gerçekten değer anlamında baktığımızda, gerek perakende müşterisi, gerek filo müşterisi için olsun, aracı satın alırken vazgeçilmez kriterlerden bir tanesi. Yine marka yaklaşımı olarak biz, Türkiye'de 2. ele yönelik olarak geçtiğimiz ay içerisinde, sektörün profesyonellerinden bir arkadaşımızı ekibimize kattık. Bugün Peugeot'da bir 2. el departmanı artık mevcut ve 2. el programının hayata geçirilmesine yönelik olarak yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

Peugeot 2. el programı, bayilerimizin de katılımıyla önümüzdeki aylarda hayata geçmiş olacak. Yaptığımız bu çalışmalarla Peugeot markasının 2. el değerinin daha da yükselmesini ve bunun yanında marka değerinin pilotajını, markadan müşteriye ulaşan tüm süreçleri içerecek şekilde elimize almayı planlıyoruz. POPAŞ bünyesinde 2. el programlarının hazırlanması, oluşturulması ve uygulanması konusunda Avrupa ülkelerindeki gelişmeleri ve uygulamaları yakından takip ediyoruz. Bu çalışmalarla kısa ve uzun dönem kiralama yapan şirketlerle ilişkilerimizi yoğunlaştırmayı ve varlığımızı artırmayı hedefliyoruz. Kısa dönemli kiralama yapan şirketlerin araçlarını daha hızlı bir şekilde alıp satmasının, markamız açısından satış hacminin korunması ve geliştirilmesi konusunda önemli bir fırsat yaratabileceğini düşünüyoruz. Ama dediğim gibi bunlar hep zaman alan ve stratejinin belirlenmesiyle birlikte ilerleyecek olan projelerimiz.

Önümüzdeki yıl için % 6 oranında bir pazar payı hedefliyoruz. Daha sonrasında ise % 8'lik bir pazar payının üzerine çıkmayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmada yeni sedan aracımızın gelmesi bize çok büyük katkı sağlayacak.

Bayi teşkilatının yaygınlığı kiralama firmaları için önemli bir nokta, Peugeot'nun bayi teşkilatının yapılanmasından ve yaygınlığından bahsedebilir misiniz?

Türkiye'nin neredeyse % 100'e yakın bölümünde, 53 noktada satış ve 56 noktada satış sonrası ile temsil edilen bir markayız. 3S yapılanmasıyla, satış ve satış sonrasına yönelik tüm hizmetler değerlendirildiğinde varlığımızın optimal bir düzeyde olduğuna inanıyoruz. Zaten yılda 40-50 bin araç satan bir organizasyonu düşündüğünüzde bunun farklı bir şekilde olması mümkün değil.

Önümüzdeki sene için otomotiv pazarındaki hedefiniz nedir?

Önümüzdeki yıl için % 6 oranında bir pazar payı hedefliyoruz. Daha sonrasında ise % 8'lik bir pazar payının üzerine çıkmayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmada yeni sedan aracımızın gelmesi bize çok büyük katkı sağlayacak. Ticari araçlarımız da halen bizim için büyük bir pazar payı kaynağı. Peugeot, ticari araç kültürü çok kuvvetli olan bir marka, baktığınızda 2011 yılı içerisinde satışlarımızın yaklaşık % 27'si Türkiye'de üretilen ticari araç modellerinden oluşuyor.

Buy-back sistemine yaklaşımı nasıl Peugeot'nun? Buna yönelik bir çalışmanız, stratejiniz var mı?

Bu sisteme yönelik çalışmalarımızın düşünce aşamasında olduğunu söyleyebilirim. Buy-back'li satış sistemi kısa dönemli araç kiralama firmalarının, araçları 9-12 aylığına satın alarak daha sonra markaya zorunlu dönmesi stratejisi şeklinde çalışır. Bunun neye faydası oluyor? Siz bugün kiralama firmalarına "buy back" ile araç sattığınızda, bu araçlar 9-12 ay sonra geri döndüğünde, siz gelecek adedi, model ve versiyonu önceden bilerek planlama ve kontrolü sağlamış oluyorsunuz. Bir de 2. el araç programının hayata geçmesi ve devamında da destek olacak şekilde doğal bir kaynak da oluşturmuş oluyorsunuz. Bu da çok önemli ama bugün Türkiye'de Peugeot "buy-back" yapmıyor. Bu konuyu önümüzdeki günlerde etüt edeceğiz.

Toplam satışlarınız içinde filo satışlarını hangi düzeye taşımayı hedefliyorsunuz?

Bugün itibarıyla toplam satışlarımızın % 52'sini filo satışları oluşturuyor. İlk yedi aydaki oranımız % 52. Geçen seneki oran % 50 civarındaydı. Örneğin, biz hedef olarak % 50'yi geçmeyelim diyebilir, bunu hedefleyebilirsiniz ve buna yönelik olarak hem B2B hem de B2C satışlarını geliştirmek kaydıyla yine % 50 oranını tutturabilirsiniz, onun için aslında direkt bir cevap vermek bence çok zor. Yani bunu bir marka stratejisi altında değerlendirmek lazım. En sonunda siz ticari aktivitenin altında kalana bakıyorsunuz ama iki kanal da şirket için çok önemlidir. Sonuçta B2C müşterisinin beklentilerine ve örneğin kiralama şirketlerinin beklentilerine de doğru cevap ürettiğinizde zaten bu iki kanal birbirinin gelişimini frenleyecek şekilde kesişmiyor.

Uzun dönemde biz yönümüzü kiralama firmalarının ve "key account" müşterilerimizin beklentilerine hızlı ve verimli bir şekilde çözüm üretebilme amacına çevirmiş durumdayız. Bunlarla ilgili yenilikçi ve önemli çalışmalarımız var.

Günümüzde markalar çevre dostu, hibrid ve elektrikli araçlarıyla ön plana çıkmaya çalışıyorlar. Bu alanda Peugeot'nun çalışmaları ne seviyede?

Bizim %100 elektrikli aracımız Peugeot iOn Avrupa'da 2010 yılı sonunda pazara sunuldu. Türkiye'ye gelişini ise 2012 yılı için planlamayı ön görüyoruz. Bunun yanı sıra dünyanın ilk dizel hibrid otomobili 3008 HYbrid4, 2011 yılının son çeyreğinde Avrupa'da lanse edilecek.

2012 yılı biraz erken değil mi?

Bence erken değil. Avantajımız Peugeot iOn'un Avrupa'da birçok ülkede şu anda ticarileşmiş durumda olması. Bizim irtibatta olduğumuz özellikle uluslararası firmalarda bu araca önemli bir talep var. Araç, üretilen, ticarileşmiş bir araç… Ama bizim aracımızın kiralama alternatifini oluşturmamız lazım ve bu konudaki çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tahmin ediyorum yine önümüzdeki aylarda elektrikli ve hibrid araçlar ile ilgili stratejimiz de tam anlamıyla oluşacak, çünkü bu yöne doğru giden bir pazar var. Türkiye ekibimiz canlı ve gelişen bir ekip ve diğer konularda olduğu gibi profesyonel kullanıcılara elektrikli araç satışı konusunda da kısa bir süre içerisinde önemli yol kat edeceğimize inanıyorum. Ayrıca, Türkiye B2B ekibimizin geçen sene klasmanda Batı ve Doğu Avrupa Ülkeleri arasında çeşitli performans kriterlerine bakılarak 3. ekip seçildiğini de memnuniyetle ifade etmek istiyorum.

Uzun dönem stratejileriniz konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Uzun dönemde biz yönümüzü kiralama firmalarının ve "key account" müşterilerimizin beklentilerine hızlı ve verimli bir şekilde çözüm üretebilme amacına çevirmiş durumdayız. Bunlarla ilgili yenilikçi ve önemli çalışmalarımız var. 2. el satışlarımız tamamlayıcı olacaktır, kendi iç yapılanmamızda özellikle küçük, orta ölçekli firmalara yaptığımız satışların gelişiyor ve büyüyor olması da genel anlamda filo satışlarımıza destek olmaya devam edecektir. Bunu gerçekten tek bir adımda giriş-çıkış, yani tek seferlik bir operasyon olarak görmüyoruz uzun vadede doğru adımlarla ve gerektiği hızda ilerlemek istiyoruz. Bunun için de ciddi bir şekilde yapılanıyoruz. Bir anda tamam ben bunu yapıyorum, karar verdim diyerek bir kere yaparsınız, ancak, ikinci ay yapamazsınız. Biz hedefimiz için yola çıktığımızda arkasının gelmesini sağlayacak adımlarla ilerlemek istiyoruz. Bizim için tutarlılık çok önemli.

BMW'DEN ELEKTRİKLİ ARAÇ ATILIMI

BMW'nin "yüksek verimlilik" parolasıyla geliştirdiği i Serisi'ne iki yeni elektrikli araç daha eklemeyi planlıyor. BMW, elektrikli araç modellerinin arasına i4 ve i5 modelini de ekleyecek.
Ağustos ayında Alman otomotiv devi, elektrikli i3 ve i8 modellerini basına lanse edip, gün yüzüne çıkarmıştı. BMW'nin i3 modeli ağırlıklı olarak şehir içi kullanım için geliştirildiği ifade edilmişti. BMW, i3 ve i8 modellerini 2013 yılının sonunda piyasaya sunmayı planlanıyor.
Yaşanılan bu gelişmelerin ardından kısa bir süre geçmesine rağmen BMW'nin iki elektrikli araç modelini daha tasarladığı gündeme geldi. BMW'nin i4 ve i5 modelinde karbon fiber, yoğunlaştırılmış plastik ve alüminyum malzemeler kullanılarak araçların ağırlığı minimuma indirilmesi planlanıyor. Dört kapılı spor otomobil olarak tasarlanan i4, i3 modeline göre daha güçlü elektrikli motora sahip olacak. Aracın iki silindirli benzinli motoruna lityum-iyon bataryalar destek verecek.

i5 modelinin ise tasarımı Audi A5'in tasarımına benzerliğiyle ön plana çıkıyor. BMW i5, 3 silindirli 1.5 litrelik turbo motora sahip olacak. i5 performansıyla i8'e göre daha güçlü olacak.

VOLKSWAGEN'NİN TEK KİŞİLİK ELEKTRİKLİ KONSEPT ARACI

Ocak 2011'de tanıtımı yapılan VW X1 modeli

Volkswagen, Eylül ayında düzenlenen Frankfurt Otomobil Fuarı'nda emisyonları azaltılmış geleceğin sürüş konseptlerini oluşturan tek kişilik elektrikli aracını görücüye çıkarıyor.
8 Eylül'de Berlin'de düzenlenecek basın toplantısıyla tanıtılacak konsept aracı daha sonra Frankfurt Otomobil Fuarı'nda otomobil severlerle buluşacak. Volkswagen'in elektrikli konsept aracı kısa mesafeli sürüşler için geliştirilmiş. Volkswagen'in Araştırma-Geliştirme Şefi Juergen Leohold aracın boyutları, azami hızı gibi bilgilerin düzenlenecek tanıtım toplantısında açıklayacaklarını belirtti. Leohold tek kişilik bu konsept aracının Ocak ayında tanıtılan XL1 Modeli'nden her yönüyle daha gelişmiş olacağını sözlerine ekledi.
Volkswagen geliştirdiği çevreci politikalar doğrultusunda, marka olarak 2018 yılında hibrid araç satışlarının, tüm araç satışları içerisinde % 3'lük bir pay almasını hedefliyor. Volkswagen diğer yandan elektrik teknolojisini, 2013 yılında Golf Hatchback ve yeni modeli Up'ta da kullanmayı planlıyor.

tek

"UZUN DÖNEM ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜNÜ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ"

"Garantili Satış" ürünümüz için ciddi bir bütçe ayırdık. Amacımız büyüme potansiyeli yüksek olan uzun dönem kiralama firmaların tedarikçisi olmak ve onların büyümesine paralel bizim de büyümemiz ortak amacımız.

ERTAN VULUVAN
Eskidji Genel Müdür Yardımcısı

Eskidji Müzayedecilik Ticaret İthalat İhracat A. Ş. Genel Müdür Yardımcısı Ertan Vuluvan uzun dönem operasyonel kiralama sektörüne genel bakışlarını ve hızlı büyüme trendinde olan sektöre katkı sağlayacağına inandıkları yepyeni projelerini anlattı.

Ülkemiz operasyonel kiralama sektöründeki değişim ve gelişmeleri nasıl anlatabilirsiniz?

Değişim; dünya genelinde araç sayıları 800 bin ile 1,2 milyon adetlere ulaşmış dünyanın en büyük firmalarının Türkiye pazarına katılmaları ile özetlenebilir. Henüz emekleme döneminde bulunan kiralama sektöründeki büyük potansiyeli değerlendirmek ve bu dev pastadan pay alabilmek için arkalarına aldıkları banka kuruluşları ile gelen bu global firmalar 2 bin ile 4 bin adet araca sahip olan kiralama firmalarına ortak olmuşlar veya bu firmaları tamamen satın almışlardır. Bu son derece önemli bir gelişmedir.

Dev pasta, büyük potansiyel dediniz… Sizce, bu konudaki ülkemiz pazarı ne büyüklüktedir?

Ülkemizde; araç kiralama potansiyeli çok yüksek olan kurumsal firmaların tahminen *1,8 milyon adet kendilerine ait araçları bulunmaktadır. (*OSD Otomotiv Sanayi Genel İstatistik Bülteni 2011-1 raporuna göre ülkemizde bulunan otomobil ve hafif ticari araç sayısı 9.943.909 adettir. Kurumsal firmaların ellerinde bulunan araç sayısı ise, bu sayının % 18,4'ü kadar olduğu tahmin edilmektedir.) Ülkemiz genelinde bulunan, 125 bin adet kiralık araç sayısından sektörün ne durumda olduğu ve hangi büyüklükte bir pasta bulunduğu rahatlıkla anlaşılmaktadır. Ayrıca ODD'nin 2011 yılı Ocak-Temmuz ayları arası hazırladığı raporda, yerli ve ithal hafif ticari ve otomobil perakende araç satış toplamı 483.950 adet olarak belirtilmiştir. Bu rakamın yılsonuna kadar 800 bini geçen satış adetleri beklenmektedir. Bu verilerden, kiralama sektörünü ne hacimde bir potansiyelin beklediğini görebiliriz.

Ama asıl pastanın bu olmadığına inanıyorum. Bence asıl büyük pasta bireylere yapılacak olan uzun dönem operasyonel kiralama olacaktır. Gelişmiş ülkelerde bireylerin araçları satın almadıklarını ve çoğunlukla kiraladıklarını biliyoruz.

Ülkemizde otomotiv distribütörleri filo araç satışlarında, kiralama firmalarına önemli iskontolar yapabilmektedir. Bireysel araç satışlarına göre önemli farklar bulunmaktadır. Periyodik bakım, onarım, sigorta, lastik ve diğer giderleri konusunda, bireysele göre çok daha az maliyetle satın alabilen operasyonel araç kiralama firmalarının yakın bir gelecekte kişilere uzun dönem araç kiralama yapacakları açık olarak görülmektedir.

Çok değil en fazla 3-5 yıl içerisinde bireysel kiralamanın ülkemiz pazarına yerleşeceğine inanıyorum. Ancak yukarıda bahsettiğim büyük oyuncuların, bu konuda bazı değişimlerin yerine oturmasını beklediklerini düşünüyorum.

Beklenilen değişimlerin ne olduğunu bize kısaca tanımlayabilir misiniz?

Beklenilen değişimleri size kısa kısa maddeler halinde anlatmaya çalışsam daha doğru olacaktır.

1- Geri alım garantisinin ("Buy Back" periyotlarına göre önceden belirlenmiş fiyatlara araçların geri satın alması.) otomotiv sektörünce verilmeye başlaması ile operasyonel kiralama firmalarının ödedikleri finansman maliyetini önemli oranda düşürecektir.

2- Otomotiv sektörünün; üretmiş olduğu araçlar için ayırdıkları garanti bütçesini arttırmaları ve garanti koşullarını iyileştirmeleri beklenmektedir.

3- Müşteri memnuniyetini korumak için, kiralama firmaları operasyonel işlerini (bakım, onarım, lastik değişimi v.s.) kendileri yapmaktadır. Alt tedarikçi firmaların tüm Türkiye dahil hizmet ağlarını tamamlamış olması ve bu konuda müşteri memnuniyetini sağlayacak güvene erişmeleri ile kiralama firmaları tüm operasyonel işlerini bu firmalara dağıtacak, sadece kendi işlerine konsantre olacaklardır. Yani banka gibi finansman kuruluşları haline geleceklerdir.

4- 3226 sayılı kanun ile finansal kiralama faaliyetlerinin düzenlenmesine rağmen operasyonel veya bireysel kiralama için henüz bir düzenleme yapılmamıştır. Bu kanunda yapılacak düzenlemeler ile, bu faaliyetlerin de önü tamamen açılacaktır.

Düşünsenize; bu gelişmelerin ardından, bireysele uzun dönem araç kiralamanın önü açıldığında, ne büyük bir potansiyelin beklediğini kimse tahmin bile edemez.

Sektöre katkı sağlayacağına inandığınız yeni projeniz nedir?

Tüm bu değişim ve gelişmelere karşı duyarsız kalamazdık. Büyüme potansiyeli olan bu sektörden fayda sağlayabilmek için, "Eskidji olarak üstümüze düşeni yapmalıyız" düşüncesi ile yola çıkmış bulunmaktayız. Bunun sonucunda; uzun dönem araç kiralama firmalarına ve onun müşterileri için hazırlamış olduğumuz, "Garantili Satış" ürünümüzü pazara sunmuş bulunmaktayız. Yepyeni ürünümüz için ciddi bir bütçe ayırdık. Amacımız, büyüme potansiyeli yüksek olan uzun dönem kiralama firmalarının tedarikçisi olmak ve onlarla aynı paralellikte büyüyebilmektir.

Ancak her şeyden önce biz bir müzayede şirketiyiz. Misyonumuz müzayedecilik kültürünü aşılamak ve ülke geneline yaymaktır. Araç satış müzayedesi yapan birkaç firmadan birisiyiz. 2. el araç pazarındaki satış adetlerine göre, müzayede satışları henüz rekabeti getirecek büyüklükte değildir. OSD Mayıs 2011 Otomotiv 2. El Pazarı Raporuna göre, 2010 yılında 3.6 milyon trafikte tescilli araç yeniden el değiştirmiştir. Sadece İstanbul'da 686.465 adettir. Bu büyüklükteki bir pazara göre, müzayede satış adetleri oldukça düşüktür. Bu durumda, bu rapora göre, asıl rakibimiz operasyonel uzun dönem kiralama yapan kuruluşların müşterileri yani kurumsal firmalar ve onların satış alışkanlıkları olmaktadır. Tüm bu çalışmalar ve yeni ürünümüz bunun üzerine kurgulanmıştır. Amacımız kurumsal firmaların, güvenilir bir satış yöntemi olan müzayede satışlarına ilgisini ve dikkatini çekmektir.

"Garantili Satış" ürününüzü biraz daha açık tanıtabilir misiniz? Ve bu ürün ile sektöre nasıl bir katkı sağlayabileceğinize inanıyorsunuz?

Güzel bir soru. Şu şekilde izah edebiliriz. Kiralama firmalarının hedefi olan müşteriler, halen aktiflerine kayıtlı kendi araçları ile faaliyetini sürdürmektedir. Kiralama modelini benimseyecek olan bu potansiyel müşterilerin, elden çıkaracakları araçlar için "Garantili Satış" ürünümüz hazırlanmıştır.

Müşterilerin elden çıkaracakları araçlar için, 2. el araç alım-satım yapan firmalar gibi, biz de satın almak için fiyat teklifi vereceğiz. Bizi seçmeleri durumunda ise, vermiş olduğumuz teklif tutarını garanti ediyoruz ve istendiği takdirde banka teminat mektubu verebiliyoruz. Sonrasında ise bu araçların müzayedemizde satışını gerçekleştiriyoruz. Müzayedede satılan araçların toplam tutarının, satın alma teklifindeki toplam tutarı geçmesi halinde, müşteri ile anlaştığımız küçük kar marjımız düşüldükten sonra, aşan kısmını müşteriye geri ödüyoruz. Evet, yanlış anlamadınız. Teklif veriyoruz ve

en yüksek satın alma teklifi bizim ise, araçları satın aldığımızı taahhüt ediyoruz. Araçların, müzayedemizde satışlarını gerçekleştirdikten sonra, aşan kısmını çok küçük bir kesinti yaparak müşteriye geri ödüyoruz. Araçların istenilen fiyatlara satılamaması halinde, araçlar için taahhüt etmiş olduğumuz bedeli, müşteriye hemen ödüyoruz. Ve araçları, tüm satış masrafları tarafımıza ait olmak üzere, firmamız adına tescil ettiriyoruz. Teklifler içerisinde en yüksek tutarı vermemiz ve bu bedeli garanti etmemizden dolayı, müşterimizin hiç riski bulunmazken, istenilen fiyatlara satılamaması halinde, zarar riski tamamen firmamıza ait olmaktadır. Kazancımız; verdiğimiz satın alma teklifini, aşması halinde gerçekleşmektedir. Aşmadığı takdirde müşteriden hiçbir bedel talep etmezken, tüm Türkiye sınırları içerisinde yapacağımız nakliye masraflarını da biz üstleniyoruz.

"Garantili Satışı" daha iyi anlatabilmek için bu konuyu başka bir şekilde ele alalım. Kiralama yapmak isteyen kurumsal müşteriler, araç parkında bulunan araçlarını satışa çıkaracak ve araçları için teklifler toplayacaktır. En yüksek teklif ile satın almaya hak kazanan firma, araç bedellerini, nakliye ve ruhsat devir masraflarını ödeyecektir. Klasik olan bu satış alışkanlığını hiç değiştirmeden, bu model üzerine kurgulamış olduğumuz, müzayede satışını gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. En önemli farkımız ise, teklif tutarının aşan kısmının müşteriye geri ödenmesidir. Böylece müşteriye, güvenilir olan müzayede satış alışkanlığını kazandırabileceğimize inanıyoruz. Araçları satın alarak satışlarından kar etmeyi düşünmüyoruz. Tüm Türkiye dahil araçların nakliye masraflarını üstleneceğimiz için, % 3 ile % 7 arası, anlaşacağımız kar marjını hedefliyoruz. Tabii ki, satın alma taahhüdünde belirttiğimiz bedeli aşabilirsek. Dolayısı ile müzayedecilik anlayışına ters düşmeden ve müşterilerin satış alışkanlığını değiştirmeden, misyonumuz olan müzayedeciliği tanıtmayı ve ülke geneline yaymayı hedefliyoruz.

İşbirliğinde olduğumuz firmaya olan katkımız ise, aynı müşteriye teklif verecek olan rakip kiralama firmalarına göre, pazardaki gücünü arttırmasını sağlamak ve müşterisini kaybetmesini önlemek olacaktır. Bu konuda ayırdığımız ciddi bütçeler ile üstlenmiş olduğumuz görevin öneminin büyük olduğuna inanıyoruz.

Peki başka ürünleriniz var mı? Aktiviteleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bunun dışında ürünlerimiz var tabiî ki. Kurumsal firmaların, İstanbul içi nakliye masrafı başta olmak üzere, otopark, oto yıkama, ekspertiz, sigorta, reklam ve tanıtım masraf giderleri tarafımıza ait olacaktır. Sadece satışı yapılacak olan araçlarda, % 1 + KDV komisyon ödenmek üzere, klasik ürünümüzden faydalanabilirler. Arzuladığımız satış şekli, aslında bu olmaktadır.

Operasyonel uzun dönem kiralama firmalarına katkısı olacağına inandığımız bir başka çalışmamız ise, araçların 2. el satış değerleri için sağlıklı veri tabanı oluşturmak ve bunu çalışmış olduğumuz firmalar ile paylaşmak olacaktır.

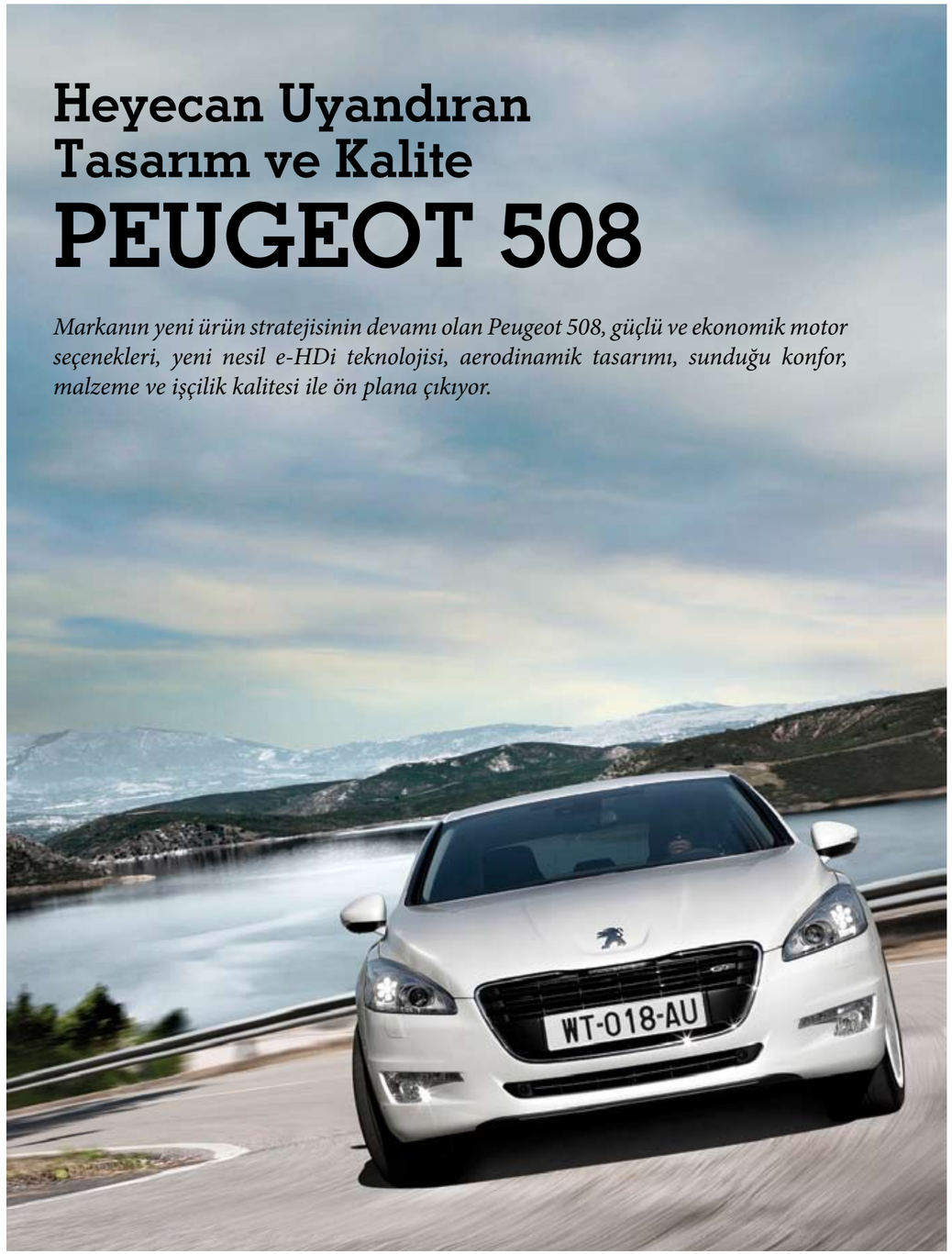
Ayrıca firmamız internet üzerinden açık artırma yapabilen tek kuruluştur. Müzayede dalında dünyada 4'üncü, ülkemizde ise tektir. Maalesef bu konu tam olarak anlaşılmamakta ve internet üzerinden on-line teklif alma usulü ile karıştırılmaktadır. Karıştırılmaması gereken ise, müzayede salonundan veya internetten pey veren alıcı kişiye karşı, dünyanın neresinde olursa olsun, bir başka alıcının, aynı anda aynı araca fiyat artışını, internetten katılım yaparak gerçekleştirebilmesidir. Ayrıca tüm bu gelişmeler ve müzayede salonu canlı olarak izlenebilmektedir. İnternet üzerinden yüz binlerce liralık gayrimenkul satışını, çok büyük bir rahatlıkla gerçekleştirebiliyor olmaktan ve sağladığımız bu güvenden dolayı son derece memnunuz. Sistemimize kayıtlı 127.600 internet kullanıcısı üyemiz bulunmaktadır.

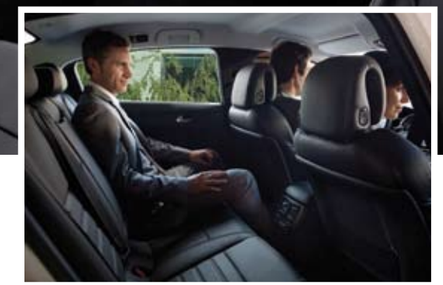
Yenilikçiliğe açık olan firmamız, gelişmekte olan kiralama sektörüne yeni ürünler ile hizmet vermeye ve kendisini geliştirmeye devam edecektir.

Açık artırmayı internetten canlı olarak yapabilen tek firmayız.
ESKIDJI®
INTERNATIONAL AUCTIONEERS
www.eskidji.com

Heyecan Uyandıran Tasarım ve Kalite
PEUGEOT 508

Markanın yeni ürün stratejisinin devamı olan Peugeot 508, güçlü ve ekonomik motor seçenekleri, yeni nesil e-HDi teknolojisi, aerodinamik tasarımı, sunduğu konfor, malzeme ve işçilik kalitesi ile ön plana çıkıyor.





Peugeot'nun orta üst segmentteki yeni marka imajının önde gelen temsilcisi Peugeot 508 Türkiye pazarındaki konumunu her geçen gün daha da sağlamlaştırıyor. "Kaliteli zaman" sloganı ile lanse edilen Peugeot 508, sedan ve SW olmak üzere 2 gövde tipi ile Türkiye pazarında yer alıyor.

Peugeot 508'in ön kısmı, Peugeot SR1 konsept aracıyla başlatılan estetik kodların değişimini gözler önüne seriyor. 508'in uzun alüminyum kaputunun ucunda, yeni Peugeot logosu yer alıyor. Logonun altındaki karakteristik tek "ağız" yeni bir boyuta kavuşuyor. Radyatör ızgarası, karoserden ayrılarak sanki "havada asılıymış" izlenimi veriyor.

Peugeot 508 iç mekanda da zengin görünümlü kokpitiyle dikkat çekiyor. Torpido panelinin üst kısmının yapısı, farklı dekorlar, parlak orta konsol, yarı mat krom tuşlar iç mekana zenginlik katıyor. Peugeot 508'de işlevselliğin ön plana çıkartılmasıyla, pratik kullanım anlamında son derece geniş bir iç mekan ve bagaj hacmi sunuluyor. Geniş koltuklar her yolcuya özel bir konfor sunuyor. Peugeot 407'ye kıyasla arka yolcunun dizleri ile ön koltuk arasındaki mesafe 5.3 cm artırılmış. Peugeot 508 Sedan'ın bagaj hacmi 545 litre. Koltuk sırtlarının yatırılmasıyla, düz zemin üzerinde açığa çıkan alan ise 1.533 litrelik bir hacime ulaşılmasını sağlıyor.

Peugeot 508, sürücü ve yolculara sunduğu konfora katkıda bulunan yüksek teknolojik donanımlara da sahip. Versiyona göre standart veya opsiyonel olarak sunulan navigasyon, renkli head up ekranı, dört bölgeli otomatik klima, akıllı ışık sistemli yönlendirmeli xenon farlar, viraj aydınlatması, anahtarsız giriş ve çalıştırma sistemi, elektronik park fren sistemi, sürücü için elektrikli bel masajı, yol bilgisayarı, JBL hi-fi ses sistemi gibi donanımlar 508'in özel karakterini daha da güçlendiriyor. Dört bölgeli otomatik klima segmentinde az rastlanan bir özellik olarak sürücü ve yolculara istedikleri ısı ayarlarını yapmalarına olanak tanıyor.

Peugeot 508'in zengin motor seçenekleri Euro 5 normuna sahip. Peugeot 508 benzinli motor gamı 1.6 VTi 120 HP Auto6R, 1.6 THP 156 HP ve 1.6 THP 156 HP Otomatik seçeneklerinden; HDi FAP dizel motor gamı ise 1.6 HDi 112 HP, 1.6 e-HDi 112 HP Auto6R, 2.0 Hdi 163 HP Otomatik ve 2.2 Hdi 204 HP Otomatik seçeneklerinden oluşuyor.

Peugeot 508, marka için e-HDi teknolojisi ile yeni nesil Stop & Start sisteminin ilk kez kullanıldığı model oldu. Aynı zamanda hızlı, işlevsel ve sessiz çalışan e-HDi ile şehir içinde %15'e varan yakıt tüketimi ve CO2 salım kontrolü sağlandı. Peugeot 508'ler CDS (dinamik denge kontrolü), AFU (acil fren yardımı) ve REF (elektronik fren gücü dağıtıcısı) fonksiyonlarını içeren son nesil ESP sistemi ile donatıldı. Sistem aynı zamanda rampada kalkış yardım sistemi (Hill Assist) ile yola hakimiyetin azalması durumunda daha iyi kalkış ve çekiş sağlayan akıllı bir çekiş kontrolünü içeriyor.

Peugeot 508, Access, Active, Allure ve GT olmak üzere 4 farklı ekipman seviyesi ile pazara sunuldu.

ALPER İLKER

İŞ KANUNU VE UYGULAMASI KAPSAMINDA EŞİTLİK İLKESİ KAVRAMI VE SINIRLARI

• İşveren ile işçi arasındaki münasebet, günümüz toplumsal ilişkileri içerisinde önemli bir yere sahiptir. İş ilişkisi denince akla ilk olarak imalathaneler ve fabrikalarda çalışan işçiler ile işverenler arasındaki ilişki gelmekteyse de, bu mefhum (hizmet ilişkisi) özel sektörün neredeyse tamamını ilgilendiren bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

• Demokratik toplum düzeninin gereklerini yerine getirmeyi kendine görev addetmiş olan kanun koyucu, en temel kriterlerden birisi olan "eşitlik ilkesine" Anayasa'nın 10. maddesinde yer vermiştir.[1] Temel dayanağını Anayasa'da bulan "eşitlik ilkesi" 4857 sayılı İş Kanunu'nun 5. maddesinde yer almaktadır. Buna göre iş ilişkisinde dil, ırk, cinsiyet, siyasal düşünce, felsefî inanç, din ve mezhep ve benzeri sebeplere dayalı ayırım yapılamaz. [2]

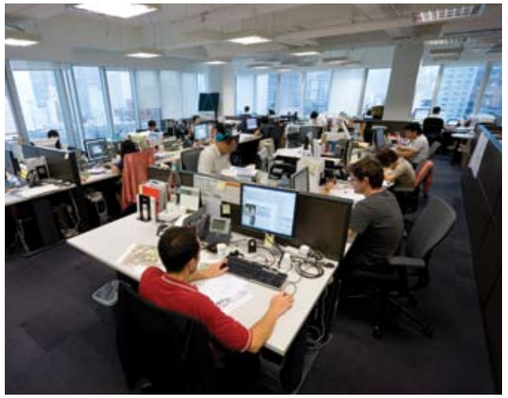
• Belirtmek gerekir ki eşitlik ilkesi yalnızca herkese aynı şekilde davranmak anlamına gelmemektedir. Objektif eşitlik ilkesi olarak adlandırılan eşitlik ilkesinin bu sureti yanında, aynı durumda olanlara aynı şekilde davranma gereği olarak da sübjektif eşitlik ilkesi yer almaktadır. O halde iş ilişkisi içerisinde kanunen benimsenen eşitlik ilkesinin uygulaması ne şekilde olacaktır?

• Kanun maddesinde belli nitelikteki eşitsizlik halleri somut olarak belirtilmektedir. Fakat muhtemel eşitsizlik nevilerinin mümkün olabileceğini göz önüne alan kanun koyucu, sayılan eşitsizlik hallerine ek olarak "benzeri sebepler" ifadesini kullanmıştır.[3] Bu ifadenin kullanıldığı paragraf, mutlak eşitlik kriterlerinin saptandığı ilk fıkradır. Buna göre objektif kriterler, fark gözetmeksizin, her durum ve koşuldaki bireylere uygulanabilme niteliğine sahiptir. Bunun yanında eşitlik kavramının bir başka tezahürü olan sübjektif eşitlik ise, aynı durumdaki bireylere eşit muamele etme anlamını taşır. Hal böyle olunca, 6. fıkrada belirtilen "4 aya kadar ücret tutarındaki uygun bir tazminat" yanlızca objektif eşitlik ilkesi ihlalinde mi, yoksa aynı zamanda sübjektif eşitlik ilkesinin ihlali durumunda da mı hükmedilebilecektir?

• Yargıtay, bazı kararlarında, eşitlik ilkesi konusunda karar verirken, yukarıda sayılan ayrıma değinmemiş, kriteri bir bütün halinde değerlendirme yoluna gitmiştir.[4] Yargıtay'ın, bu tutumunu kuvvetlendirecek derecede, eşitlik ilkesinin özünde aslında işçiyi korumaya yarayacak sübjektif eşitlik ilkesinin var olduğunu belirten bazı kararları da mevcuttur. [5]

• İlgili maddedeki kriterin ihlali, gün yüzüne çoğunlukla parasal vakıalardan kaynaklanan eşitsizlikler olarak çıkmaktadır. Zira iş ilişkisi içindeki tarafların birbirlerine vaat ettikleri edimlerden birisi de belirli bir ücretin ödenmesidir. Şu halde aynı durumdaki işçilere farklı ücret ödenmesi eşitsizliğin meydana gelmesine neden olacaktır. Öte yandan değinilmesi gereken nokta, bu eşitsizliğin yalnızca parasal vakıalarda değil, pek çok muhtelif durumlarda da meydana gelebilecek olmasıdır. [6]

• Belirtmek gerekir ki, Yargıtay'ın bazı kararlarında, asıl meseleyi teşkil eden sorunun cevapları, tümevarım muhakeme tekniğiyle de bulunabilmektedir. Zira 9. HD.'nin E. 2007/36239, K. 2008/4527 sayılı kararında "davacının eşit davranma ilkesine aykırılık nedeni ile tazminat isteminin yasal koşullarının oluşmadığı, bu iddianın kanıtlanamadığı, davacı ile birlikte beş işçinin iş sözleşmesinin feshedildiği gerekçesi ile bakiye süre ücret alacağının kabulüne, tazminatın (eşitlik tazminatı) reddine karar verilmiştir" belirttiği üzere, somut olayda belirtilen vakıaları da göz önüne aldığımız da, sübjektif eşitlik kriterine aykırılık halinde tazminatın mümkün olduğu zımnen belirtilmektedir.



Somut olayda, davacının iddia etmiş olduğu eşitsizlik, daha doğrusu İş Kanunu'nun 5. maddesinin ilk fıkrasındaki sayılan mutlak eşitlik kriterlerine dahil olmayan, nitelik itibarıyla da bunlara mutlak eşitlik yönünden benzemeyen eşitsizlik iddiası eğer ispat edilebilmiş olsaydı, o zaman tazminata hükmedilebilinecek olması, eşitsizlik tazminatının yalnızca mezkur sebepler niteliğine sahip mutlak eşitsizlik hallerinde değil, ayrıca nisbi (sübjektif) eşitsizlik hallerinde de tazminata hükmedilebilecek olmasının kanıtıdır.

• Şu halde işverenlerin eşitlik ilkesine uyma yükümlülüğünün sınırları geniş olarak yorumlanacak ve nitelendirilecektir. İşverenlerin tüm işçilerine aynı şekilde davranma yükümlülüklerinin yanında, aynı pozisyonda bulunan ya da aynı işi yapan işçilerine de kendi içlerinde eşit davranma yükümlülükleri de bulunmaktadır. Bu durum yükümlülük olarak nitelendirilebilse de iş veriminin ve konsantrasyonun artması açısından farklı niteliklere sahip olan işçilere hakkaniyet çerçevesinde farklı muamele yapılması mümkün olacaktır.

1 MADDE 10- Herkes, dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasî düşünce, felsefî inanç, din, mezhep ve benzeri sebeplerle ayırım gözetilmeksizin kanun önünde eşittir. Kadınlar ve erkekler eşit haklara sahiptir. Devlet, bu eşitliğin yaşama geçmesini sağlamakla yükümlüdür. Bu maksatla alınacak tedbirler eşitlik ilkesine aykırı olarak yorumlanamaz. Çocuklar, yaşlılar, özürlüler, harp ve vazife şehitlerinin dul ve yetimleri ile malul ve gaziler için alınacak tedbirler eşitlik ilkesine aykırı sayılmaz. Hiçbir kişiye, aileye, zümreye veya sınıfa imtiyaz tanınamaz. Devlet organları ve idare makamları bütün işlemlerinde kanun önünde eşitlik ilkesine uygun olarak hareket etmek zorundadırlar.

2 4857 Sy. İş Kanunu, Md. 5/1

3 Bkz. Bu yönde; "4857 sayılı İş Kanunu'nun 5. ve 18/111. maddede sayılan hallerin sınırlayıcı olarak düzenlenmiş değildir. İşçinin işyerinde olumsuzluklara yol açmayan cinsel tercihi sebebiyle ayrım yasağı da buna eklenebilir. Yine, siyasi sebepler ve dünya görüşü gibi unsurları esas alan bir ayrımcılık korunmamalıdır." (T.C. YARGITAY HUKUK GENEL KURULU E. 2009/9-485 K. 2009/598 T. 23.12.2009)

4 "Şu halde işveren, diğer işçilerin lehine fakat bir veya birkaç işçinin aleyhine sonuç doğuracak eşitsizlik yaratacak talimatlar veremeyeceği gibi işçiye eza ve cefa vermek amacıyla da talimatlar veremez. Buna göre, işveren talimat verirken eşit işlem borcuna riayet etmekle de yükümlüdür." (T.C. YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ, E. 2007/26230, K. 2008/5312 T,. 18.3.2008)

5 "Eşit davranma ilkesi tüm hukuk alanında geçerli olup, iş Hukuku bakımından işverene, işyerinde çalışan işçiler arasında haklı ve objektif bir neden olmadıkça farklı davranmama borcu yüklemektedir. Bu bakımdan işverenin yönetim hakkı sınırlandırılmış durumdadır. Başka bir ifadeyle işverenin ayrım yapma yasağı, işyerinde çalışan işçiler arasında keyfi biçimde ayrım yapılmasını yasaklamaktadır. Bununla birlikte, eşit davranma borcu, tüm işçilerin hiçbir farklılık gözetilmeksizin aynı duruma getirilmesini gerektirmemektedir. Bahsi geçen ilke, eşit durumdaki işçilerin farklı işleme tabi tutulmasını önlemeyi amaç edinmiştir. Öte yandan anılan ilke, hakların sınırlandırılmasına değil, korunmasına hizmet eder." (T.C. YARGITAY HUKUK GENEL KURULU, E. 2009/9–485, K. 2009/598, T. 23.12.2009)—"4857 sayılı iş Kanunu sistematiğinde ise, eşit davranma borcu, işverenin genel anlamda borçları arasında yerini almıştır. Buna rağmen eşitlik ilkesini düzenleyen 5. maddede, her durumda mutlak bir eşit davranma borcu düzenlenmiş değildir." (T.C. YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ E. 2008/27309 K. 2008/22094 T. 25.7.2008)

6 "Bundan başka 4857 sayılı İş Kanunu'nun 5. maddesinde bu yönde ayrım açık biçimde yaptırıma tabi tutulmuş olmakla eşit davranma borcuna aykırılık tazminatının talep edilmesi de olanaklıdır. Ayrımın sonuçlan para veya para ile ölçülebilen menfaatlere dair değilse, sadece eşit davranma borcuna aykırılık tazminatının ödetilmesi gündeme gelecektir." (T.C. YARGITAY 9. HUKUK DAİRESİ E. 2009/44744 K. 2009/33940 T. 8.12.2009)

Mehtap Alanyalı, ALANYALI & ALANYALI İnsan Kaynakları Danışmanlığı

Mülakat Sırasında Zor Adaylarla Başa Çıkma

Mülakat, bilgi alabilme ve aktarabilme potansiyeli özellikleri ile en etkin seçim yöntemlerinden biridir. Mülakatı gerçekleştirecek kişinin belirli konularda yetkinlik sahibi olması mülakat yönteminin verimli ve etkin olabilmesi için önemli bir unsurdur. İyi bir mülakatçının özellikleri özetle şöyle sıralanabilir. İnsan davranışlarını temel özellikleri ile anlama kapasitesi, sistematik, eleştirel, analitik düşünce yapısı, rol yapma yeteneği, araştırmacı ve sosyal kişilik yapısı, kendini tanıyabilme özelliği, düzgün ifade yeteneği, yüksek iletişim yeteneği, iyi bir dinleyici ve gözlemci olabilme özelliği, her tür insana uyum sağlayabilme yeteneği, dengeli ve olumlu kişilik yapısı, objektif olabilme özelliği.

Muhakkak ki mülakat çoğu zaman işe başvuran adaylar için stresli ve zor bir süreçtir. Fakat bazı durumlarda mülakatı gerçekleştiren kişi için de zor bir hale gelebilir. Mülakat; seçim yapan açısından en etkili seçim yöntemi olabileceği gibi, doğası gereği hatalara açık yöntemlerden biri de olabilir. Bu hataları önleyebilmek için mülakatı gerçekleştiren kişinin mülakat teknikleri ve özellikleri konusunda yetkin olması önemlidir.

Mülakat sırasında adaylardan kaynaklanabilecek bazı zorluklar da oluşabilir. Mülakatı gerçekleştiren kişinin böyle durumları kontrol edebilmesi için, bazı teknikleri geliştirmesi faydalı olacaktır. Adaylardan kaynaklanabilecek zor bir mülakata tipik örnekleri oluşturabilecek durumlar ve bunlarla başa çıkma yollarını şöyle sıralayabiliriz:

Çok Konuşkan Adaylar

Bazı adaylar sinirli ya da heyecanlı oldukları için, bazıları da yetersizliklerini saklayabilmek için çok konuşurlar. Öyle ki konuşmalarının sonu gelmek bilmez ve bir türlü konuşmanın sonuna noktayı koyamazlar. Böyle durumlarda mülakatçı mülakatı ustaca kontrol etmelidir. Bu tür adaylarla başa çıkabilmek için birtakım yöntemler çözüm olabilir. Birincisi, adayın konuşmasına bir yerden girip "Söylediklerinizi çok ilginç. Öyle ki size şu soruyu sorma gereksinimi hissettirdi." gibi bir yaklaşımla konuşmayı kesmektir. İkincisi ise, adayla birlikte konuşmaya başlamak, bununla birlikte konuşmayı yeni bir alana kaydırmak ve bu konuşmayı aday susana kadar devam ettirmektir. Aday susunca da yeni bir konuda konuşmasını sağlamak için mülakatçının konuşmasını sona erdirmesi gerekir. Burada, adayın yeni konularda konuşmasına teşvik edici olmak oldukça kritik bir noktadır.

Konuşmaya Gönülsüz Adaylar

Bu tip durumlar çoğunlukla endişeden kaynaklanır. Böyle bir durumda mülakatçının, mülakatın açılışını yaparken adayla yakınlık kurması ve iyi bir iletişim içinde olması gerekir. Adayı rahatlatmak için konuyla ilgisi olmayan bir konuda küçük bir sohbet faydalı olabilir. Adayın rahatladığından emin olduktan sonra yumuşak bir geçişle mülakata girilir.

Kavgaya Eğilimli Adaylar

Bu tip adaylar mülakatı gerçekleştiren kişiyi savunucu duruma düşürmeye çalışan, hatta bazen mülakatçıyı tartışmaya sokmaya çalışan adaylardır. Mülakatı yapan kişi, böyle bir durumla karşılaştığında soğukkanlı davranır ve kendini tartışmaya asla sokmaz, inisiyatifi elden bırakmadan, olabildiğince çabuk ve diplomatik bir şekilde mülakatı sona erdirir.

Baskıcı Adaylar

Bazı adaylar aldıkları diğer tekliflerden bahsederek, özellikle de rakiplerden gelenleri belirterek mülakatçıyı kendisi hakkında olumlu yönde ve çabuk karar almaya zorlarlar. Belki de bu yolla deneyimleri az olmasına rağmen bu işi yapabilecekleri konusunda ikna edici olmaya çalışmaktadırlar. Mülakatçının buradaki rolü, adaya elde ettiği başarıları konusunda konuşması için baskı yaparak, adayı detaya girmeden bu konu hakkında konuşmaya yönlendirmek olmalıdır.

Yukarıda anlatılanlar mülakatçının ustalığını ve tekniğini geliştirmesi açısından örnek oluşturabilecek bazı durumlardır. Aynı zamanda adayların iş başvurusu için gittiği mülakatlarda yapmaması gereken hataları da aydınlatabilecek noktaları oluşturmaktadır. Mülakatlarda olabildiğince doğal ve gerçekçi olmak aday açısından artı puandır.

"Garantili Satış"ta
tek
ESKIDJI®
INTERNATIONAL AUCTIONEERS
www.eskidji.com

"HEDEFİMİZ SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN İLK FİRMASI OLMAK"

Yatırım bankacılığı kökenli olan, uzun dönem araç kiralama sektöründe çalışmaya başlamadan önce şirket evlilikleri konusunda danışmanlık hizmeti veren Ersan Öztürk ile Hedef Filo Hizmetleri'nin kısa dönem içerisindeki önemli gelişimini, bu yolda izledikleri stratejileri konuştuk. Ersan Öztürk, bugün TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürüten Önder Erdem'le beraber çalışmaya başladığı uzun dönem araç kiralama sektöründe edindiği deneyimleri, sektöre yönelik öngörülerini bizimle paylaştı.

ERSAN ÖZTÜRK
Hedef Filo Yönetici Direktörü

Hedef Filo Hizmetleri'nin kuruluşundan günümüze kadar olan faaliyetlerinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Ben ve Önder Erdem, Hedef Filo Hizmetleri'nin, Hedef Alliance Holding bünyesinde kuruluşunda önemli roller üstlendik. Yaklaşık olarak üç sene holding bünyesinde şirketi yönettik. 2006 Kasım itibarıyla da şirketin, Amerikan menşeli SEEF II özel sermaye fonuna satışını gerçekleştirdik. Yaklaşık 8 yıldır da şirketin başında Önder Erdem ile birlikte yer alıyoruz. Şu anda araç parkımızda 11 bin civarında aracımız var. Sene sonunda bu sayıyı 13 binlere çıkarmayı planlıyoruz. Yavaş ve emin adımlarla ilerledik ve bugün, uzun dönem filo kiralama sektörünün üçüncü büyük şirketi haline geldik.

Hazırladığımız beş yıllık plan çerçevesinde sektörün önde gelen ilk üç şirketinden bir tanesi olacağız demiştik; bugün o noktaya ulaştık. Yeni hedefimiz daha iddialı. Hedefimiz sektörün lideri ve önde gelen ilk firması olmak. Bunu da yavaş yavaş başaracağımıza inanıyorum. Şirketimizin bilinirliği son dönemde ciddi bir şekilde artmış durumda. 2010 yılında Gedizler Filo Kiralama'yı satın aldık. Bu önceden planladığımız bir şey değildi ama yola çıkarken bu opsiyonlara açıktık. Fırsatlar olduğunda şirketleri bünyemize katmayı düşünüyorduk. Bizim için de iyi bir fırsattı. Bu bizi bir seviye daha üste taşıyacaktı, o nedenle bu satın almayı gerçekleştirdik. Bizim için çok kolay olmadı ama sonraki satın alma işlemleri için önemli bir tecrübe kazandık. Entegrasyon süreci aslında bize önemli bir tecrübe sağladı. Çünkü satın aldığımız şirket ile bizim şirketin kültürü tamamen farklıydı. Çalışan insanlardan, organizasyon yapısına, müşteri profilinden, hizmet anlayışına kadar her şey farklıydı. Bunların hepsini kısa bir süre içerisinde Hedef'in sahip olduğu noktaya ve standartlara çekme durumundaydık, bunu da başarıyla gerçekleştirdik.

Satış konusu bizim çok önem verdiğimiz bir konu, bu alanda çok ciddi bir yapılanmamız var. Şu anda satış departmanında 33 arkadaşımız çalışıyor. Ankara'da bir ofisimiz mevcut, İzmir'de Eylül ayında ofisimizi açıyoruz. Bursa'da home office olarak hizmet veriyoruz. Bu sene içerisinde Anadolu Yakası'nda da bir ofis açtık.

Gedizler Filo Kiralama'nın sahip olduğu müşteri portföyü ile ilişkileriniz devam ediyor mu? Bu müşterilerin yüzde kaçı yoluna Hedef ile devam etti?

İlişkilerimiz devam ediyor. Biz yaklaşık olarak Gedizler müşterilerinin % 65'i ile yola devam edeceğimizi öngörmüştük. Bu müşteri portföyünün bir kısmı finansal durumları nedeniyle bizim devam etmek istemeyeceğimiz müşterilerdi, bir kısmının elimine olacağını tahmin ediyorduk. Ama istediğimiz noktayı yakaladık. Gedizler bünyesinden aramıza katılan bir tane arkadaşımız var. Bu işin satış tarafında o kaldı. Bu entegrasyon sürecinde onun bizle çalışmaya devam etmesi bize çok büyük avantaj sağladı, müşteriyi en azından tanıyıp, kendimizi daha iyi anlatma fırsatımız oldu. Biz, Gedizler'den 1.500 araçlık bir filo satın aldık. Müşterilerin % 65'ini bünyemizde tutmayı öngörüyorduk. Bunu başardık. Şu anda bu 1.500 araçtan kontratı bitenler olmasına rağmen % 30 daha fazla araç var. Dolayısıyla biz müşterilerin % 65'lik kısımda penetrasyonumuzu ciddi şekilde artırmışız.

Hedefleriniz içinde yeni satın almalar söz konusu mu?

Piyasada fırsatlar var, bize de ulaşıyor. Bunlara açık olduğumuzu biliyorlar. İlgilendiğimiz bir iki proje var ama bir şey söylemek için daha çok erken.

Hedef Filo Hizmetleri'nin satış teşkilatı ve yapılanması konusunda neler söyleyebilirsiniz?

Satış konusu bizim çok önem verdiğimiz bir konu, bu alanda çok ciddi bir yapılanmamız var. Şu anda satış departmanında 33 arkadaşımız çalışıyor. Ankara'da bir ofisimiz mevcut, İzmir'de Eylül ayında ofisimizi açıyoruz. Bursa'da home office olarak hizmet veriyoruz. Bu sene içerisinde Anadolu Yakası'nda da bir ofis açtık. Satış kadromuz çok ciddi eğitimlerden geçiyor. Satış departmanı bizim şirkette en fazla mevcudu artan departman olacak. Bugün itibarıyla böyle gözüküyor. Ayrıca bu sene yaptığımız, sistem altyapımızla ilgili çok ciddi bir yatırımımız söz konusu. Dünyanın önde gelen, kiralama sektörüne hizmet veren bir yazılım firmasının, yazılımını alıp Türkiye'de bu yazılımın uygulamasını gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Herhalde yaklaşık 2 ya da 3 ay sonra devreye alınmış olacak. 2012 bizim için büyümede çok hızlanacağımız bir sene olacak. İnsan kaynağı açısından çok ciddi yatırımlar yapıyoruz. İnsan kaynakları departmanını biraz geç kurduk, geçen yıl Eylül'de 70 kişilik bir organizasyonken, bugün 125 kişilik bir organizasyona ulaştık... Yaklaşık bir yıla yakın bir süreçte ciddi bir büyüme söz konusu. Sene sonunda yaklaşık 140 kişilik bir organizasyon olacağımızı öngörüyoruz.

Bizim müşteri başına düşen araç sayımız oldukça düşük, yaklaşık müşteri başına 9 adet. Yani ciddi sayıda orta ölçekli ve küçük müşterilere hizmet sunuyoruz. Biz genel olarak, toplam filo büyüklüğü 100 aracın altındaki şirketlerle daha yoğun bir şekilde çalışıyoruz.

Hedef'in müşteri profili ağırlıklı olarak hangi sektörde faaliyet gösteren firmalardan oluşuyor?

Filo kiralama sektörünün genel yapısına çok uzak değiliz, bizde ilaç sektörü ön plandadır. İlaç sektörüyle bankacılık sektörü ön planda, ikisi de yaklaşık % 23'ler civarında. Bunların dışında ticaret ile uğraşan firmalar müşterilerimiz arasında yer alıyor. Onlar da yine yaklaşık % 18 civarında. Bir noktaya dikkat çekmek istiyorum: Bizim müşteri başına düşen araç sayımız oldukça düşük, yaklaşık müşteri başına 9 adet. Yani ciddi sayıda orta ölçekli ve küçük müşterilere hizmet sunuyoruz. Biz genel olarak, toplam filo büyüklüğü 100 aracın altındaki şirketlerle daha yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Mevcut müşterilerimiz arasında büyük filolara sahip olan şirketler de var elbette. Filo parkımızın % 50'si büyük müşterilerden oluşuyor.

Onlarla da uzun zamandır çalışıyoruz. Onlar için her zaman elimizden gelen çabayı gösteriyoruz ama yeni müşterilerde büyük ölçekli filoya sahip şirketlerde daha seçici davranıyoruz.

Küçük ölçekli firmalar genelde araç satın almayı tercih ediyorlar. Onları araç kiralamaya ikna etme konusunda herhangi bir zorluk yaşıyor musunuz?

İstanbul'da faaliyet gösteren küçük firmalar için böyle bir sıkıntı söz konusu değil. Çünkü İstanbul'da artık çoğu firma, küçükler de dahil araçlarını kiralıyor. Araç kiralama kültürü İstanbul'da oturmuş durumda, herkes kiralamanın avantajlarının farkında… Anadolu şehirlerinde biraz sıkıntı yaşadığımızı söyleyebilirim. Onlar hala benim arabam demek istiyorlar. Onlar da bu işten zarar gördüklerinde, sıkıntı yaşadıklarında araç kiralamaya yöneliyorlar. Bu aslında biraz da zaman meselesi, sonuçta Anadolu'daki küçük ölçekli firmalara araç kiralama kültürünü, avantajlarını anlatacak kimse yok. Operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmaların kaç tanesi Anadolu'ya gidip filo kiralamanın işleyişini, avantajlarını onlara anlattı? Kimse… Sektör yeni yeni geliştiği için onlar da yeni yeni tanışıyorlar araç kiralamayla. Aralarından bazıları, büyük bir firmanın distribütörlüğünü üstlenenler, büyük firmadan biliyor kiralamanın avantajlarını. Yeni bir işe girdiği zaman iş planı yaptığında araçları kiralayarak tedarik etme yöntemine başvuruyor. Dolayısıyla Anadolu'da da müşterilerimizin sayısında artış var. Anadolu'daki müşterilerimiz arasında yabancı kaynaklı ama ufak ölçekli şirketler de var. Anadolu pazarının bizim için çok ciddi bir potansiyele sahip olduğunu biliyoruz.

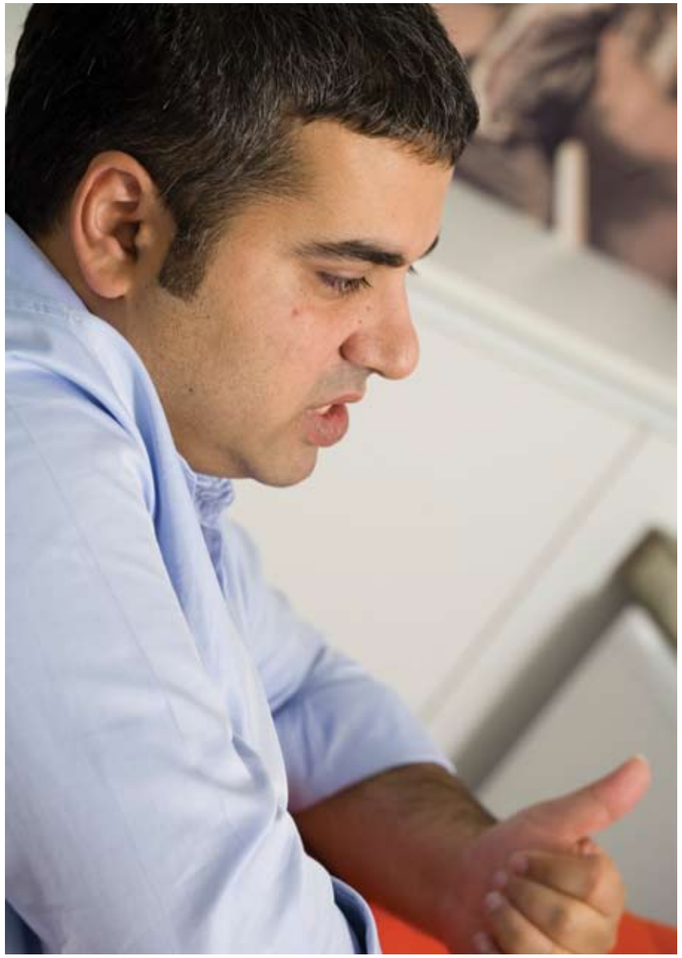
Bizim bir "Kredi Komitemiz" var. Müşteriyi, önce portföy yöneticisi arkadaşlarımız, daha sonra Kredi Komitemiz değerlendiriyor. Kredi Komitemiz'den çıkan karara göre, aracı kiralayıp kiralamayacağımıza karar veriyoruz.

Müşterilerinizi seçerken veya değerlendirirken ne tür kıstasları göz önünde bulunduruyorsunuz?

Müşterilerimizi bir ön değerlendirmeye tabi tutmak bizim için ön şart aslında. Özellikle 2008 krizinden sonra müşterilerimizin çoğu bu değerlendirmelere sıcak bakıyorlar. Bu işin finansman ağırlıklı olduğunu, arkasında çok ciddi bir finans operasyonu yattığını biliyorlar. Bizim finansal gücümüz kuvvetli olsa da bu demek değildir ki her müşteriye her istediği arabayı kiralayabiliriz. Bize çeşitli talepler de geliyor. Örneğin biz üç arkadaş 2012'de şirket kuracağız ve filomuzu kiralayarak oluşturmak istiyoruz tarzında talep geliyor. Bizim her şeyi doğru değerlendirmemiz gerekiyor. Hiç bu tarz müşterilere araba vermiyor değiliz, bu tarz müşterilere de yardımcı oluyoruz. Hatta bugün bu tarz müşterilerimizden çok önemli noktaya gelen şirketler var. Önemli olan müşteriyi dinlemek ve onların neden bahsettiklerini iyi anlamak. Bizim bir "Kredi Komitemiz" var. Müşteriyi, önce portföy yöneticisi arkadaşlarımız, daha sonra Kredi Komitemiz değerlendiriyor. Kredi Komitemiz'den çıkan karara göre, aracı kiralayıp kiralamayacağımıza karar veriyoruz. Müşterilere bilgilendirmeyi baştan doğru yaparsanız herhangi sıkıntı olmuyor, müşterilerimiz bu değerlendirmeleri anlayışla karşılıyor.

Günümüzde araç kiralama sektörünün karşılaştığı en önemli sorun sizce nedir?

Bence en önemli sorun kullanıcıların, kiraladıkları araçları doğru, bilinçli bir şekilde kullanmamasıdır. Bana göre hala kullanıcıların kiralık araç kullanma mantalitesi gelişmiş değil. Trafikte kötü bir şekilde araç kullanan birisini gördüğünüzde bu kiralık araçtır diyebiliyorsunuz. Bunun nedeni bence, birçok kişinin araç kiralama sektörüyle yeni tanışıyor olması. Sektörle yeni tanışanların çoğu tecrübe edinmemiş konumda. Beş yıl



öncesinde kiralık araba kullanan kişi bugün artık kiraladığı arabayı aynı şekilde kullanmıyor. Bugün şirketler de yaptırımlar uyguluyor, bizler de yaptırımlar uyguluyoruz. Dolayısıyla kullanıcı, aracı çok daha farklı ve bilinçli kullanıyor. Sektörün büyüdüğünü düşünün, hep yeni müşteriler katılıyor, yeni araçlar satın alınıyor dolayısıyla ilk defa kiralık araç kullanan yeni müşterilerin bilinçlenmesi de zaman alıyor. Sektörün büyüme hızı durduğunda; insanlar defalarca kiralık araç kullanma noktasına geldiğinde bu sorun çözülecek gibi gözüküyor, yoksa büyüme devam ettikçe bilinçsiz araç kullanımı devam edecek.

Filonuzda yer alan araçlarınız ağırlıklı olarak hangi segmentte?

Araçlarımız ağırlıklı olarak C Segmenti'nden. Aslında bu konuda biz çok fazla aktif bir rol almıyoruz. Şirketlerin bazıları lüks, bazıları da ekonomik araç kiralamak istiyor. Bu konuda biz, müşteri tercihlerini ön planda tutuyoruz. Müşteri ne tür araç istiyorsa biz ona yoğunlaşıyoruz. Çok uç noktalarda olmadığı sürece müşterilerin tercih ettikleri araçları kiralayabiliyoruz. Ama en üst segment araçları kiralamıyoruz.

Biz hiçbir arabayı vermeyiz diye yaklaşmıyoruz. Bu işle ilgili olarak bizim bir 2. el ekibimiz var. Hangi araçlarda çok ciddi risk altında olduğumuzu biliyorlar. Mesela A Markası'nın üst segmente yer alan C modeli var. Müşteri ısrar ettiğinde, biz bu aracı yüksek kiralama bedeliyle kiralayabiliyoruz çünkü aracın 2. el değeri o kadar düşük ki. O anlamda baktığınızda daha çok; güvenilir, 2. el değeri yüksek modeller üzerinde yoğunlaşıyoruz. Bunun sonucunda dört temel marka bizim filomuzu oluşturuyor.

Bu dört temel marka hangileri ve filonuzdaki yüzdesel dağılımları nedir?

Bu dört temel marka, herkesin bildiği gibi: Renault, Fiat, Ford ve Volkswagen. Herhalde Türkiye'de filo kiralama şirketleri arasında en büyük Renault parkı bizde. O anlamda kiralama sektöründe Renault'nun en büyük müşterisi biziz. Renault'nun filo parkımızdaki oranı % 40. Renault'dan sonra Volkswagen, Fiat ve Ford geliyor. Bu markaların hepsi parkımızda % 10'un üzerinde bir orana sahip. Toyota bizim için önemli bir diğer marka. Ağırlıklı olarak bu beş marka ile çalışıyoruz diyebilirim. Zaten sektöre baktığınızda bu beş marka ön plana çıkıyor. Araç satışlarında da bu beş marka ön planda, belki bu beş markaya bir de Hyundai'yi ekleyebiliriz.

Biz, araçlarımız kiradan dönmeden bir ay önce müşterilerimizle temasa geçiyoruz. Bir öngörülen fiyat paylaşıyoruz bu fiyat doğrultusunda bir çalışma yapılıyor, bazıları kabul ediyor ve aracı satın alıyorlar. Bu kanal vasıtasıyla gerçekleştirdiğimiz satışlar, toplam satışlarımızın % 7'si civarında.

Uzun dönem kiralama sektörü için 2. el operasyonu çok önemli. Hedef Filo Hizmetleri bu alanda neler yapıyor? Araçlarınızın piyasaya geri dönüşünü nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Bunun için üç temel pazarlama kanalımız var. İlk kanal kullanıcılar yani araçların mevcut kullanıcıları, ikincisi bizim oluşturduğumuz bayi ağı, üçüncüsü ise açık artırma kanalı. İlk kanalda aracı kiralayan firmanın çalışanı, firmanın başka personeli veya o çalışanın yakını bu aracı satın almayı talep edebiliyor. Hedef Filo Hizmetleri olarak araçlarımız kiradan dönmeden bir ay önce müşterilerimizle temasa geçiyoruz. Bir öngörülen fiyat paylaşıyoruz bu fiyat doğrultusunda bir çalışma yapılıyor, bazıları kabul ediyor ve aracı satın alıyorlar. Bu kanal vasıtasıyla gerçekleştirdiğimiz satışlar, toplam satışlarımızın % 7'si civarında. Bizim hedefimiz kısa vadede bunu % 10'lara taşımak. Uzun vadede ise bu oranı % 20'ler seviyesine çıkarmayı hedefliyoruz. Buna ilaveten kiradan geri dönen araçları ikiye ayırıyoruz. Belli bir kilometrenin üzerindeki araçları direkt olarak açık arttırma kanalına gönderiyoruz. Bir de bizim bayi ağımız var. Burada toptan satış yapanlardan bahsetmiyorum; arabayı alıp perakende noktasında satan kişilerden bahsediyorum. Örneğin DOD ile çalışıyoruz, yakında Renault Mais ile bu yönde bir çalışmamız olacak. Bu tarz kanallar vasıtasıyla araçlarımızı satıyoruz. Bu sistemimizin çalışmasından bahsedecek olursak. Bizim on-line sistemimiz var, birlikte çalıştığımız firmalar internet üzerinden araçları satın alıyorlar ve kendi organizasyonları vasıtasıyla satıyorlar. Bu da yaklaşık satışlarımızın % 60'ını oluşturuyor. Bu sistemi Türkiye'de biz 2008'den beri uyguluyoruz. Oldukça da başarılı bir şekilde çalışıyor. 2. el araç alıcılarının sürekli şekilde araçları tedarik edebilecekleri kanala ihtiyaçları var. Diğer yandan biz araçların hepsini perakende noktasında satılabilecek bir kondisyonda teslim ediyoruz ve araçların hepsine garanti veriyoruz. Müşteriye sattığımız araçta bir hafta içerisinde herhangi bir sıkıntı yaşanırsa, herhangi bir hasar söz konusuysa biz gideriyoruz. Verdiğimiz bu güven sayesinde bayilerimiz de araçları fiziksel olarak görmeden, sadece resimlerini görerek internet üzerinden satın alıyorlar. Biz, satın aldıkları araçları da buradan onların otoparklarına teslim ediyoruz. Fiyatı görüyorlar ve satın alıyorlar. Çok şeffaf bir sistemimiz var dolayısıyla bayiler de bu sisteme sıcak bakıyorlar.

Yakın gelecekte elektrikli araçların filolarda yer alacağını düşünüyor musunuz?

Piyasada satılacaksa bizim sektörde de kesinlikle yer bulur. Burada önemli olan piyasanın talep etmesidir. Eğer elektrikli araçlar piyasada talep görüp, piyasada kullanılacaksa bunun önemli bir oranı da şirketler tarafından kullanılacaktır. Şirketlerin tedarik ettiği araçların önemli bir kısmı da filo kiralama şirketleri tarafından sağlanacaktır. Bizim elektrikli araçları kiralamayız diye kesinlikle bir önyargımız söz konusu olamaz. Piyasa o tarafa yönelecek ise biz de oradan gerekli payı alacağız.

Pazarlamaya yönelik ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?

Yapmayı planladığımız birtakım çalışmalar var. Önümüzdeki aylarda daha önceden yaptığımız radyo çalışmalarına benzer çalışmalar yapıyor olacağız. Televizyonlarda yer alacağız. Bunların dışında halkla ilişkiler aktivitelerinde de bulunacağız. Doğrudan pazarlama aktiviteleri bizim için çok önemli, biraz daha bire bir ilişki yönetimine yönelik aktivitelerimiz ön planda olacak.

"KÜÇÜK AMA EMİN ADIMLARLA HEDEFİMİZE İLERLİYORUZ"

Erkek egemenliğinin yoğun olarak gözlemlendiği araç kiralama sektöründe az sayıdaki kadın yönetici arasında yer alan, sektörde 17 senelik deneyim ve birikime sahip Canan Ayhan ile First Car Rental / Ayka'nın kuruluşu, gelişimi, yapısı ve stratejileri, araç kiralama sektörünün günümüzdeki sorunları ve çözümleri hakkında bir sohbet gerçekleştirdik. Canan Ayhan bizlere First Car Rental / Ayka'nın "butik ölçekte hizmetler" vererek, sektörde nasıl ilerlediklerini, nasıl gelişme kaydettiklerini anlattı.

CANAN AYHAN
First Car Rental / Ayka Yönetici Direktörü

Uzun yıllardır oto kiralama sektörünün içinde yer alıyorsunuz, sektörle buluşmanız nasıl gerçekleşti?
Lise eğitimimi VKV Özel Koç Lisesi'nde tamamladıktan sonra İstanbul Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü'ne devam ettim, sonrasında kurumsal satış ve pazarlama teknikleri üzerine Londra'da çeşitli sertifika programlarına katıldım. Babam, Abdi Ayhan'ın AVIS Türkiye'nin kuruluşundan, aynı çatı altında üst düzey yöneticiliğine kadar uzanan 18 senelik profesyonel bir meslek hayatı vardı, dolayısıyla oto kiralama sektörüyle çocukluk yıllarımda tanıştım ve "rent a car" sektörünün içerisinde büyüdüm diyebilirim. Üniversite hayatımla beraber aile şirketi olan Yes Oto Kiralama'da çalışmaya başladım. Özellikle "EuroDollar" ve sonrasında "National Car Rental"ın Türkiye lisanslarının alınması, standartlarının uygulanması ve alt lisansiyelerin uygun konumlandırılması çalışmalarında yönetici olarak görev aldım. Bugün araç kiralama sektöründe, bu işin her bir alanında çalışmış bir kişi olarak 17 senelik bir birikime sahibim. Gerçeği söylemek gerekirse yaratıcılığın daha göz önünde olduğu iç mimarlık ya da moda ile uğraşmayı tercih edebilirdim, ancak gelişmeler beni bu sektöre yöneltti ve sektördeki çoğu arkadaşımın da onaylayacağı şekilde "bu işe bir girince de çıkamıyor insan!" Sonuç olarak bu sektörde olduğum için mutluyum. Burada önemli başarılar ve ciddi bir tecrübe edindiğime inanıyorum.

First Car Rental'ın kuruluşundan ve gelişiminden biraz bahsedebilir misiniz?
Biz aile şirketi olan Yes Oto Kiralama çatısı altında 14 sene National Car Rental olarak hizmet verdik, sonrasında kısa süren bir ortaklığa girdik; ancak umduğumuz gibi olmadı ve yaşanan gelişmeler üzerine istemeyerek de olsa ortaklığımızı bitirmek zorunda kaldık. Aynı sektörde geçen bunca yıllık deneyimden sonra açıkçası ne sektör bizi bıraktı, ne de biz ondan kopabildik. Gerek yurt içi ve gerekse yurt dışında edindiğimiz iyi ilişkiler sonucunda First Car Rental ile yollarımız kesişti. Güney Afrika'nın önde gelen araç kiralama şirketlerinden olan First Car Rental, Avrupa'da var olma yolunda yeni bir oluşuma girmişti. Bunun üzerine First Car Rental'in Türkiye yapılanmasını gerçekleştirmemiz için bize bir teklif sundular. Teklifi olumlu değerlendirdik ve yeni bir işbirliği içine girmiş olduk. First Car Rental ile çalışmaya başlamamız bize de önemli bir ivme kazandırdı. Ayka Tekstil Turizm Dış Ticaret Ltd Şti'nin altında devam eden tekstil faaliyetlerimiz vardı, aynı çatı altında oto kiralama faaliyetlerimizi First Car Rental lisansıyla devam ettirmeye başladık. First Car Rental ile olan organizasyonumuz bir önceki şirketimizde olduğundan daha farklı. Burada uyguladığımız sistem, tamamıyla franchise organizasyonudur.
Kısaca yapılanmamızdan bahsedecek olursak; İstanbul'da varlığımızı şu anda 2 ofis ile sürdürüyoruz. Yakın zamanda İstanbul'daki iki havalimanında da yer alarak; 4 kurumsal ofis ile İstanbul'da hizmet veriyor olacağız. Ancak, diğer bölgelerdeki varlığımızı tamamıyla franchise organizasyonu olarak devam ettiriyoruz.

Organizasyon yapılanmanızda First Car Rental nerede, Ayka nerede duruyor? İkisini nasıl konumlandırdınız?
İkisini beraber konumlandırıyoruz. Ayka Rent a Car'ı da ön planda tutmak istiyoruz. Biliyorsunuz büyük markalarda gün geçtikçe kontrolümüz dışında ciddi değişiklikler olabiliyor; satın almalar, birleşmeler veya daha da ötesi markalar bazı ülkelerde kalıp kalmamayı sözleşme sonunda tercih edebiliyorlar. Dolayısıyla biz kendi markamız Ayka Rent a Car'ı, First Car Rental ile yan yana, ama görselinde belli bir oranda küçülterek kullanıyoruz. Franchise ofislerimizin sordukları ilk soru "Kendi logolarımızı kullanmayacak mıyız?" oluyordu. Dolayısıyla bu franchise ofislerimizin de hoşuna gitti, onlara da First ile kendi logolarını yine aynı oranlarda yan yana kullanma fırsatını sunduk. Bu onlar için de bir avantaj oldu, bayilerimiz tabelalarından, kartvizit ve kiralama sözleşmelerine kadar iki logoyu beraber kullanabiliyorlar.

Türkiye genelinde hangi bölgelere yönelmeyi düşünüyorsunuz? Yeni ofisleriniz nerelerde olacaklar?
Hizmet ağı ve ürünler birbirine yaklaştıkça butik bir hizmet vermeye ve küçük bir ölçekte çalışmayı hedefledik. Bu butik hizmeti verirken de oto kiralamanın fazla gelişme kaydetmediği yerlerde de olmayı hedefledik. Nerelerdir buralar? Doğu Anadolu'da, Van ile başladık, Batman ile devam ettik. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Gaziantep dışında diğer

Yapılması gereken çok şey ve alınması gereken çok fazla önlem var. Öncelikli olarak ehliyetsiz insanların bu işi artık rahat bir şekilde yapabiliyor olmaması lazım.

şehirlerde de bulunmayı planlıyoruz. Bu bölgelerde çok fazla bir yoğunluk beklemiyoruz ama oralara seyahat eden ciddi bir popülasyon olduğu da bir gerçek. Büyük şehirlerde zaten yer alıyoruz, bu yüzden önceliğimizi Karadeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ne vereceğiz. Bu bölgelere hizmet götürerek çalıştığımız kurumsal şirketlerde fark yaratmak istiyoruz.

Türkiye genelinde şu anda kaç noktadan hizmet veriyorsunuz? Diğer yandan kaç noktaya ulaşmayı hedefliyorsunuz?

Şu anda 14 ilde, 29 satış noktasındayız. Bir sene içerisinde ulaştığımız bu şube sayısı, yeni kurulan bir şirket için çok önemli bir başarı. Bunda rol oynayan en önemli etken tecrübe, birikim ve dolayısıyla da güven unsurudur. Öncelikli olarak hedefimiz şu an yer aldığımız 14 ilin sayısını 30'a çıkarmak. Bunu önümüzdeki iki sene içerisinde gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Bu bir sene zarfında franchise arayışında olmadık, genelde başvuruları değerlendirdik. Bundan sonraki süreçte gelişmemize ivme kazandırmak adına uygun arkadaşlarla çalışmak üzere arayışlara biz de hız vereceğiz.

Sektöre yönelik hedefleriniz nelerdir, sektördeki uluslararası büyük firmalarla baş edebilmek için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Hedeflerimiz büyük ama tabii ki kıyasıya rekabet koşullarını, Türkiye'nin ekonomik koşullarını ve finansal elverişliliği göz önünde bulundurmak zorundasınız. Sektörümüzdeki rekabet ortamı ve ekonomik koşullar olabildiğince zorlu ve çetin. Bu zorlu koşullarda hedeflerimizi gerçekleştirmek için biraz önce bahsettiğim "butik hizmet" vermeye yoğunlaşacağız; araç kiraladıkları firmanın yöneticisine ulaşabilen müşterilerle, diğer firmaların filolarında bulundurmadıkları segmentte araçları filomuza katarak, her müşterinin VIP olduğu bir anlayışla, bu uzun soluklu yolda hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum.

Aslına bakarsanız artık sektörde araç sayısının çokluğu değil, kârlılık ön planda, az sayıdaki aracı iyi fiyatlarla, yüksek kapasitede çalıştırabilmek önemli. Asıl başarının bu olduğuna inanıyorum. Tabii ki bir ivme kazandırdıktan, belli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra araç sayısının da o oranda artırılması idealidir, ancak şu anda bizim için kârlılık ön planda. Bunun için emin adımlarla ilerliyoruz.

Şu anda doluluk oranlarınız nedir?

Şu an için doluluk oranımız % 80 civarında, yüksek sezondayız, ancak bizim sektörün düşük sezonu da var. Biz kendimizi düşük sezona da hazırlıyoruz. Düşük sezonda kurumsal olarak çalıştığımız şirketlere ek avantajlar sunarak biraz da uzun vadeli 30-60-90 günlük paket fiyatlarla, ve belki ek opsiyonlarla araçlarımızı kiralama yoluna gideceğiz.

Oto kiralama sektörünün yaşadığı en önemli sorun sizce nedir? Bunları çözmek için neler yapılabilir?

Yapılması gereken çok şey ve alınması gereken çok fazla önlem var. Öncelikli olarak ehliyetsiz insanların bu işi artık rahat bir şekilde yapabiliyor olmaması lazım. Bunun için düzenlenmesi gereken çok fazla yasal konu var. Bu yöndeki çalışmalar TOKKDER'in de girişimleriyle sürüyor. İlk olarak merdiven altı olarak tabir edilen, oto kiralama işini ikinci iş olarak yürüten işletmelerin bir yasal düzenlemeye tabi tutulması gerekir. Araç kiralama işi basit bir iş değil, can güvenliği, mal güvenliği hepsi bir arada. Sektörümüzle ilgili en büyük sorunun bu olduğunu düşünüyorum. Araç kiralama işinin prosedürlerinin belirlenmesi ve bunun bir kitabı olması gerekir. Maddi bir yükümlülüğün olması ve bu sektörde faaliyet gösterecek insanların belli koşulları yerine getirip ehliyet veya sertifika sahibi olması gerekmekte. Nitekim bizim fiyatlarımız, bu işi ikinci iş olarak yapan işletmelerin verdiği fiyatlar yanında haliyle çok yüksek, çünkü arabalarımızın belli maliyetleri var, güvenlik için yaptığımız harcamalar ve yatırımlarımız var. Bunları gerçekleştirmeyen firmalarla aynı fiyatları vermemiz mümkün değil, ancak müşteriler fazla fiyat odaklı. Dolayısıyla işi yapacak kişinin, işin ehliyetini ve/veya sertifikasını edinmesi gerekir; bu işin bir yasal düzenlemesi ve yeri geldiği zamanda ciddi bir yaptırımın olmasının şart olduğunu düşünüyorum.

Şu anda 14 ilde, 29 satış noktasındayız. Bir sene içerisinde ulaştığımız bu şube sayısı, yeni kurulan bir şirket için çok önemli bir başarı. Bunda rol oynayan en önemli etken tecrübe, birikim ve dolayısıyla da güven unsurudur.

Toplamda kaç araçla hizmet veriyorsunuz? Filonuzda kaç araç bulunuyor?

Şu anda kurumsal olarak şirketimize ait 200'e yakın aracımız var. Franchise organizasyonumuz ile birlikte 750 aracımız şu anda 29 noktada müşterilerimizin hizmetinde. Kısa süre içerisinde ulaştığımız bu rakam bizce çok önemli. Franchise organizasyonu ile çalışmanın avantajları da söz konusu; çünkü İstanbul dışında çalışan arkadaşlarımız çalıştıkları bölgenin pazarını çok iyi biliyorlar; halkını iyi tanıyorlar, ziyaretçisini de yakinen takip ediyorlar. Dolayısıyla filolarını çok iyi fiyatlarla ve kapasitelerle çalıştırabiliyorlar. Araç sayımızın kısa zamanda belli bir rakama ulaşmasının sebebi budur. Burada kurumsal bir ofis açsam o bölgeye ilk etapta belki 35 belki 50 araç göndereceğim; kademe kademe yükselecek ama oradaki franchise iş sahiplerimiz zaten yerel pazarı çok iyi biliyor ve 60 - 100 araçlık bir filoya çok çabuk ulaşabiliyorlar. Düşük sezonu sağlıklı bir şekilde göz önünde bulundurup; filo dağılımı ve dengelerini verimli bir şekilde yapabiliyorlar. Dolayısıyla bu aşamada ben bunu bir avantaj olarak görüyorum.

Franchise organizasyonunu kurarken, standartları uygulatma aşamasında zorluklarla karşılaştınız mı?

İlk başlarda biraz zorlandık doğal olarak. Bayilerimizle bir araya geldik, onları ziyaret ettik. Her şeyi daha pratik şekilde vermeye çalışarak daha çok işin mantığını anlattık, sadece sistem kitabını verip geri çekilmedik. Büyük ve uluslararası uygulamalardan örnekler vererek bu standartları götürmek daha kolay oldu. Genel olarak baktığınız zaman logolarımız her yerde, basılı evraklarımız, matbu evraklarımız hepsi aynı standartta ve personelimiz aynı üniformayı giyiyor. Hizmet standardını da başarıyla oturttuğumuza inanıyorum. Bana göre kısa süre içerisinde standartlarımızı oturtmamızdaki en büyük etken uzun yıllar süren uluslararası şirketlerle çalışmamız ve burada edindiğimiz tecrübeler oldu. National Car Rental'ı Türkiye'ye getir-

Değişik segmentteki araçları filomuza katıp bunların avantajlarını yaşıyoruz. Rakiplerimiz güçlü ve olanaklarımız ölçüsünde müşterimizin istediği araç modellerini filoya katıp fark yaratmaya çalışıyoruz.

diğimiz süreçte, uluslararası standartları uygulamaya geçiren ve bire bir ofislerle iletişimi kuran bendim, dolayısıyla burada ortaya çıkan sorunları pratik ve kolay bir şekilde bertaraf edebildik.

Operasyonel kiralama firmalarının dönem dönem ikame araç ihtiyaçları oluyor. Onlara yönelik bir çalışmanız var mı?

Biz bu uygulamaya sıcak bakıyoruz. Rekabet koşullarından dolayı müşteriyi kapınıza getirmek artık bir hayli zor… Kurulduğumuz günden beri ikame araç tedarik etme konusunda işbirliği içerisinde olduğumuz 2-3 büyük şirket var. Hatta onların istekleri doğrultusunda da belli araç markalarını filomuza kattık ve buna devam edeceğiz. Her ne kadar hedeflediğimiz fiyatlarda olmasalar da onlarsız da olmuyor. Şirketin çalışma kapasitesinin bir yere gelmesinde lokomotif görevi gördüklerine inanıyorum.

Yaratacağınız bir farkın da, sektörde olmayan araçları filonuza katmak olduğunu söylediniz. Şu anda filonuzda hangi araçlar yer alıyor ve filonuza katmak istediğiniz araçlar hangileri?

İşe başlarken biz de diğer firmalar gibi standart bir filoyla yola çıktık. Renault, Fiat marka araçlar filomuzun önemli bir bölümünü oluşturdu, akabinde Volkswagen Grubu'nu da katmıştık. İncelemelerimiz sonucu Peugeot'ya yönelik bir ilginin olduğunu, özellikle 7 kişilik araçlar ve ciplere olan yoğun talebi gördük. Hyundai SantaFe 4x4 ve Peugeot'nun 508, 3008, 5008 modellerini filomuza kattık. Buna yönelik geri dönüşler de çok olumlu. Kurumsal müşterilerimizden özellikle çok yoğun talepler alıyoruz. Araçlarımız hem donanım, hem de konfor olarak çok iyi standarttalar. Peugeot 5008'in 7 kişi kapasiteli olma özelliği de çok büyük bir artı sağladı. Değişik segmentteki araçları filomuza katıp bunların avantajlarını yaşıyoruz. Rakiplerimiz güçlü ve olanaklarımız ölçüsünde müşterimizin istediği araç modellerini filoya katıp fark yaratmaya çalışıyoruz.

Geçmişte baz donanımlı araçların kiralandığını görüyorduk ama günümüzde üst modeller de filolarda yer almaya başladı. Sizin araçlarınızın donanımı nasıl?

17 sene önce bu işe yeni başladığımda "Araç klimalı mı, klimasız mı?" sorusu çok sorulurdu, şimdi bu sorunun yeri yok! Otomotiv sektöründe standartlar her geçen gün yükseliyor, donanımlar artıyor. Müşteri artık çok bilinçli, olabildiği kadar en iyisini, en donanımlısını istiyor. Bu doğrultuda biz de otomatik dizel arabaları filomuza kattık. Günümüzde ekonomik araçlardan premium araçlara kadar otomatik dizeller çok talep görüyor. Diğer yandan donanım anlamında navigasyon da büyük önem kazandı, artık lüks arabaların standart donanımında navigasyon olmasına dikkat ediyoruz. Özellikle lüks sınıflarda navigasyonu standart donanım olarak almaya çalışıyoruz. Bu müşteri için de bir artı, müşteri navigasyon için ek bir ücret ödemiyor, fiyatın içerisinde navigasyonlu bir araç kiralayabiliyor. Bunu da bir avantaj olarak yansıtıyoruz. Klimalı-klimasız araçlardan şimdi, navigasyonu standart araçlara kadar geldik. Müşterinin talepleri doğrultusunda araçtaki konforu ve standardını yüksek tutmaya özen gösteriyoruz.

Sektörde çok çeşitli araç markası ve modeli var, müşteri tercihlerini nasıl ölçüyorsunuz?

Bunu genelde segment olarak ölçüyoruz. Rezervasyon departmanındaki arkadaşlarımızın ve direkt olarak müşterilerimizin bize geri dönüşlerini göz önüne alıyoruz. Müşterilerimiz 7 kişilik araç talep ettiler, 7 kişilik araç için en uygun ve konforlu araç modeline yöneldik. Lüks arabada Peugeot istendi, bu markayı filomuza kattık. Kışın ciplere yönelik bir talep artışı vardı, Hyundai SantaFe'leri filomuza kattık. Çok yüksek adetlerde bu araçları filomuza katamıyoruz, ancak çeşitlilik anlamında bir zenginlik sunabiliyoruz. Talep yükseldikçe filomuzdaki bu araçların sayıları da artacak.

Rekabetin yoğun olduğu araç kiralama sektöründe ne tür pazarlama faaliyetleri yürütüyorsunuz?

Öncelikle Abdi Ayhan ve benim sektörde geçen uzun çalışma hayatımız boyunca yurt içi ve yurt dışı pazarlarda oluşturduğumuz ciddi bir müşteri portföyümüz var. İlk olarak bu müşteri portföyüne yeniden ulaştık ve onların desteğiyle bu bir seneyi geçirdik diyebilirim. Doğruyu söylemek gerekirse çok büyük reklam bütçeleriyle yola çıkmadık, ancak internet reklamlarına önem veriyoruz. Sektörel yayınlarda, ekonomi dergi ve gazetelerinde görünmeye devam edeceğiz. Ancak, bugünkü çıkışımızı ve filomuzun gelişerek büyümesini elimizdeki müşteri portföyünü iyi değerlendirerek gerçekleştirdik diyebilirim.

Otomotiv sektöründe standartlar her geçen gün yükseliyor, donanımlar artıyor. Müşteri artık çok bilinçli, olabildiği kadar en iyisini, en donanımlısını istiyor. Bu doğrultuda biz de otomatik dizel arabaları filomuza kattık. Günümüzde ekonomik araçlardan premium araçlara kadar otomatik dizeller çok talep görüyor.

DR. A. ENGİN ERGÜDEN - SMMM[1]

RİSK ODAKLI İÇ DENETİM MODELLEMESİ

I- GİRİŞ

İç denetim departmanlarının risk odaklı iç denetim faaliyeti gerçekleştirmesi ve kurumlarda iç kontrol sisteminin tesisi için risk değerleme sürecinin önemi genel kabul görmüş bir konudur. Risk yönetiminin kurum geneline yaygınlaştırılmasını hedefleyen ve geleneksel risk yönetimi yaklaşımlarına göre daha stratejik bir risk yönetimi yaklaşımını hedefleyen "Kurumsal Risk Yönetimi" uygulamaları için üst yönetim desteğinin sağlanması ve hedeflenen katma değerin yaratılması bakımından da "Risk Değerleme Süreci" önemli bir işleve sahiptir. Bu yazımızda iç denetim departmanlarında risk odaklı iç denetim mekanizmasını irdelemeye çalışacağız.

II-RİSK ODAKLI İÇ DENETİM

İşletmelerde iç denetim önemli bir işlev olmasına karşın çoğunlukla masraf olarak düşünülür. Denetim riskinde olduğu düşünülen, gerçekleşene kadar göz yumulan faktörler, hilenin mali etkisi, idare edilmeyen risk alımı yetersiz stratejilerdir. İç denetçiler geleneksel denetim uygulamalarından risk odaklı iç denetime bu sebeple geçmek zorundadırlar. Özellikle Worldcom, Enron ve Parmalat'ta yaşanan felaketten sonra yöneticilerin büyük bir kısmı iç denetim işinin geleneksel finansal denetimden risk odaklı iç denetime doğru adım atmakta olduğunu kabul etmektedirler. [2]

Geleneksel ve Risk Odaklı İç Denetimin Tanımlanması

Geleneksel iç denetim fonksiyonu, iç kontrolün bir unsuru olarak konumlandırılmıştır. Tarihsel gelişimi içinde iç denetimi incelediğimizde, ilk olarak gözlem ve sayıma odaklanış, işletmelerin büyümesi sonucu incelenecek belge ve kayıt sayısının artması, tüm belge ve kayıtların incelenmesi yerine örnekleme yönteminin kullanılmasına yol açmıştır. 20. Yüzyılın ikinci yarısıyla birlikte iç denetim, iç kontrol odaklı hale dönüşmüştür. Gelişimini tamamlamamakla birlikte günümüzde iç denetim işletme süreçlerindeki risklere odaklanmıştır. [3]

İç denetim işletmenin herhangi bir faaliyeti ile ilgili olabileceğinden profesyonel iç denetim uygulaması, muhasebe, mali tabloları ve raporları denetimlerinin incelenmesi üzerine odaklanmıştır. Ancak bu ender bir durumdur çünkü mali ve IT denetimleri işletmelerdeki iç denetçilerin temel odak noktalarıdır. İç denetçinin değişen rolü risk odaklı iç denetimi geliştirdiğinden yeni bir tanıma gereksinim duyulmuştur. Yenilenen tanıma göre, iç denetim kurumun işlemlerine değer katmak ve geliştirmek için tasarlanan bağımsız, güvenilir bir danışmanlık faaliyetidir. Risk yönetimi, denetimi ve idari sürecin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek için sistemli ve disipline edilmiş bir yaklaşım getirerek bir kurumun hedeflerine ulaşmasına yardımcı olur. [4]

Risk odaklı iç denetim, denetim faaliyetinin odak noktasının geçmiş faaliyetlerden geleceğin yönetilmesine çevrilmesinin günümüzdeki ifadesidir. Risk odaklı iç denetim, işletmelerin risk profillerinin belirlenmesi, denetim sürecinin işletmenin risk profiline göre şekillendirilmesi ve denetim kaynaklarının buna göre tahsis edilmesi esasına dayanan ve denetimin etkililiğini artırmayı amaçlayan bir denetim yaklaşımıdır. [5]

Geleneksel ve risk odaklı iç denetim arasındaki farkı gösteren bazı temel özellikler ele alırsak;

Geleneksel iç denetimin özellikleri

- Yıllardır "önceden belirlenmiş" denetim programları kullanılmaktadır.
- Yapılan denetimler artık rutinleşmiştir.
- Kullanılmakta olan denetim sistemi sıkıcı ve kolay bir çalışmadır.
- Raporlar olası çözümler önermeksizin sadece sorunlara işaret etmektedir.

Denetime getirilen bu yaklaşım;

- Tepkisel
- Olay sonrası
- Devamsız ve
- İç denetçiler stratejik planlama inisiyatiflerin gözlemcileridir.

Risk odaklı iç denetimin özellikleri [6]

Yeniden şekillendirilen denetim programları işletmenin faydalanacağı şekilde kullanılır ve gelenek haline getirilir.

- Risk konularını bulmak için yüksek seviyedeki risk odaklı iç denetim gerçekleştirilir,
- Risk denetimi kurumun ortaklığıyla yapılır,
- Raporlarda başarılı uygulamalar, etkinlik ve değer katılan hizmetler ele alınır.

Denetlemeye yönelik bu yaklaşım,

- Zorlayıcı
- Gerçek zamanlı
- Risk odaklı iç denetim ve
- Denetçiler stratejik planlamada katılımcıdırlar.

İç denetçi, risk odaklı iç denetimi seçse ya da geleneksel denetimde devam etse bile denetime harcanan zaman masraf olarak değerlendirileceğinden her zaman için yöneticilerle anlaşmazlık içinde olacaktır. Risk odaklı yaklaşım seçilirse, gelişme kaydedilecek fakat yöneticiler yine de iç denetimi "yöneticilere karşı biz" olarak değerlendireceklerdir. Bununla birlikte tamamıyla kurumda işe yarayan bir ilişki geliştirerek risk odaklı iç denetim yerine getirildiğinde; iç denetim günlük riski ele alan, kurumu işletmek ve karı artırmak için daha iyi çareler bulan bir yönetim aracı haline gelecektir.

Risk odaklı iç denetim, bir denetim tekniğini de içermekle birlikte, denetim tekniğinden daha öte bir anlam taşımaktadır. Diğer bir deyişle, işletmelerin risk profillerinin ve risklerin gelecekteki yönlerinin belirlenmesi, yeni bir denetim prosedürü gerektirmekte ancak, risk profillerinin belirlenmesi başlangıç aşamasını oluşturduğundan, bir bütün olarak risk odaklı iç denetim, geleneksel denetim ve inceleme teknikleri de dâhil olmak üzere tüm denetim ve inceleme tekniklerini içine alan sistematik bir yaklaşım olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu yaklaşım çerçevesinde, denetim elemanları tarafından öncelikle işletmenin risk profili ortaya çıkarılmakta, bundan sonraki denetim prosedürünün kapsamı, içeriği, zamanlaması, kaynakların tahsisi gibi hususlar işletmenin risk profiline göre şekillendirilmektedir. Risk odaklı inceleme yaklaşımı altında, içsel risk yönetim süreçlerinin yeterli olduğunun tespit edilmesi veya risklerin minimum düzeyde olduğunun belirlenmesi halinde işlem testlerinin azaltılması gerekir. Bununla birlikte, risk yönetimi veya iç kontrol süreçlerinin yetersiz olduğunun tespit edilmesi durumunda veya yerinden incelemeler sonucunda süreçlerin eksik olduğunun belirlenmesi halinde, ilave işlem testlerine başvurulması gerekmektedir. Uygulanan testler, belirli bir faaliyet veya fonksiyonun maruz kaldığı riskin derecesini tam olarak değerlendirecek yeterlilikte olmalıdır. [7]

Geleneksel risk yönetimi yaklaşımı kurumun bilançosunda raporlanan maddi varlıkların korunması ve bunlarla ilişkili sözleşmelerden doğan hak ve yükümlülükler üzerine odaklanmaktadır. Ancak "Kurumsal Risk Yönetimi" yaklaşımı sadece maddi varlıkları değil aynı zamanda gayri maddi varlıkların da korunmasının yanı sıra bunlara değer katmayı hedeflemektedir. Özellikle halka açık şirketlerin piyasa değerlerinin bilançodaki defter değerlerini aşması, gayri maddi varlıkların da risk yönetim sürecine dahil edilmesinin önemini vurgulayan bir hususdur. Zira gelecekteki potansiyel olaylar maddi varlıkları etkileyebileceği kadar müşteriler, tedarikçiler, çalışanlar, markalar, farklılaştırma stratejileri gibi gayri maddi varlıkları da etkileyebilecektir. "Kurumsal Risk Yönetimi", risk yönetimini sadece fiziksel ve finansal varlıklarla sınırlandırmayıp, kurumun tüm varlıklarına uygulanmasını sağlayarak daha stratejik bir seviyeye taşımakta ve böylece katma değer yaratmaktadır.

III- RİSK ODAKLI İÇ DENETİMİN UNSURLARI

Piyasalarda devlet müdahalelerinin azalması, yeni finansal araçların ortaya çıkması, finansal piyasalarda meydana gelen hızlı değişimler nedeniyle periyodik olarak şirketlerin değerlendirilmesine ve işlem testine dayanan geleneksel yaklaşım, şirketlerin anlık olarak değişen risk profillerini takip etme ve değerlendirmede yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, denetim otoriteleri; ileriye dönük, sorunların belirtilerine değil nedenlerine yönelik tedbirler almaya dayanan, denetim kaynaklarının şirketlerin risk profillerine göre aktarıldığı bir denetim sistemine yönelmişlerdir. Riske odaklı denetim, risklerden tamamen sakınılması yerine risklerin etkin bir biçimde ölçümü ve kontrolü sayesinde, özkaynak büyüklüğü ile orantılı bir biçimde taşınabilecek risklerin üstlenilmesi ilkesine dayanır. Dolayısıyla, bu yaklaşımda denetçiler; işletmelerin başlıca risklerine, bu riskleri yönetebilmesini ve kontrol edebilmesini sağlayan risk yönetim sistemlerine odaklanmaktadırlar.

Etkin bir risk odaklı iç denetim sürecinin uygulanabilmesi için, öncelikle denetim amaçlarının ve bu amaçlara karşı olan risklerin açıkça tanımlanması gerekmektedir. Diğer taraftan, riske odaklı denetim; kanunlar, düzenlemeler, risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim sistemleri ile yönetim uygulamalarının değerlendirilmesinde kullanılan denetim prosedürleri ile desteklenmelidir. Buna göre, denetçiler, denetim planlamasını, şirketin büyüklüğü, risk profili ve faaliyetlerine uyacak şekilde yapmalıdır.

Öte yandan, riske odaklı denetim şirketlerde, öncelikle etkin bir risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim sistemlerinin kurulmasını, yönetim bilgi sistemlerinin güçlendirilmesini ve uygunluk değerlendirme birimlerinin oluşturulmasını,

Dr. A. Engin ERGÜDEN Kimdir?
Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.F İşletme Bölümü'nü bitirdi. Master ve doktora derecelerini Marmara Üniversitesi S.B.E Muhasebe Finansman programında aldı. Güreli YMM A.Ş.'de denetçi yardımcısı olarak başladığı iş yaşamında, Denet YMM A.Ş.'de kıdemli denetçilik, 6 yıl Zorlu Holding ve 3 yıl Unitim Holding'de iç denetim müdürlüğü yapmıştır. 2009 yılında kurduğu Erler SMMM Denetim Hizmetleri Ltd Şti. de yönetici ortak olarak denetim danışmanlığı ve denetim hizmetleri vermektedir. Dr. A. Engin ERGÜDEN SMMM Ruhsatı'na sahiptir. Ergüden ayrıca Yeditepe Üniversitesi İ.İ.B.F İngilizce İşletme Bölümü'nde Finansal Muhasebe ve Denetim dersleri vermektedir.

yani işletmeleri örgütsel yapılarının yeniden düzenlenmesini gerektirir. Diğer taraftan, şirketler risk yönetimi ve iç denetim birimlerinde çalıştırılacak personelin seçimi ve eğitimi gibi hususlara da gereken önemi vermelidirler.

IV- RİSK YÖNETİMİ

Risk yönetimi, zararların oluşmasını engelleyecek tedbirleri almak, oluşabilecek zararlar için ölçme metodu kullanmak, üst yönetimi bilgilendirme sistemini oluşturmak ve manevra gerektiren durumlarda hızlı karar almayı gerektiren sistemleri kurmak demektir.

İşletmecilik temel işlevleri çerçevesinde bir risk alma ve yönetme işi olduğundan faaliyetlerinden kaynaklanan risklerin gereğince anlaşılması, ölçülmesi ve iyi yönetilmesi gereklidir.

Yapılan çalışmalar; zayıf yönetim ve ana riskleri kontrol etmede kullanılan yetersiz risk yönetim prosedürlerinin, işletmelerin başarısızlığa düşmelerinde en sık rastlanılan nedenler arasında gösterilmiştir.

Şirketler; genel olarak kabul edebilecekleri risklere ve uygulayacakları risk yönetim tekniklerine ilişkin politika ve prosedürleri belirler. Şirket çapında belirlenen politikaların amacı, kapsama alanı ve içeriği ile bu uygulama yaklaşımları tüm şirketler için benzerdir. Şirket çapında tespit edilen politikalarla, bilinçli ve tutarlı bir risk seçimi yapılarak öncelikle istenmeyen riskler elimine edilir. Bu politikalar genel olarak, şirketçe takip edilmesi gereken stratejileri, bu politikaları uygulayacak personelin niteliklerini, yönetim için belirlenen risk tolerans seviyesini de yansıtan ilkeler, risk yönetim grubunun görev ve sorumluluklarının kapsamını, risk limitlerinin saptanmasını ve limit ihlallerinde izlenecek yolları, oluşturulacak ihbar, bildirim usullerini ve işleyiş şekillerini ve risklerin ölçülme usullerini içerir.

Şirket yönetimi; şirket çapında belirlenen politikaları, öncelikle somut politikalar, yöntem ve kontrollere dönüştürür. Bunlar ise, yöneticinin risk yönetimindeki becerisini değerlendirmede de kullanılan, risk yönetim sisteminin "dört bileşeni" olarak adlandırılan, risklerin tanımlanması, risklerin ölçülmesi, risklerin kontrol edilmesi ve risk profilindeki değişimin izlenmesidir. [8]

• Risklerin Tanımlanması: Sunulan hizmetlere ilişkin risk profillerinin belirlenebilmesi ve risklerin yönetilebilmesi için öncelikle risklerin tanımlanması gerekir.

• Riskin Ölçülmesi: Riskler belirlendikten sonra, her riskin büyüklüğünün (parasal olarak), kötü sonuçlara yol açma olasılığının ve süresinin tespit edilmesi gerekir. Risklerin ölçülmesi sırasında, istatistikel hesaplamalardan yararlanıldığı için risklere ilişkin verilere gereksinim duyulur. Ancak, bazı riskler için kolaylıkla veri bulunabilirken, operasyonel riskler gibi risklerde verilere ulaşmak zor olabilir. Ürünlerin fiyatlamasını da içeren niceliksel yöntemler, risk yönetimi kararları için önemli bir girdi oluşturmaktadır. Risk ölçümü için genel bir yaklaşım; değişik senaryolar karşısında şirketin risk hassasiyetinin belirlenmesidir. Stres testine ilişkin bu sonuçlar, üst yönetim ve yönetim kuruluna rapor edilir ve risk yönetimi politikaları, risklere ilişkin sınırlamalar veya teknik karşılıklar belirlenirken dikkate alınır.

• Risklerin Kontrol Edilmesi: Temel olarak, risklerin kontrol edilmesi ve kötü etkilerinin azaltılması amacıyla riskten kaçınma, riski azaltma ve riskin dengelenmesi gibi yöntemlere başvurulur.

• Risklerin İzlenmesi: Risklerin doğru bir şekilde belirlenmesi, ölçülmesi ve risk profilindeki değişikliklerin izlenmesi için, şirket içerisinde yönetim bilgi sistemlerinin (MIS) oluşturulması gerekmektedir. Genel olarak; risklerin izlenmesi, raporlama sisteminin risk profilindeki olumsuz değişmeleri ve risk kontrol sistemlerindeki değişmeleri tespit edebilmesidir.

V- RİSK YÖNETİMİ, İÇ KONTROL SİSTEMLERİ VE İÇ DENETİM İLİŞKİSİ

İşletme yönetiminin birincil görevi, faaliyetlerin uygun ve sağlam bir şekilde yürütülmesidir. Bu nedenle, temel özelliği yönetim kademeleri arasında yeterli bilgi iletişiminin sağlanması olan, iç kontrol kültürünün örgüt içerisinde kurulması sorumluluğu ise yönetim kuruluna aittir.

İç kontrol sistemi, organizasyon içinde bağımsız olarak kurulan ve işletme faaliyetlerini bağımsızca inceleyen, analiz eden ve değerlendirmeler, tavsiyeler ve yorumlar yaparak yönetimin tüm üyelerini sorumluluklarını etkili biçimde yerine getirmede yardımcı olmaktadır. Diğer bir deyişle iç kontrol sistemi, etkin bir risk yönetimi ve işletmenin güvenilir ve sağlam bir şekilde faaliyetlerini yürütmesi, kanun ve düzenlemelere uyumun sağlanması açısından önemlidir.

İç - dış denetim, uygunluk fonksiyonları, yetki ve sorumlulukların devredilmesi ile görevlerin paylaşımı gibi düzenlemeler, iç kontrolün çerçevesini oluşturur. Diğer taraftan, işletme, faaliyetlerinin büyüklüğü ve özelliğine uygun biçimde, iç denetim fonksiyonuna sahip olmalıdır. İç denetim fonksiyonu, iç kontrol sistemlerinin yeterliliği ve etkinliğini değerlendirmekten sorumludur. Bu ise, tüm uygulanabilir politika ve prosedürlere uygunluğun sağlanması ve şirketin politika, uygulama ve kontrollerinin, faaliyetleri için uygun ve yeterli düzeyde olup olmadığının değerlendirilmesini içerir. İç denetim, şirket faaliyetlerinin incelenmesi, değerlendirilmesi ve geliştirilmesi için tasarlanmış bağımsız bir faaliyettir. İç denetim fonksiyonu, tarafsızlığının ve objektifliğinin korunması açısından denetlenen birimlerin faaliyetlerinden bağımsız olmalı, şirketin faaliyetlerine karışmamalı, yani çıkar çatışmalarından kaçınmalıdır. İşletme içerisinde güçlü iç denetim kontrol sisteminin kesintisiz ve etkili şekilde sürmesine yardımcı olmasının yanı sıra dolandırıcılığın tespitini ve önlenmesini sağlar ve tasarruf olanaklarının belirlenmesi suretiyle de kuruma ilave değer kazandırır.

Denetim sonucu ve tespit edilen bulgular, denetim komitesi, yönetim kurulu ve üst yönetime raporlanmalıdır. Denetlenen birimlerce, iç denetim tarafından tespit edilen zayıflıklar için gerekli tedbirler alınmalıdır.

KAYNAKÇA

1. İç Denetim Dergisi, Sainty Philip, "Kırılma Noktası/Risk Bazlı Denetime Doğru Atılan Adım"
Çev: Leyla Erkutoğlu, Sonbahar 2002.
2. Changing Paradigm, David Mcnamee ve George Selim, Mc2 Managmenet Consulting, 1998, http://www.mc2consulting.com/riskart8.htm.
3. Risk Based Auditing, Alexbanking, Las cimas, Suite 300, Austin
4. Risk odaklı iç denetim, ABD uygulaması ve Türkiye açısından değerlendirilmesi", Mehmet Tahir Özsoy, Activeline Dergisi Mart-Nisan 2004
5. Risk Based Auditing: A New Approach, Thomas E.Bayer, CFMA Building Profits, September / October 1999
6. Niyazi Kurnaz, Kurumsal Yönetim Ekseninde Risk Odaklı İç Denetim: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi İşletmesinde Risk Odaklı İç Denetim Uygulama Analizi, Niyazi Kurnaz, Doktora Tezi, 2006
7. Risk Based Auditing, Phill Griffiths, Gower Publishing Co. England, 2005, s. 22-26., Meryem Fikirkoca, Bütünsel Risk Yönetimi", Kalder, Ankara, Mart 2003, s.139-161.

DİPNOT

1 ERLER SMMM Muhasebe Denetim Hizmetleri Ltd. Şti. - Yönetici Ortak, engin.erguden@erlerdenetim.com
2 Sainty Philip, İç Denetim Dergisi, "Kırılma Noktası/Risk Bazlı Denetime Dogru Atılan Adım", Çev: Leyla Erkutoglu, Sonbahar 2002.
3 David Mcnamee ve George Selim, Changing Paradigm, Mc2 Managmenet Consulting, 1998, http://www.mc2consulting.com/riskart8.htm.
4 AlexInformation, Risk Based Auditing ,Alexbanking, Las cimas, Suite 300, Ausitin, s.1.
5 Mehmet Tahir Özsoy, Activeline Dergisi, "Risk odaklı iç denetim, ABD uygulaması ve Türkiye açısından degerlendirilmesi", Mart-Nisan 2004.s.1.
6 Thomas E.Bayer, Risk Based Auditing: A New Approach, CFMA Building Profits, September/October 1999, s.1.
7 Niyazi Kurnaz, Kurumsal Yönetim Ekseninde Risk Odaklı İç Denetim: Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi İşletmesinde Risk Odaklı İç Denetim Uygulama Analizi, Doktora Tezi, 2006, s.31
8 Phill Griffiths, "Risk Based Auditing" Gower Publishing Co. England, 2005, s. 22-26., Meryem Fikirkoca, "Bütünsel Risk Yönetimi", Kalder, Ankara, Mart 2003, s.139-161.

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

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

AKS ARAÇ KİRALAMA
Yeni Ziraat Mah. 15.Sok. 23/A Altındağ/Ankara
Tel: (0312) 341 46 72/73 Faks: (0312) 341 25 11
www.aksrent.com.tr•ofisistanbul@aksrent.com
shilmikoker@hotmail.com

ALD AUTOMOTIVE
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad.
Energy Plaza No: 2 Kat: 5
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
Birlik Mah. Mehmet Akif İnan Cad. No: 4/2
Atışalanı-Esenler / İstanbul
Tel: (0212) 429 48 78 Faks: (0212) 629 48 50
www.almiracars.com.tr • info@almiracars.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 419 46 89
Antalya
Tel: (0242) 463 20 60
Bodrum
Tel: (0252) 316 93 76
Dalaman
Tel: (0252) 692 13 66
İstanbul
Tel: (0212) 429 48 78
İzmir
Tel: (0232) 489 56 42

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

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

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

ARYA OTOMOBİL KİRALAMA
Gevher Nesibe Mah. İstasyon Cad. No: 59/A
Kocasinan / Kayseri
Tel: (0352) 221 23 15 Pbx Faks: (0352) 232 42 39
www.aryarentacar.com.tr•info@aryarentacar.com.tr
umit@aryarentacar.com.tr
Kayseri Mekez
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

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

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

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

ATLANTİS MAVİ OTOMOTİV TUR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Cumhuriyet Mah. Gürpınar Yolu, Kaya Milenyum Plaza
No: 8 K: 2 No: 103 Beylikdüzü /İstanbul
Tel: (0212) 871 28 98 pbx Faks: (0212) 871 29 88
www.atlantisoto.com•info@atlantisoto.com
Antalya
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No: 800 Antalya
Tel: (0242) 313 12 91 / 93 / 95 Faks: (0242) 313 12 82

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 • www.avis.com.tr
Adana Şakir Paşa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0322) 435 04 76
Dış Hatlar Tel: (0322) 435 59 75
Adıyaman
Tel: (0416) 223 33 00
Ankara / Kavaklıdere
Tel: (0312) 467 23 13-15
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0312) 398 03 15
Antakya
Tel: (0326) 214 19 05
Antalya
Tel: (0242) 248 17 72-73
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 73
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 30 08
Alanya
Tel: (0242) 513 35 13
Ayvalık/Balıkesir
Tel: (0266) 312 24 56
Batman
Tel: (0488) 218 07 47
Bodrum Şehir Ofisi / Muğla
Tel: (0252) 316 19 96
Bodrum Havalimanı / Muğla
İç Hatlar: (0252) 523 02 01
Dış Hatlar: (0252) 523 02 02
Turgutreis-Bodrum/Muğla
Tel: (0252) 382 38 51
Bursa Şehir Ofisi
Tel: (0224) 236 51 33
Dalaman Havalimanı /Muğla
İç Hatlar Tel: (0252) 792 51 68
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 18-19
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 02 75
Diyarbakır Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0412) 236 13 24
Elazığ
Tel: (0424) 247 40 31 Dh-6
Erzurum
Tel: (0442) 233 80 88
Erzurum Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0533) 364 78 28 – (0532) 200 58 30
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 612 37 19
Gaziantep
Tel: (0342) 582 11 41
İstanbul / Taksim
Tel: (0212) 244 93 50 / 244 93 51
İstanbul / Kadıköy
Tel: (0216) 355 36 65
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 34 54
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 34 55
İstanbul / Sabiha Gökçen Havalimanı
Tel: (0216) 588 51 96 / 588 51 54
İzmir Alsancak
Tel: (0232) 441 44 19
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar: (0232) 274 17 90
Dış Hatlar: (0232) 274 00 10
Kayseri Şehir Ofisi
Tel: (0352) 222 61 96
Kayseri Havalimanı
İç HatlarTel: (0352) 338 05 94
Konya Şehir Ofisi
Tel: (0332)-237 37 50
Konya Havalimanı
Tel: (0332) 237 37
Kuşadası
Tel: (0256) 614 14 75
Malatya
Tel: (0422) 238 56 44
Mardin havalimanı
Tel: (0482) 312 04 44
Marmaris
Tel: (0252) 412 27 71
Mardin
Tel: (0482) 312 56 47
Sakarya
Tel: (0262) 325 25 55
Samsun Şehir Ofisi
Tel: (0362) 231 67 50
Samsun Çarşamba Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0362) 844 86 57
Side
Tel: (0242) 753 13 48
Sivas şehir ofisi
Tel: (0346) 225 59
Şanlıurfa Şehir Ofisi
Tel: (0414) 315 00 53
Şanlıurfa Havaliamanı
İç Hatlar Tel: 0414 315 00 53
Tekirdağ
Tel: (0282) 261 68 31
Trabzon
Tel: (0462) 325 55 82- 83
Ürgüp
Tel:(0384) 341 2177
Van Şehir Ofisi
Tel: (432) 214 63 75
Van Havalimanı
Tel: (0432) 214 63 75

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
Şube
Tel: (0216) 546 10 90 Faks: (0216) 546 07 72

BAĞDATLILAR OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
Çobançeşme Sanayi Cad. No: 34 Yenibosna/İstanbul
Tel: (0212) 652 57 40 Faks: (0212) 551 24 94
www.bagdatlilar.com•info@bagdatlilar.com

BEYAZ FİLO
Şehit Kurbani Akboğa Sokak No: 24 Birlik 06610
Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 454 20 20 Faks: (0312) 454 20 32
İstanbul
Tel: 0(216) 457 77 66 Faks: (0216) 457 98 84
www.beyazfilo.com bilal.yurddas@beyazfilo.com
irfan.yalcin@beyazfilo.com

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

BİRMOT
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No: 24/1
Küçükyalı / İstanbul
Tel: (0216) 587 98 11 Faks: (0216) 489 19 40
www.birmot.com.tr•cenkc@birmot.com.tr

BORUSAN OTOMOTİV
Firuzköy Yolu No: 21 Avcılar/İstanbul
Tel: (0212) 412 00 00 Faks: (0212) 412 01 69
Direkt: (0212) 412 01 68
www.bmw.com.tr•yigit.onural@borusanotomotiv.com
kiralama@borusanotomotiv.com

BUDGET CAR RENTAL
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1 34854
Küçükyalı/ İstanbul
Tel: (0216) 587 99 00- 587 99 90 Faks: (0216) 489 53 69
www.budget.com.tr
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 34 Faks: (0312) 398 20 35
Ankara
Tel: (0312) 466 03 36 Faks: (0312) 466 03 38
Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0242) 330 33 95 Faks: (0242) 330 36 73
Bodrum Milas Havalimanı Dış Hatlar Geliş
Tel: (0252) 523 02 71 Faks: (0252) 523 02 72
Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş
Tel: (0252) 792 51 50 Faks: (0252) 792 50 38
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Geliş
Tel: (0212) 465 69 09 Faks: (0212) 465 34 58
Dış Hatlar Geliş
Tel: (0212) 465 02 40 Faks: (0212) 465 02 47
İstanbul Suadiye
Tel: (0216) 380 56 55 Faks: (0216) 380 51 19
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç / Dış Hatlar Geliş
Tel: (0216) 588 51 98 Faks: (0216) 588 51 99
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 244 93 54Faks: (0212) 297 43 91
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar
Tel: (0232) 274 11 11 Faks: (0232) 274 27 27
Kayseri
Tel: (0352) 231 76 33 Faks: (0352) 231 76 44
Konya Şehir Ofisi
Tel: (0332) 234 31 46
Çorlu Şehir Ofisi
Tel: (0282) 652 63 73
Diyarbakır Şehir Ofisi
Tel: (0412) 223 74 75
Gaziantep Şehir Ofisi
Tel: (0342) 215 20 55
Adana
Tel: (0322) 459 92 22
Bodrum
Tel: (0252) 316 09 29 Faks: (0252) 316 09 28
Mersin
Tel: (0324) 238 34 74 Faks: (0324) 238 34 45
Samsun Çarşamba Havalimanı
Tel: (0362) 844 88 98 Faks: (0362) 266 54 55
Trabzon Havalimanı
İç Hatlar Geliş
Tel: (0462) 325 65 55 Faks: (0462) 248 88 06
Van Ferit Melen Havalimanı
Tel: (0432) 227 01 91 Faks: (0432) 214 63 75
İzmit
Tel: (0262) 332 44 99 Faks: (0262) 332 55 40
Şanlıurfa Şehir Ofisi
Tel: (0414) 314 53 40

BUSINESS CAR RENTAL
Tarabya Cad. No: 21 Sarıyer / İstanbul
Tel: (0212) 223 58 58 Faks: (0212) 299 02 62
www.bcr.com.tr•bcr@bcr.com.tr

CENTRAL FLEET SERVICES
Giz 2000 Plaza No: 7/9 Maslak / İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 Faks: (0212) 290 67 17
www.centraltr.com•info@centraltr.com

CENTRAL RENT A CAR
Ayazağa yolu Giz 2000 Plaza No: 7 Kat : 6 Maslak / İstanbul
Tel: (0212) 290 70 10 - 290 70 11 Faks: (0212) 290 67 17 www.
centraltr.com•info@centraltr.com
Adana
Tel: (0322) 401 00 93 - 94 Faks: (0322) 458 77 82
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 62 - 63 Faks: (0312) 398 20 64
Bodrum
Tel: (0252) 559 00 76 Faks: (0252) 559 00 46
Eskişehir
Tel: (0222) 221 51 91 - 230 62 61 Faks: (0222) 230 62 80
İstanbul Yeşilköy
Tel: (0212) 465 60 80 - 465 62 04 - 465 62 05 Faks: (0212)
465 62 06
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 01 44 - 45 Faks: (0232) 274 06 44
Kayseri
Tel: (0352) 338 30 30 Faks: (0352) 338 22 22
Mersin
Tel: (0324) 238 04 15-16 Faks: (0324) 238 65 67

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

ÇELİK MOTOR TİC. A. Ş.
Şekerpınar Mah. Yanyol Sok. No: 5
41480 Çayırova-Kocaeli
Tel: (0262) 678 29 30 - 44 44 263
Faks: (0262) 658 27 38
44 44 263
www.celikmotorfilo.com•info@celikmotorfilo.com

ÇE-TUR ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş.
Anel İş Merkezi Siteyolu Sok. Saray Mah. No:5 Kat:8
Ümraniye / istanbul
Tel: (0216) 666 67 77 • Faks: (0216) 630 31 50
www.celebi.com.tr • info@cetur.com.tr

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

DOKAY FİLO KİRALAMA
Fatih Mh. 188 Sok. No: 12/P Sarnıç Gaziemir / İZMİR
Tel: 0232 281 68 44 Faks: 0232 281 45 93
www.dokay.com.tr•info@dokay.com.tr

İstanbul
29 Ekim Cad. No: 4 Çobançeşme
Yenibosna / İSTANBUL
Tel: (0212) 444 0 250

DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA
Kazlıçeşme Mh. Abay Cad. No: 184
Sahilyolu 34760 Zeytinburnu / İstanbul
Tel: (0212) 414 14 00 Faks: (0212) 414 13 89
www.drd.com.tr•info@drd.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 Faks: (0312) 472 07 08
Bursa
Tel: (0224) 443 46 00 Faks: (0224) 443 53 54

ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR
Cumhuriyet Caddesi No: 29 Beler Palas Kat: 2 D: 10
Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 297 63 50/51 Faks: (0212) 297 63 52
www.economictour.com•info@economictour.com

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

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

EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Mücahitler Bulv. Kurtuluş Mah. Bankalar Apt. Altı 88/G
Seyhan / Adana
Tel: (0322) 454 55 55 Faks: (0322) 458 77 82
www.ekartur.com•ekar@ekartur.com
ekarturizm@hotmail.com
Mersin
Atatürk Cad. Hamidiye Mah. Yılmaz Ap. No: 94 / 1 Mersin
Tel: (0324) 238 65 60- 61 Faks: (0324) 238 65 67

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•ture@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

FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA
Eğitim mah. Hakkı Bey Sok. No: 1/3
Ziverbey-Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 414 29 52 Faks: (0216) 338 29 52
info@aykarentacar.com•www.aykarentacar.com
Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 414 29 52 Faks: (0216) 338 29 52
Ankara
Tel: (0312) 437 0 242 Faks: (0312) 447 28 34
Antalya
Tel: (0242) 462 25 72 Faks: (0242) 462 25 62
Adana
Tel: (0322) 233 63 33 Faks: (0322) 233 33 57
Bodrum Şehir Ofisi / Muğla
Tel: 0 252 317 15 55 Faks: 0 252 317 15 57
Bodrum Turgutreis / Muğla
Tel: (0252) 382 78 77 Faks: (0252) 382 66 05
Bodrum Havalimanı / Muğla
Tel: (0252) 317 15 56 Faks: (0252) 559 03 39
Dalaman
Tel: (0252) 692 39 51 Faks:(0252) 692 39 81
İzmir
Tel: (0232) 465 18 05 Faks: (0232) 463 18 01
Kayseri
Tel: (0352) 231 76 00 Faks: (0352)231 50 05
Konya
Tel: (0332) 320 17 76 Faks: (0332) 320 17 76
Van
Tel: (0432) 214 45 65 Faks: (0432) 214 45 65
Gaziantep
Tel: (0342) 324 48 00 Faks: (0342) 324 48 68
Batman
Tel: (0448) 213 97 57 Faks: (0488) 213 97 44

FLEET CORP TURKEY
Fatih Sultan Mehmet Mah. Atatürk Cad. No:7 34470 Küçük
Armutlu, Etiler / İstanbul
Tel: (0212) 362 06 00 Faks: (0212) 323 52 52
www.fleetcorp-turkey.com•flc-tr-info@fleet-corp.com

FUN RENT A CAR
Portakal Çiçeği Bulvarı Manavoğlu Apt. No: 5/B
Yeşilbahçe/Antalya
Tel: (0242) 312 02 96/97 Faks: (0242) 312 02 98
www.funrentacar.com•info@funrentacar.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 Cd. No: 6/1
Bahçelievler/İST
Tel: (0212) 454 95 50 Faks: (0212) 454 95 59
www.gcr.com.tr • gcr@gisad.com.tr

GRAND RENT A CAR
Gençlik Mah. Fevzi Çakmak Cad. Orkun Apt.
No: 10/2 Antalya
Tel: (0242) 241 88 22/242 50 76
Faks: (0242) 241 88 22/242 50 76
grandrent@ttnet.net.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

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/İst.
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/İst.
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

HERTZ RENT A CAR
Bağdat Cad. No: 146 Feneryolu-Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 349 30 40 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 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
Adana
Tel: (0322) 458 50 62 Faks: (0322) 453 12 10
İncirlik / Adana
Tel: (0322) 316 10 66
Hilton / Adana
Tel: (0322) 324 28 08
Hilton / Mersin
Tel: (0324) 326 50 00
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
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 38 48 Faks: (0242) 330 38 49
İç Hatlar Tel: (0242) 330 34 65 Faks: (0242) 330 36 88
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 20 Faks: (0252) 792 54 19
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 78 96 Faks: (0252) 316 34 46
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 523 01 37 Faks: (0252) 523 01 38
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

HEY RENT A CAR
Çavuşoğlu Mah. Eski Yakacık Yolu Seçenler Durağı No:9
34873 Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 473 08 83 Faks: (0216) 306 25 04
www.heyrentacar.com
yavuz.sahsuvaroglu@heyrentacar.com
emre.saglam@heyrentacar.com

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

IŞIL RENT A CAR
Ömer Avni Mah. İnönü Cad. No: 40 Kat: 3/4 34427
Gümüşsuyu - Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162 Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com•info@isilrac.com
reservation@isilrac.com
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
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224 Faks: (0312) 207 00 94

LEASEPLAN
Polaris Plaza Ahi Evran Cad. No.1 K.3 34398
Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 335 71 00 Faks: (0212) 346 02 78
www.leaseplan.com.tr
leaseplan@leaseplan.com.tr

LİDER FİLO
Giz 2000 Plaza Ayazağa Yolu No.7 K.11
Maslak, İstanbul
Tel: 444 9 011
Faks: (0212) 274 86 66
www.liderfilo.com•info@liderfilo.com

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

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
Bursa
Tel: (0224) 211 74 15 Faks: (0224) 211 74 12
Kocaeli
Tel: (0262) 371 32 57 Faks: (0262) 371 24 61
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
Milas
Tel: (0252) 513 79 30 Faks: (0252) 513 79 40

Adana
Tel: (0322) 346 25 00 Faks: (0322) 346 05 54
Adana
Tel: (0322) 429 52 52 Faks: (0322) 429 33 30
Samsun
Tel: (0362) 256 21 00-07 Faks: (0362) 256 22 01
Ankara
Tel: (0312) 252 70 80 Faks: (0312) 252 70 90
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

Cumhuriyet Cad. 243/A Harbiye / İstanbul
Tel: (0212) 246 06 47 Faks: (0212) 240 20 60
www.millercarrental.com•info@millercarrental.com
elifseda@millercarrental.com
Çanakkale
Tel: (0286) 212 73 33 Faks: (0286) 213 73 03
Gelibolu / Çanakkale
Tel: (0286) 566 29 29 Faks: (0286) 566 22 44
İzmir
Tel: (0232) 463 18 00/01 Faks: (0232) 464 16 66

NATIONAL & ALAMO 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 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: (+90) 216 588 87 07 – 588 87 06 Faks: (+90) 216 588 87 05
Ankara
Tel: (+90) 312 427 64 53 - 426 45 65 Faks: (+90) 312 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 312 398 21 66 Faks: (+90) 312 398 21 67
İzmir
Tel: (+90) 232 422 71 07 - 422 24 99 Faks: (+90) 232 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 232 274 39 10 Faks: (+90) 232 274 39 11
İzmir Adnan Menderes Havalimanı Dış Hatlar
Tel : (+90) 232 274 62 65 Faks : (+90) 232 274 62 75
Adana
Tel: (+90) 322 453 09 87 - 459 83 25 Faks: (+90) 322 458 33 78
Adana - Airport Domestic Arrivals
Tel: (+90) 322 432 27 43 Faks: (+90) 322 458 33 78
Adana Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (+90) 322 432 27 43 Faks: (+90) 322 458 33 78
Antalya – Airport Domestic Arrivals
Tel: (+90) 242 330 35 57 Faks: (+90) 242 330 35 58
Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-1 Geliş
Tel: (+90) 242 330 33 16 Faks: (+90) 242 330 33 16
Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-2 Geliş
Tel: (+90) 242 330 33 17 Faks: (+90) 242 330 33 17
Bodrum
Tel: (+90) 252 313 61 10 - 313 62 54 Faks: (+90) 252 313 62 54
Marmaris
Tel: (+90) 252 413 61 91
Dalaman
Tel: (+90) 252 697 51 20 Faks: (+90) 252 697 51 20
Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 342 336 77 18 Faks: (+90) 342 339 13 39
Gaziantep Havalimanı Dış Hatlar Geliş
Tel: (+90) 342 336 77 18 Faks: (+90) 342 339 13 39
Malatya
Tel: (+90) 422 325 34 34 - 321 13 13 Faks: (+90) 422 325 75 85
Malatya Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 422 325 34 34 - 321 13 13 Faks: (+90) 422 325 75 85
Erzurum
Tel: (+90) 442 234 30 25 Faks: (+90) 442 234 30 24
Erzurum Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 442 234 30 25 Faks: (+90) 442 234 30 24
Nevşehir
Tel: (+90) 384 341 65 41 - 42 Faks: (+90) 384 341 65 43
Şanlıurfa
Tel: (+90) 414 316 22 23 Faks: (+90)414 316 24 25
Şanlıurfa – Dedeman Hotel
Tel: (+90) 414 318 25 00 Faks: (+90)414 316 24 25
Trabzon Havalimanı İç Hatkar
Tel: (+90) 462 325 32 52 Faks: (+90) 462 323 23 16
Kayseri
Tel: (+90) 352 338 21 40 Faks: (+90) 352 338 21 50
Konya
Tel : (+90) 332 350 17 77 Faks : (+90) 332 235 65 88
Diyarbakır
Tel: (+90) 412 228 22 17 Faks: (+90) 412 228 22 17
Denizli
Tel: (+90) 258 265 77 90 Faks: (+90) 258 265 77 90
Van
Tel: (+90) 432 216 15 78 Faks: (+90) 432 214 74 86

OPTIMAL - AUTO LEASE

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

OTOCAR ARAÇ KİRALAMA

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

ÖLMEZLER - İBS TURİZM

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

PARK OTOMOTİV NAK. SAN. TİC. A.Ş.

Yenibosna Merkez Mah. Çınar Cad. N:10
Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0(212) 496 41 41 Faks: 0(212) 496 41 96
www.hondapark.com • dilekcaglar@hondapark.com

PARTNER FLEET SOLUTIONS

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

PASİFİK OTO

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

PLAN TOURS

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

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

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

PUSULA OTO KİRALAMA

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

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

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 / İZMİR
Tel: +90 (232) 463 89 99 Faks: +90 (232) 463 13 75
Rezervasyon Merkezi : +90 (232) 444 00 76
www.sixt.com.tr•4440076@sixt.com.tr
Ankara Havalimanı
Tel: 0312 398 21 90 Faks: 0312 398 21 93
Antalya Havalimanı
Tel: 0533 276 60 66 Faks: 0232 463 13 75
Bodrum Ofis
Tel: 0252 559 03 40 Faks: 0252 559 03 41
Bursa Şehir Ofis
Tel: 0224 444 58 58 Faks: 0224 233 63 25
Bursa Havalimanı
Tel: 0224 781 80 19 Faks: 0224 233 63 25
Çerkezköy Şehir Ofis
Tel: 0282 725 18 57 Faks: 725 01 15
Dalaman Havalimanı
Tel: 0252 692 16 99 Faks: 0252 692 19 33
Diyarbakır Ofis
Tel: 0412 228 22 17 Faks: 0412 228 22 17
Gaziantep Şehir Ofis
Tel: 0342 322 30 02 Faks: 0342 322 30 09
Gaziantep Havalimanı İç Hat
Tel: 0342 582 11 71 Faks: 0342 581 11 70
Gaziantep Havalimanı Dış Hat
Tel: 0342 582 11 71 Faks: 0342 581 11 70
İstanbul Etiler Ofis
Tel: 0212 352 91 81 Faks:0212 352 91 80
İstanbul Astoria Alışveriş Merkezi Ofis
Tel: 0212 215 24 19 Faks: 0212 215 22 98
İstanbul Ataşehir Ofis:
Tel: 0216 688 11 10 Faks: 0216 688 11 65
İstanbul Kozyatağı Ofis
Tel: 0216 411 95 39 Faks: 0216 411 95 69
İstanbul Atatürk Havalimanı Ofis
Tel: 0212 465 25 91 Faks: 0212 465 25 93
İstanbul Hilton Ofis
Tel:0212 225 81 20 Faks: 0212 225 81 22
İzmir Şehir Ofis
Tel: 0232 463 89 99 Faks: 0232 46313 75
İzmir Havalimanı
Tel: 0232 274 66 22 Faks: 0232 463 13 75
Kayseri Şehir Ofis
Tel: 0352 232 77 47 Faks:0352 231 26 79
Kayseri Havalimanı
Tel: 0352 339 84 82 Faks: 0352 231 26 79
Kapadokya Ofis
Tel: 0384 341 45 41 Faks: 0384 341 47 41
Kuşadası Ofis
Tel: 0256 612 11 51 Faks: 0256 612 26 47
Marmaris Ofis
Tel: 0252 412 25 51 Faks: 0252 412 31 15

TAN OTO MOTORLU ARAÇ. VE TAŞ. TİC. LTD. ŞTİ.

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

TEB ARVAL ARAÇ FİLO KİRALAMA A.Ş.

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

TFS OTO KİRALAMA

Bostancı Bağdat Cad. Ata Apt. No: 524 D: 4
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

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

Cendere Cad. No:12/4 Renault Plaza K.1
34406 Kağıthane/İstanbul
Tel: (0212) 294 00 35 Faks: (0212) 294 50 14
www.triocarrental.com•info@triocarrental.com
Direkt Rezervasyon
Tel: (0212) 266 54 37-110
rezervasyon@triocarrental.com
İstanbul / Bakırköy
Tel:(0212) 661 06 62 (pbx) Faks: (0212) 661 03 47
Ankara
Tel:(0312) 426 97 37-38 Faks: (0312) 426 97 60
İzmir
Tel:(0232) 251 84 69 Faks: (0232) 252 60 51
Antalya
Tel:(0212) 266 54 37-111 Faks: (0212) 266 28 48
Kayseri
Tel: (0352) 337 14 14 Faks: (0352) 337 73 33
Trabzon
Tel: (0362) 844 81 27 Faks: (0362) 230 02 57
Nevşehir
Tel: (0384) 341 67 60 Faks: (0384) 341 67 61
Samsun
Tel: (0362) 230 02 55 Faks: (0362) 230 02 57
Erzurum
Tel: (0442) 233 88 47 Faks: (0442) 233 88 47

TWINS RENT A CAR

Tunus Cad. No: 77/3 Kavaklıdere/Ankara
Tel : (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35
www.twinsrentacar.com•zafersozer@twinsrentacar.com

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

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

WORLD RENT A CAR

Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş
Terminali No: 4 Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 465 55 75 Faks: (0212) 465 55 74
www.wrc.com.tr•info@wrc.com.tr
ozhan@wrc.com.tr
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0216) 588 01 18 Fax: (0216) 588 01 19
Dış Hatlar Tel: (0216) 588 01 17

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

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
Antalya
Tel: (0242) 323 92 44 Faks: (0242) 323 93 73
İstanbul
Tel: (0212) 273 24 00 Faks: (0212) 273 28 88
İzmir
Tel: (0232) 274 31 67 Faks: (0232)274 31 57
Ankara
Tel: (0312) 441 22 55 Faks: (0312) 442 46 66
Adana
Tel: (0322) 436 74 09 Faks: (0322) 431 60 04
Afyon
Tel: (0272) 315 40 07
Antakya
Tel: (0326) 221 65 11 Faks: (0326) 221 11 79
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 77 64 Faks: (0252) 316 61 98
Bursa
Tel: (0224) 224 35 87
Çorum
Tel: (0364) 225 06 69 Faks: (0364) 225 47 79
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 33 33 Faks: (0252) 284 34 96
Denizli
Tel: (0533) 966 29 32 (Gsm)
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 46 00 Faks: (0412) 229 46 02
Eskişehir
Tel: (0222) 228 06 32 Faks: (0222) 228 09 57
Erzurum
Tel: (0442) 234 74 84 Faks: (0442) 234 74 93
Gaziantep
Tel: (0342) 215 31 20 Faks: (0342) 215 33 32
Kapadokya / Nevşehir
Tel: (0384) 341 33 44 Faks: (0384) 341 44 40
Kayseri
Tel: (0352) 231 31 78 Faks: (0352) 231 39 94
Konya
Tel: (0332) 236 51 79 Faks: (0332) 238 94 34
Isparta
Tel: (0246) 212 11 90 Faks: (0246) 212 17 11
Malatya
Tel: (0422) 325 90 41 Faks: (0422) 325 90 49
Samsun
Tel: (0362) 233 32 88 Faks: (0362) 233 03 07
Trabzon
Tel: (0462) 321 94 24 Faks: (0462) 326 40 71

ZÜLFÜ LİVANELİ | 15 Eylül

Yaptığı eserlerle ulusal ve uluslararası birçok ödül alan, şarkıları Joan Baez, Maria Farandouri, Maria del Mar Bonet, Leman Sam gibi birçok sanatçı tarafından söylenen, Livaneli, 15 Eylül Perşembe Gecesi Funorg & AjanİstanbUl & BKM işbirliğiyle sevenleriyle buluşmaya hazırlanıyor. Önceki konserlerinde binlerce kişinin hep bir ağızdan şarkılarını söylediği, yaptığı düetlerle dinleyicilere müzik şöleni yaşatan, 1997 yılında verdiği 500.000 kişilik konseri ise "Türkiye'nin en büyük konseri" olarak tarihe geçen usta müzisyen Zülfü Livaneli bu defa hayranlarıyla Açıkhava Sahnesi'nde buluşacak.

Tarih	15 Eylül 2011
Saat	21.00
Yer	Harbiye Cemil Topuzlu Açıkhava Sahnesi
Şehir	İstanbul

THE DO | 1 Ekim

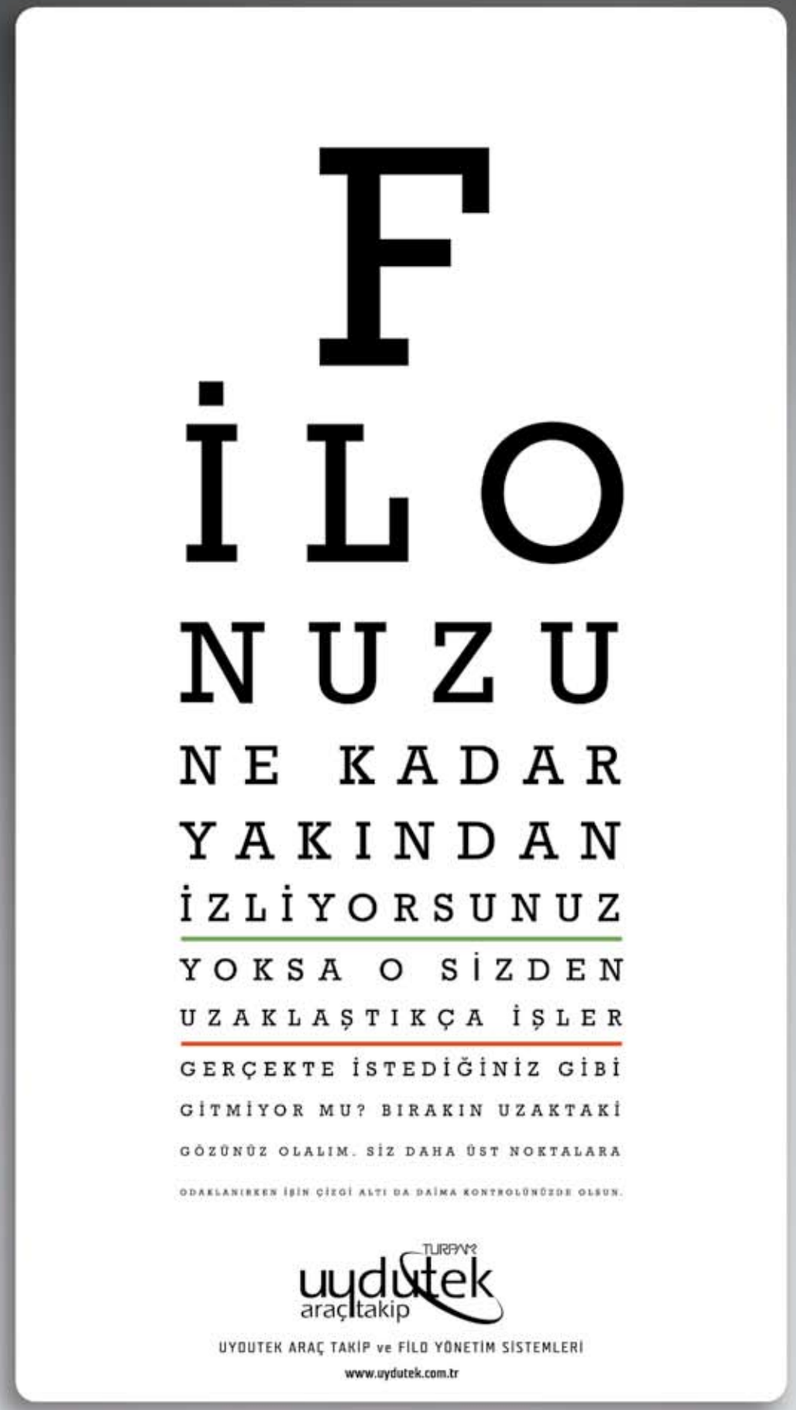
Yıl 2005, Empire of the Wolves'un müzikleri Olivia ve Dan'in yollarını birleştirdi, adlarının ilk harflerinin birleşimi ise ikilinin müzikal yoluna devam etmesinde kullanacakları ismi yani The Do'yu ortaya çıkardı. İlk albümleri A Mouthful ile hayatımıza girdiklerinde Olivia'nın sesinden genel geçer özel sorunlarımızı, aşk acılarımızı karşılık beklemeden yaptığımız fedakârlıkları dinledik. İkili en önemli ilham kaynaklarından Peaches ve Bjork gibi ne yapacağı belli olmazı, canlı performanslarıyla birlikte ikinci albümleri Both Ways Open Jaws'da da gösterdi. Ghetto yeni sezon kapılarının henüz açılmış olacağı taze sonbahar günlerinden 1 Ekim'de sahneyi Olivia ve Dan'e bırakıyor. John Coltrane, Ella Fitzgerald gibi caz ustalarının etkilerinden de ayrı düşmeyen ikiliye yabancı kalmayın ve Tuborg Gold sponsorluğunda gerçekleşecek The Do konseri için Ghetto'nun yolunu tutun.

Tarih	1 Ekim 2011
Saat	22.00
Yer	Ghetto
Şehir	İstanbul

THE LOST FINGER | 26 Ekim

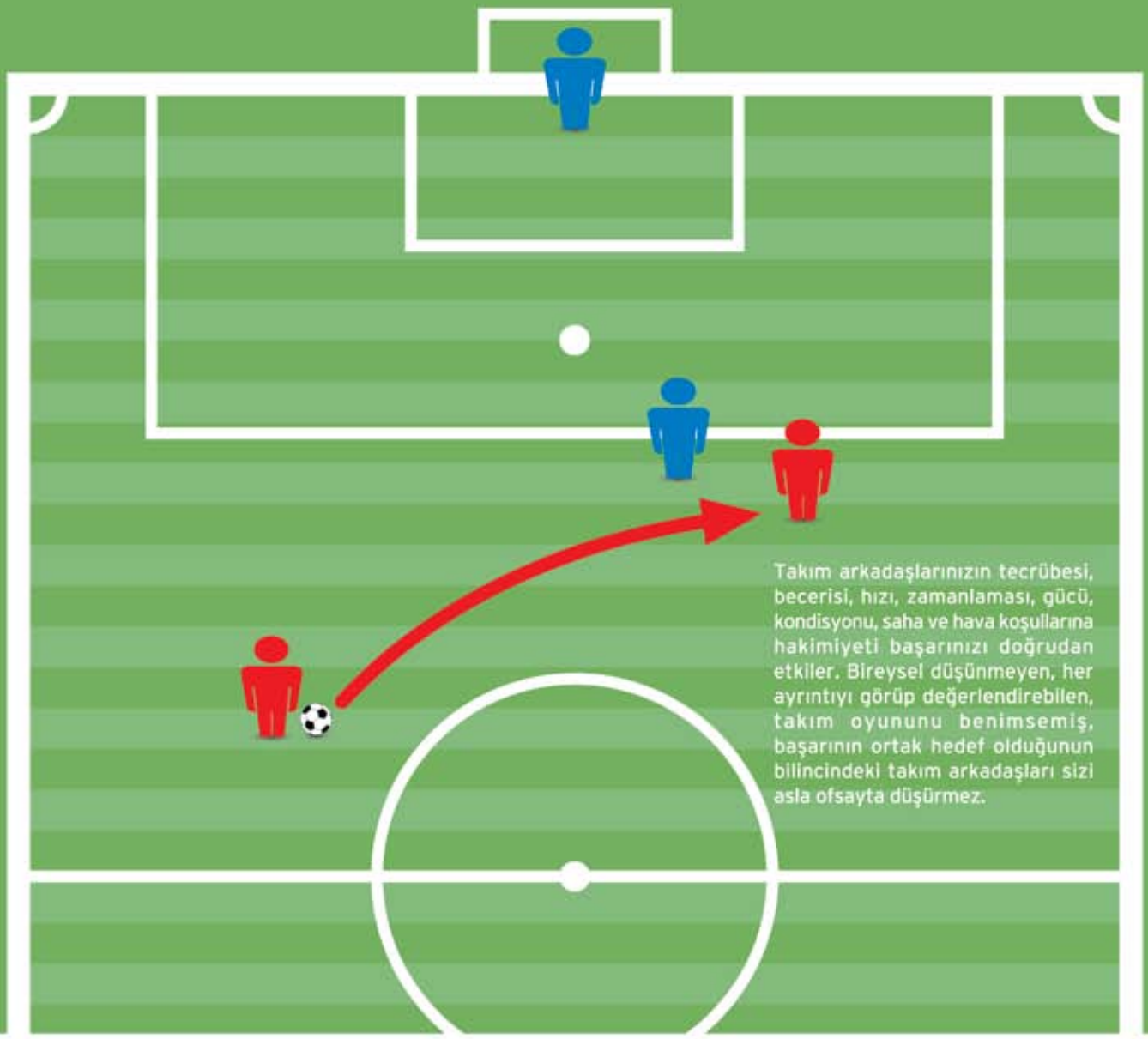
Kanadalı sıra dışı topluluk The Lost Fingers, "çingene usulü caz" olarak adlandırdıkları kendine has müzikleriyle "Pump Up the Jam", "Tainted Love", "Careless Whisper", "You Give Love a Bad Name" gibi klasik pop parçalarını bambaşka bir formda yorumluyorlar. Şu ana kadar 3 albümleri olan ve Kanada'nın en önemli müzik ödüllerinden Juno'ya bile aday gösterilen grup, 2008 yılında büyük çıkış yakaladıkları "Lost in the 80's" adlı albüm çalışmalarıyla 3 ay içinde sadece Quebec'te 100.000 adet satış rakamına ulaşmayı başardı. Kanadalı üçlü The Lost Fingers, enerjisi yüksek caz öğeleriyle dolu eğlenceli performanslarıyla 26 Ekim Çarşamba Gecesi Babylon sahnesini ısıtmaya geliyor.

Tarih	26 Ekim 2011
Saat	21.30
Yer	Babylon
Şehir	İstanbul



FİLO KİRALARKEN

OFSAYTA DÜŞMEYİN!



Hedef Filo Hizmetleri'nde filonuzla ilgili her ayrıntıyı düşünmek bizim işimiz.

Çünkü hedefimiz sizin memnuniyetiniz.

0212 368 32 00

www.hedeffilo.com

Hedef Filo Hizmetleri