# filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

TEMMUZ-AĞUSTOS 2014
SAYI: 75

member of Leaseurope

**Kaliteli ve süratli satış sonrası hizmet sunuyoruz**

**İbrahim AYBAR**
Renault Mais Motorlu Araçlar İmal ve Satış A.Ş. Genel Müdürü

**Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü'nün Aktif Büyüklüğü 10,9 Milyar TL'ye Ulaştı**

**KOBİ Bankacılığı'nın temelini "ilişki bankacılığı" oluşturuyor**

**Erdoğan YILMAZ**
ING Bank KOBİ Bankacılığı ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

**Multicar butik hizmet sunuyor**

**Bahadır YALÇIN**
Multicar Yönetici Direktörü

**Müşterilerin ihtiyaçlarını en etkin şekilde karşılamak markaları başarıya taşıyor**

**Özarslan TANGÜN**
YesOto Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yönetici Ortak

# KİRALA UNUT

## BAKIM VE ONARIM PARASI CEBİNDE KALSIN!

Araç satın almanın, birçok maliyet ve riski var. Oysa DRD güvencesiyle dilediğiniz aracı, dilediğiniz süre kolaylıkla kiralar; bakım, onarım, sigorta, MTV, yedek araç gibi finansal ve operasyonel yükleri düşünmezsiniz. DRD ile size sadece aracınızın keyfini sürmek kalır.

**ARAÇ ALMANIN**
**BİRÇOK MASRAFI VAR UNUTMA!**
**YA DA EN İYİSİ DRD GÜVENCESİYLE**
**KİRALA, UNUT.**

BAKIM ONARIM | YOL YARDIMI | YEDEK ARAÇ | LASTİK | PROFESYONEL YÖNETİM | SİGORTA | ONLINE RAPORLAMA | MTV

www.drd.com.tr

Filo Kiralama

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

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

**Sorumlu Müdür**
İlhan YILMAZ

**Yayın Kurulu**
İlkay ERSOY
Önder ERDEM
Dominique CARDINEAU
İlhan YILMAZ
İnan EKİCİ
Luc SORIAU
Nora KARAKAŞ
Hakan SEVİM
Türkay OKTAY

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

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

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

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

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

**Tolga ÖZGÜL**
TOKKDER
Genel Koordinatörü

***Geçmişte lüks bir hizmet olarak algılanan araç kiralama günümüzde bir ihtiyaç haline geldi.***

Turizmin gelişimi, havayolu taşımacılığının daha fazla tercih edilen bir ulaşım yönetimi haline gelmesi ve araç kiralamanın sağladığı avantajların halkımız tarafından keşfedilmesi ülkemizde araç kiralamaya olan talebin daha da artmasına neden oluyor.

Günümüzde zaman kavramının ne kadar önemli bir unsur olduğu düşünüldüğünde araç kiralama tatil planı yapan kişilere önemli bir zaman tasarrufu sağlıyor.

Turistik amaçlar dışında iş amaçlı seyahat eden kişiler için de araç kiralama bir olmazsa olmaz. Seyahatlerinde havayolu ulaşımını tercih eden bu kişiler için araç kiralama büyük önem taşıyor.

Turistik ve iş amaçlı seyahatlerin yanı sıra, kongre ve spor etkinleri ile ilgili organizasyonların ülkemizde daha da sık yapılıyor olması araç kiralamayı senenin her döneminde talep gören bir hizmet haline getiriyor.

Araç kiralama firmalarının müşterilerine sunduğu araçları artık daha sık yenilemesi, müşterilere güvenli, keyifli ve kaliteli bir sürüş deneyimi imkânı tanıyarak memnuniyetlerini en üst seviyeye çıkarıyor.

Bununla birlikte, otomotiv markalarının yeni model araçlarını geniş kitlelere tanıtması için araç kiralama önemli bir olanak sunuyor. Yeni bir otomobil satın almayı düşünenler, öncelikle satın almayı planladıkları araç modellerini kiralayarak test ediyor ve tercihlerini buna göre belirliyorlar.

Turizmin gelişiminin devam etmesi, hava taşımacılığının daha da yaygınlaşması ve araç kiralama sektörünün müşteri memnuniyetini artırma çabaları Türkiye'de araç kiralamaya olan talebi kısa zaman içinde daha da artıracaktır.

***TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2014 1. yarıyıl sonuçlarını içeren "Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.***

Kur ve faiz oranlarında yaşanan yükselişler, otomobil ÖTV oranlarındaki artış, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği sınırlamalar, özel sektör yatırımlarındaki yavaşlama 2014 yılının ilk yarısında Türkiye otomotiv sektörünü olumsuz yönde etkilemesine rağmen operasyonel kiralama sektörü büyümesini tüm bu olumsuzluklara rağmen devam ettirerek parkındaki araç sayısını 214 bin 500'e çıkardı.

2014 yılının ilk yarısında yapmış olduğu yaklaşık 2,7 milyar TL'lik yeni araç yatırımı ile Türkiye operasyonel sektörünün aktif büyüklüğü yaklaşık 10,9 milyar TL'ye ulaştı.

Sektörümüz ile ilgili tüm bu memnuniyet verici sonuçlar operasyonel kiralama endüstrisinin ülke ekonomimiz ve beraberinde otomotiv sektörü için ne denli önemli olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor.

# >> İÇİNDEKİLER

**ÜYELERDEN**

6 Europcar Türkiye TUI Cars tarafından ödüle layık görüldü

Budget yeni logosuyla daha dinamik

**HABERLER**

8 26. Boğaziçi Kıtalararası Yarışları'nda Engeller Boğaz'da aşıldı

**RÖPORTAJ**

14 KOBİ Bankacılığı'nın temelini "ilişki bankacılığı" oluşturuyor

Erdoğan YILMAZ
ING Bank KOBİ Bankacılığı ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

**OPERASYONEL KİRALAMA**

Multicar butik hizmet sunuyor 26

Bahadır YALÇIN
Multicar
Yönetici Direktörü

26

14

18


**RÖPORTAJ**

18 Kaliteli ve süratli satış sonrası hizmet sunuyoruz

İbrahim AYBAR
Renault Mais
Motorlu Araçlar İmal ve Satış A.Ş.
Genel Müdürü

30


**ARAŞTIRMA**

30 Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü'nün Aktif Büyüklüğü 10,9 Milyar TL'ye Ulaştı

**GÜNLÜK KİRALAMA**

Müşterilerin ihtiyaçlarını en etkin şekilde karşılamak markaları başarıya taşıyor 38

Özarslan TANGÜN
YesOto Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Yönetici Ortak

**KURUMSAL YÖNETİM**

Aile anayasası oluşturmada yaşanan süreçler 46

Mehmet Fuat EKMEKÇİOĞLU
TKYD Yönetim Kurulu Üyesi

**RÖPORTAJ**

Yazılım yaşayan bir varlıktır 58

Aydeniz IŞIK
Naryaz Genel Müdürü

38

# HEDEF FİLO İLE ÇALIŞIN,

## PERİYODİK BAKIMI KAFANIZA TAKMAYIN!

**Şirket araçlarını Hedef Filo'dan kiralayın,**
**aracınızın periyodik bakımı, lastik değişimi ve**
**sigortasıyla uğraşmayın! Bırakın Hedef Filo halletsin.**

**0 (212) 368 32 00** hedeffilo.com

HedefFilo
İŞİ YOLA KOYAN O

# Europcar Türkiye TUI Cars tarafından ödüle layık görüldü

Dünya üzerinde 100'den fazla otomobil kiralama firmasının değerlendirildiği TUI Cars Ödülleri 9 Mayıs 2014 tarihinde Leipzig'de sahiplerini buldu. Şikayet sayısının toplam kiralama rezervasyonuna oranı ile belirlenen "Müşteri Memnuniyeti" ödül dağıtımındaki kriteri oluşturmakta.

2013 yılında yapılan müşteri anketleri sonucunda müşteri memnuniyeti noktasında Europcar Türkiye yüzde 99,23'lük bir oranla zirveye ulaşarak ödüle layık görüldü.

Verilen bu ödül, Europcar Türkiye Genel Müdürü Murat AKANLAR tarafından alındı.

# National ve Alamo, Europcar çatısı altında hizmet vermeye başlıyor

Europcar markasının Türkiye temsilciliğini yürüten EFA Motorlu Araçlar ve Turizm A.Ş., imzalanan sözleşme çerçevesinde, 21 Haziran 2014 tarihinden itibaren National ve Alamo markalarını da bünyesine katmıştır.

**Europcar Hakkında**

Kuruluşu 1949 yılında olan Europcar'ın sahibi Fransız yatırım şirketi Eurazeo'dır. Europcar, binek otomobil ve hafif ticari araç kiralamada Avrupa lideridir.

Dünya genelinde 140 dan fazla ülkede, 3.000 den fazla ofisiyle, ortalama 190 bin araç filosu ile hizmet vermektedir.Europcar, Türkiye genelinde 30 yılı aşan sürede, 62 ofisi ve 4.500'ü aşan otomobil filosu ile kaliteli oto kiralama hizmeti vermektedir.

**National ve Alamo Hakkında**

Europcar 2007 yılında İngiltere, İspanya ve Almanya rekabet makamlarının izni ile Vanguard'ın EMEA (Europe, Middle East, Asia - Avrupa, Orta Doğu, Asya) kapsamında olan National ve Alamo markalarının lisans haklarını almıştır.

21 Haziran 2014 tarihinde diğer birçok Avrupa ülkesinde de olduğu gibi Türkiye'de de National ve Alamo markalarına Europcar tarafından hizmet verilecek.

# Budget yeni logosuyla daha dinamik

Türkiye'de 2007 yılından bu yana Koç grubu şirketlerinden Otokoç Otomotiv'in çatısı altında hizmet veren Budget'in logosu yenilendi. Modern ve düz çizgilerle günümüzün dinamizmine göre güncellenen yeni logo Budget'ı rakiplerinden ayıran "akıllı sadelik" fikrini yansıtıyor.

Budget Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, "Budget olarak bugün global markaların hizmet ettiği pazarda yüksek sezonda ulaşacağımız 4.250 adetlik araç parkımızla ve 40 adet kiralama noktamızla istikrarlı bir şekilde ilerlemeye devam edeceğiz. Bu seneye özel söylemimiz "gücümüz içimizde, gözümüz zirvede" idi. Gerek içimizdeki güç ve inanç, gerekse logomuzun getirdiği dinamizm ile Nisan ayı itibariyle günlük araç kiralama pazarının en büyük ikinci markası konumuna geldik. Bu başarıya ulaşmamızı sağlayan tüm müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkür ederiz. Geçtiğimiz sene Budget Türkiye olarak, EMEA (Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Asya) toplantısında ilk kez "Pazarlamada Mükemmellik" ödülüne layık görüldük. Bağlı bulunduğumuz bölgede örnek gösterilen ülke olmaktan gurur duyduk. Budget'in sıcakkanlı, sade ve hedefe rahatlıkla ulaştıran özelliklerini yansıtan yeni logomuzun gücümüze daha da güç katacağını düşünüyorum." şeklinde konuştu.

# Hedef Filo, geleneksel iftar davetinde çalışanlarıyla buluştu

Hedef Filo, Esma Sultan Yalısı'nda gerçekleştirdiği iftar davetinde çalışanları ile bir araya geldi. Hedef Filo çalışanlarının davetli olduğu yemek öncesinde, Hedef Filo Yönetici Direktörü Ersan ÖZTÜRK ve Hedef Filo Yönetici Direktörü Önder ERDEM çalışanları ile 2014 yılının ilk 6 ayını değerlendirdi.

Çalışan memnuniyeti odaklı bir marka olarak filo kiralama sektörünün dikkat çeken oyuncuları arasında yer alan Hedef Filo, geleneksel iftar yemeğini bu yıl Esma Sultan

Yalısı'nda gerçekleştirdi. Hedef Filo çalışanlarının davetli olduğu ve bu yıl da geniş katılım gerçekleştirilen davette birlik ve beraberlik ile bir aile olmanın önemine dikkat çekildi.

# Volvo ile yola çıkmak için bir yol bul.

Hayat beklemez; ama tarzınızı yola yansıtan Volvo S60'lar, hayatın her anına keyif katmanız için Budget ofislerinde sizi bekliyor. Üstelik Budget Kart'ın sunacağı 10 gün için 1 gün ücretsiz kiralama avantajları ve ek ürün seçenekleri, hayatınızı kolaylaştırıyor. Budget'ın kaliteli, rahat ve sorunsuz seyahat deneyimi ile size de keyifle yol almak kalıyor.

www.budget.com.tr
444 4 722
budgetturkiye budgetturkiye

Koç

Budget®

## 26. Boğaziçi Kıtalararası Yarışları'nda

# Engeller Boğaz'da aşıldı

Türkiye Milli Olimpiyatlar Komitesi (TMOK) tarafından 19 - 20 Temmuz tarihinde düzenlenen 26. Boğaziçi Kıtalararası Yarışları'nda Peugeot, "Peugeot ile Engelsiz Yaşam" projesi kapsamında, 2013 yılında olduğu gibi bu yıl da "Engelli Yüzücüleri" destekledi.

T.C Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Engelli ve Yaşlı Hizmetleri Genel Müdürü Bakanlık Müşaviri Kenan ÖNALAN, Peugeot Genel Müdürü Marc BERGERETTI ve Peugeot gönüllüleri de yarış günü engelli yüzücüleri Peugeot ile Engelsiz Yaşam standından başarı dilekleriyle yarışa yolcu ettiler. Peugeot Genel Müdürü Marc BERGERETTI aynı zamanda kendisi de Boğazı yüzerek geçen yüzücüler arasında yer alarak yarışı tamamladı. Yarışı başarıyla tamamlayan engelli yüzücüler sıralamasında ilk üç şu isimlerden oluştu: Alper CEYLANTEPE, Oğulcan ALTAŞ ve Miray ULAŞ.

Engelli yüzücülerden dereceye girenlere madalyalarını Peugeot Genel Müdürü Marc BERGERETTI takdim ettiler. BERGERETTI, tüm dünyadan sporcuların katıldığı, İstanbul için önemli ve anlamlı bir organizasyonda engelli yarışçılarla bir arada bulundukları için çok mutlu olduklarını vurgularken; "Engelsiz bir yaşam için engelleri birlikte aşıyoruz" dedi.

15 engelli yüzücünün katıldığı yarışlarda, Peugeot çalışanlarından oluşan gönüllüler, gün boyunca engelli yüzücülerle vakit geçirerek onlara destek oldular.

# Otokoç Otomotiv yılın ilk 7 ayında pazarda toplam araç satışlarının yüzde 8,1'ini gerçekleştirdi

Otokoç Otomotiv, 2014 yılının ilk 7 ayında 29 bin 480 adetle Türkiye toplam araç satışlarının yüzde 8.1'ini tek başına gerçekleştirdi.

Ocak-Temmuz dönemi otomotiv piyasasını değerlendiren Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün ÖZDEMİR 2014 yılı ilk 7 ayında ekonominin beklentilerin üzerinde büyümesine karşın özellikle kur ve faiz oranlarındaki yükselişler, vergi oranlarındaki artış ve kredi işlemlerine yönelik getirilen sınırlamalar nedeniyle otomotiv pazarının yüzde 23 küçüldüğünü belirtti. Bu dönemde tüketicinin 2. el araçlara biraz daha fazla ilgi gösterdiğini kaydeden ÖZDEMİR, Otokoç Otomotiv'in 9 bine yakın 2.el araç satışı gerçekleştirdiğini belirtti. Ayrıca kısa ve uzun dönemli araç kiralamada Avis ve Budget markalarıyla Türkiye genelinde 128 ofise kısa dönemde 12.000 araç, uzun dönemde ise 19.000 araç parkına ulaşıldığını da sözlerine ekledi.

Yeni araç satışlarında Otokoç Otomotiv'in pazar payını korumaya devam ettiğini dile getiren ÖZDEMİR, şöyle devam etti;

"Pek çok farklı dinamikler nedeniyle 2014 yılı otomotiv satışları önceki yıllara göre daralmış durumda. Ancak Otokoç Otomotiv olarak yine pek çok üretici markanın distribütörlerinin toplamından daha fazla satış gerçekleştirme başarısını gösterdik. Bu performansın arkasında tüketici bağlılığı yaratan üstün hizmet kalitemiz ve müşteri memnuniyetini odak alan iş yapış biçimimiz yatıyor. Bu sayede Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobil markalarından Ford ve Fiat'ıntüm satışlarının 3'te birinden fazlasını biz gerçekleştiriyoruz. Volvo ile Alfa Romeo, Lancia ve Jeep markalarında ise penetrasyon oranımız yüzde 50'yi geçmiş durumda." dedi.

# UZUN SÜRELİ BİREYSEL ARAÇ KİRALAMA

BİR ARAÇ KİRALAMAK İSTEYENLERE ÖZEL 1

## Filo Kiralamanın Avantajlarından Bireysel Olarak Yararlanın

Bireysel araç kiralama hizmeti ile aracınızın plaka tescili, sigorta, vergi, bakım, onarım gibi zaman ve emek gerektiren tüm operasyonel işlerin yönetimini Garanti Filo'ya bırakabilirsiniz.

Tek bir araç ihtiyacınız olsa dahi Garanti Filo'nun "*Uzun Süreli Bireysel Araç Kiralama*" hizmetinden, bireysel olarak yararlanın. Aracınızı gönül rahatlığıyla, güvenle kullanın.

Detaylı bilgi için **www.garantifilo.com.tr**

Garanti Filo

# Kiralama Dünyası

**İlkay ERSOY**
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Dergimizin geçen sayısındaki yazımda "Asıl etkin kişiler fark etmeyecek, fark etse de takdir etmeyecek ve karşılığını görmeyeceksem; en nihayetinde ekonomide varlık amacı kar olan bir figür olarak, hizmet kalitesine yatırım yapmam için beni ne motive edecek?" sorusunu sormuş ve konuyu değerlendirmeye çalışmıştım. Bu konuya "karar vericileri" değerlendirerek devam etmekte büyük fayda görüyorum. Karar vericileri değerlendirirken de sadece ülkemizdeki karar vericilerden değil, global karar vericilerden de bahsetmenin yararlı olduğunu düşünüyorum.

Haziran ayında Brüksel'de gerçekleştirilen Global Fleet 2014 Konferansı'nda, Türkiye ekonomisi ve operasyonel kiralama sektörü hakkında bir konuşma yaptım, bu vesileyle dünya çapında şirketlerin filo yöneticilerinin sunumlarını ve konuya bakış açılarını izleme ve değerlendirme şansı buldum. Bu toplantılar süresince elde ettiğim bazı izlenimleri aşağıdaki gibi sıralayabilirim:

**a.** Operasyonel Kiralama, halen önemli bir yanılgı ile zaman zaman bir finansal tedarik ve hizmet alımı olarak değil, standart bir tedarik süreci olarak değerlendirilebiliyor,

**b.** Kiralamanın toplam veya komponentlerinin fiyatını düşürmek dışında bir maliyet optimizasyonundan çoğunlukla bihaberdirler ya da umursamamaktadırlar,

**c.** Çoğunlukla operasyonel kiralamanın toplam veya bileşenleri bazında maliyetlerini düşürmek; halen birçok kişi için maliyet optimizasyonu dendiğinde ilk akla gelen noktalar olarak dikkat çekiyor,

>> Operasyonel kiralama ile tedarik edilen ürünü, örneğin gıda alımı sürecinde tedarik edilen patatesten, yahut kırtasiye alımı sürecinde tedarik edilen bir A4 kağıttan farklı kılan husus, ürünün verimliliği olan bir ekipman olması ve tedarikçinin teslim sonrası ana yükümlülükleri olmasıdır.

**d.** Ne yazık ki operasyonel kiralama ile satın alınan ürün ve hizmetin kapsamında, aracın teslimatının ardından esas hizmetin söz konusu olduğu dönemde gerçekten sözleşme kapsamındaki ürün ve hizmetlerin sunulup sunulmadığı göz ardı edilebiliyor.

Açıkçası bu sonuçlara varmak bende belli ölçüde hayal kırıklığı yaratsa da, açıkça belirtmeliyim ki belli ölçüde de rahatlama yarattı.

Konu elbette yukarıda tanımladığım kadar keskin değil ancak gerçekleştirilen oturumlarda çeşitli ülkelerden bazı filo yöneticilerinin standart ezberler dışına çıkmamaları bana çok ilginç geldi. Bu noktada öncelikle ürünü çoğunlukla araç olarak tanımlamaları şaşırtıcıydı.

# Sektördeki çözüm ortağınız: Koluman

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

www.koluman.com.tr

Mercedes-Benz

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

Operasyonel kiralamada ürün, herhangi bir tedarik sürecine konu olan birçok ürün/hizmetten farklıdır. Operasyonel kiralama ile tedarik edilen ürünü, örneğin gıda alımı sürecinde tedarik edilen patatesten, yahut kırtasiye alımı sürecinde tedarik edilen bir A4 kağıttan farklı kılan husus, ürünün verimliliği olan bir ekipman olması ve tedarikçinin teslim sonrası ana yükümlülükleri olmasıdır.

İşte bu sebeple operasyonel kiralamada teslimat sonrası süreçlerde, performans ve hizmet kalitesi de düzenli olarak ölçülmelidir. Aksi takdirde kısa dönemde aracın dolayısıyla da şirketin verimliliği düşecek, uzun dönemde de operasyonel kiralama şirketlerinin hizmet kalitesi teslimat sonrası süreçlerde yeterli seviyede gerçekleşmeyebilecektir.

O sebeple her zaman altını çizdiğimiz gibi operasyonel kiralama sürecinde birlikte çalışılacak iş ortağı belirlenirken fiyat asla tek başına yeterli bir değerlendirme kriteri değildir. Tedarikçinin hizmet altyapısı, servis yönetimi, teknolojisi gibi kriterler de ısrarla sorgulanmalı ve fiyatlama esnasında bunların tamamı önemle değerlendirmeye dahil edilmelidir. Bununla kalınmamalı, araç teslimatı sonrasında iç müşterilerin tatmini, düzenli raporlama talebi ve tedarikçi ile belli periyodlarla değerlendirme toplantıları yapılması ve hizmet kalitesi ile araçların verimliliğini ölçecek uygulamalar gerektirmektedir.

*TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı İlkay ERSOY, Global Fleet 2014 Konferansı'nda, Türkiye ekonomisi ve operasyonel kiralama sektörü hakkında konuştu.*

>> Hizmet kalitesine, pazarlama fonksiyonuna, süreç iyileştirmeye ve teknolojiye yatırım yapan şirketlerin uzun dönemde ayakta kalmanın da ötesinde ön planda kalacaklarını söyleyebiliriz

Operasyonel kiralama şirketlerinin bir diğer açmazı ise, çok uluslu şirketlerde kararların bazı uygulamalarda global anlamda merkezden alınması ve yerel yöneticilerin lokal bazda hizmet kalitesine göre aldıkları karar verme yetkilerinin zaman zaman göz ardı edilerek deyim yerindeyse çalışacakları şirket konusunda bazı zorunlulukların ortaya çıkarılmasıdır. Oysa konferans süresince global anlamda gerçekleştirilen sunumların birçoğunda "one size does not fit all" ifadesine yer verilerek aslında lokal kriterleri gözardı ederek alınan global anlamda merkezi kararların her zaman en doğru kararlar olmadığı da tekrar tekrar vurgulanmıştı.

Global Fleet Konferansı'nda bu konuda en somut olumlu değerlendirmeler, Rentokil Global Filo Yöneticisi Richard TIFFANY tarafından ifade edildi. TIFFANY açıkça şunu ifade etti "Yerel her zaman doğrusunu bilir. Biz merkezden sadece yol gösterir ve onların know how kullanmalarına zemin hazırlayarak yerel yöneticilerin kararlarına saygı gösteririz."

Gerek çok uluslu gerekse yerel müşterilerimizin en nihayetinde sadece fiyata odaklı olmaları ve teslimat sonrası sürece kullanıcılar dışında çoğunlukla kimsenin dikkat etmiyor olması, operasyonel kiralama sektörünce nasıl değerlendirilmelidir? Hizmet kalitesine yaptığımız yatırımları durdurmalı, böylece maliyetlerimizi ve fiyatlarımızı daha artırmaktansa sadece en düşük fiyatlı aracı sunmaya mı çalışmalıyız? Tabii ki hayır, iş hayatı ve tarih öğretmiştir ki hizmet kalitesine, müşterinin (kendisi fark etmese de) gerçek ihtiyacına ve inovasyona yönelmeyen tüm şirketler uzun dönemde küçülmek, yok olmak veya iş hayatından çekilmek durumunda kalmıştır.

Doğru yaklaşım, bir yandan ağırlıklı olarak emek yoğun değil teknoloji yoğun yatırımlarla hizmet kalitesini artırırken (ki kısa dönemde faydası görülemese de uzun dönemde yararları tartışılmazdır), diğer yandan süreçleri sürekli iyileştirerek daha etkin ve yalın yapılar oluşturup maliyetleri düşürmek ve ürün yelpazesini de genişletirken, müşteri sayısı ve çeşitliliğini artırmak için çalışmaktır. Daha somut bir ifadeyle, gerekirse satış sonrası hizmetler veya operasyon süreçlerinin sürekli iyileştirilmesi, başta mobil uygulamalar olmak üzere teknolojiye sürekli yatırım yapılması ve çok etkin çalışan bir pazarlama fonksiyonuna yatırım yapılması gerekmektedir.

Bu gereklilikler açısından bakıldığında Türkiye'de faaliyet gösteren bazı şirketlerin çok doğru adımlar attığı görülmektedir ki bu durum orta dönemde gurur verici ve umulmadık ataklar yapabilecek Türk şirketlerini görmemize sebep olacaktır.

Sonuç olarak; operasyonel kiralamada müşterilerimiz tarafından satın alma sürecinde her ne kadar fiyat zaman zaman hizmet kalitesinden daha ön plana konularak karar veriliyor olsa da; hizmet kalitesine, pazarlama fonksiyonuna, süreç iyileştirmeye ve teknolojiye yatırım yapan şirketlerin uzun dönemde ayakta kalmanın da ötesinde ön planda kalacaklarını söyleyebiliriz. Bunu ben değil, tarih söylüyor aslında.

Sevgi ve saygılarımla.

Audi

# Teknolojimizi daha da ileri taşıdık. Ama adresimiz değişmedi.

Avek olarak her zaman Audi tutkusu ve müşteri memnuniyetini ilk sırada tutarak çalıştık. Sunduklarımızla yetinmeyip daha dinamik, daha ilerici bir terminal konsepti yarattık. Yenilenen showroom'umuzda Audi R8, Audi S8, Audi RS6, Audi RS7, Audi S5 ve Audi S3 gibi en özel Audi'leri sergiliyoruz. Bizim gibi Audi tutkunu olan herkesi Avek'e bekleriz.

**Avek** TEM Otoyolu Tekstilkent Girişi Giyimkent Cad. No: 2 Esenler / İstanbul
Tel: (212) 440 25 50 **Avek** bir **Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş.** yetkili satıcısıdır.

ING Bank KOBİ Bankacılığı ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı

**Erdoğan YILMAZ**

# KOBİ Bankacılığı'nın temelini "ilişki bankacılığı" oluşturuyor

"Günümüzde rekabet her sektörün ayrılmaz bir parçası, bu bakışla inovasyonun ticari hayatta kalmak için bir gereklilik haline geldiğini düşünüyoruz. Bu doğrultuda önümüzdeki dönemde KOBİ Bankacılığı'nın gündeminde firmaların hayatlarını kolaylaştıracak ürün ve hizmetler yer alacak.

# BU YOLA, DÜNYANIN EN BÜYÜĞÜ OLMAK İÇİN ÇIKTIK. BAŞARDIK!

Tüm dünyada 1.3 milyondan fazla aracı yönetirken, HazırPlan ve KonforPlan gibi ürünlerimizle müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre çözümler sunduk. Büyük filolara özel OrtakPlan ile "açık hesaplama" dönemini başlattık. OGS ve Yakıt Yönetimi gibi tamamlayıcı hizmetlerimizle filo yönetimini kolaylaştırdık.

Tüm bunları yaparken, dünyanın en büyük operasyonel filo ve araç yönetimi şirketi olmayı hedefledik ve ne mutlu ki başardık! It's easier to leaseplan.

www.leaseplan.com.tr

LeasePlan

**Bankanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?**

ING Bank olarak KOBİ Bankacılığı bizim sürekli yatırım yaptığımız bir alan. Bizim için KOBİ Bankacılığı'nın temelini "ilişki bankacılığı" oluşturuyor. İlişki bankacılığının en temel üç açılımı bulunuyor: "sürekli sahada olmak", "detaylara hakim olmak" ve "global gücümüzü müşterilerimize en fazla değer katacak şekilde yansıtmak".

Bu kapsamda KOBİ'lerle sahada yaptığımız bire bir görüşmeler sırasında onları en ince ayrıntısına kadar dinliyor, dinlediklerimizi analiz ederek iş hayatlarında bir adım önde olmalarını mümkün kılacak şekilde ihtiyaçlarına yönelik şeffaf, kolay, akılcı, esnek olduğu kadar onların işine, birikimine, parasına değer katan pratik çözümler sunuyoruz.

KOBİ'lerin ihtiyaçlarını doğru ve hızlı şekilde çözüme kavuşturan farklı ürün ve hizmetlerimizle onların çözüm ortağı oluyor ve müşteri odaklı yaklaşımımız ile sektörde fark yaratacak ürün ve hizmetler sunmaya devam ediyoruz. KOBİ'lerin finansmana kolay ve hızlı ulaşmalarını sağlamak için faaliyet gösterdikleri sektöre ve nakit akışlarına uygun vade ve faiz oranları uyguluyoruz.

KOBİ'lerin rekabet güçlerini artırmak, sadece Türkiye'de değil, global pazarlarda da oyuncu olmalarını desteklemek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Birkaç örnek vermek gerekirse sektörde bir ilk olan SMS ile Gümrük Vergisi Ödeme hizmetimiz sayesinde, müşterilerimiz 7 gün 24 saat tek bir SMS ile gümrük vergilerini ödeyebiliyorlar.

KOBİ'ler için bir diğer yenilikçi ürünümüz vadesiz hesabın tanımını değiştirerek firmaların nakit akışını yöneten ve yepyeni bir likidite yönetim hesabı sunan Paydos Yok Hesap. Bu hesap ile firmalar gündüzleri tüm bankacılık işlemlerini gerçekleştirdikleri hesap üzerinden geceleri hesaplarında bulunan 10.000 TL üzerindeki bakiyeden gecelik faiz kazanabiliyorlar. Bu pratik hesap, otomatik olarak çalışıyor ve KOBİ'lerin tasarruf yapmasına da destek veriyor.

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

>> Bizim için KOBİ Bankacılığı'nın temelini "ilişki bankacılığı" oluşturuyor. İlişki bankacılığının en temel üç açılımı bulunuyor: "sürekli sahada olmak", "detaylara hakim olmak" ve "global gücümüzü müşterilerimize en fazla değer katacak şekilde yansıtmak".

Otomobil bayileri ve alım satımı ile uğraşan işletmelere özel, hayata geçirdiğimiz İkinci El Stok Finansmanı uygulaması sayesinde ilgili firmalar müşterilerinden aldıkları ikinci el araçların finansmanını hızlı, kolay ve uygun fiyatlarla sağlayabiliyorlar. Otomobil bayileri ve alım satımı ile uğraşan işletmeler, binek ve hafif ticari araçlarda kasko değerinin yüzde 75'ine kadar 30-60-90 gün vade seçeneği ile kredilerini kullanabiliyorlar. Sistem kapsamında ING Bank müşterileri sadece bir kez şubelerine limit tesisi için başvuruda bulunduktan sonra tesis edilen limit kapsamında kredi kullanımı, kullanılan kredilerin takibi ve geri ödeme süreçlerinin tamamını internet şubesi üzerinden yapabilmektedirler. "2. El Stok Finansmanı" ile otomotiv bayilerinin işletme sermayesi ihtiyaçlarına en uygun çözümü cazip kullanım koşulları ve internetin hızıyla buluşturarak müşterilerimizin ticari hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Bu çerçevede otomotiv sektöründeki müşterilerimize özel vade ve kredi kullanım koşulları sağlayarak, ihtiyaçlarını modern çözümlerle karşılıyoruz.

Küçük ve orta boy işletmelerin farklılaşan ihtiyaçlarını çözüme kavuşturabilmek için KOBİ'lere danışmanlık desteği veriyoruz. Şubelerimizdeki portföy yöneticilerimiz ile sağladığımız danışmanlık hizmetinin yanı sıra, global networkümüz sayesinde yurtdışında faaliyet göstermek veya yatırım yapmak isteyen müşterilerimiz için de çözümler sunuyoruz. Bu kapsamda ING Grubu'nun uluslararası ağıyla; uluslararası ticaret, yerel market ve piyasa koşulları hakkında sahip olduğumuz bilgi birikimi ve deneyimimizi KOBİ'lerimizle paylaşıyor ve söz konusu işlemleri avantajlı ve farklı bir şekilde gerçekleştirmelerini sağlıyoruz.

Bunların yanı sıra, ihracatçı birlikleri ve sanayi odalarıyla yaptığımız iş birliği protokolleri ile yakın ilişkiler kuruyor ve KOBİ'leri destekliyoruz. Bu anlaşmalarımızdaki temel duruşumuz, çalışmalarını büyütmek ve faaliyetlerini geliştirmek isteyen KOBİ'lerin ticari işlemlerinde uzmanlık, hız, kolaylık ve etkin maliyet yönetimi fırsatı sunmak.

KGF, KOSGEB ve T.C. Hazine Müsteşarlığı tarafından verilen desteklere de aracılık ederek; büyümek, rekabet gücünü artırmak, marka oluşturmak isteyen ya da yurt dışına açılmak isteyen KOBİ'lere finansman sağlıyoruz.

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

Günümüzde rekabet her sektörün ayrılmaz bir parçası, bu bakışla inovasyonun ticari hayatta kalmak için bir gereklilik haline geldiğini düşünüyoruz. Bu doğrultuda önümüzdeki dönemde KOBİ Bankacılığı'nın gündeminde firmaların hayatlarını kolaylaştıracak ürün ve hizmetler yer alacak diyebiliriz. Minimum operasyon ile KOBİ'lerin iş yükünü üzerinden alan, katma değerli ürün ve hizmetler iş anlayışımızda önem kazanmaktadır.

ING Bank olarak ürün, hizmet ve iş birliklerimiz ile KOBİ'lerin finansmana ve bankacılık ürünlerine birçok avantaj ile daha kolay ulaşmasını sağlamaya ve hayatlarını kolaylaştırmaya devam edeceğiz.

TOYOTA

İYİNİN DE İYİSİ

# Filonuzun gücüne, birinciliği yıllardır tescilli bir liderle güç katmak ister misiniz?

1997'den bu yana satış ve servis hizmetleriyle birinciliği elden bırakmayan Toyota Plaza Derindere, profesyonel bir liderle çalışmanın güven ve deneyimine önem veren tüm şirketlerin hizmetinde.

**TOYOTA PLAZA DERİNDERE**
Kazlıçeşme Mh. Abay Cd. No:184 Sahilyolu 34760 Zeytinburnu, İstanbul
Tel: (212) 414 1 414 Faks: (212) 414 1 444 **www.derindere.com**

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. tarafından, Türkiye genelindeki Toyota bayileri arasında yapılan filo satış ve perakende satış adetleri ölçümü sonucu, Toyota Plaza Derindere bir kez daha birinci olmuştur.*

# Kaliteli ve süratli

## Satış sonrası hizmet sunuyoruz

Renault Mais
Motorlu Araçlar İmal ve Satış A.Ş.
Genel Müdürü

**İbrahim AYBAR**

**Markanız 2014 yılı için planlarınızdan bahseder misiniz?**

Makroekonomik dengeler nedeniyle yılın başında yapılan vergi zammının doğal olarak sektörde belli bir daralmaya meydan vereceğini öngörüyorduk. 2014 yılının ilk 7 ayında, geçen yılın aynı dönemine göre otomobil pazarı yüzde 21.69, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 29.5 oranında küçüldü. Toplam pazarda ise bu daralma yüzde 23.51 olarak gerçekleşti. Renault olarak ise 2014 yılının ilk yarısında binek otomobil pazarında 15.3, binek ve hafif ticari araç pazarında ise 13.2 pay elde ettik. Renault için, bu yıl da yeni ürünlerin pazara sunulması açısından zengin bir yıl oluyor, lansmanlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Yılın ilk yarısında Megane HB ve Sport Tourer modellerinin lansmanını gerçekleştirdik. Ayrıca Renault'nun öncüsü olduğu, devrimsel nitelikteki yeni teknoloji elektrik motorlu otomobiller 2014 yılına damgasını vuracak. YeniTwizy'nin Haziran ayında pazara sunulmasının ardından, yine %100 elektrikli modelimiz Zoe, Eylül ayında satışa sunuluyor olacak. Yılın son çeyreğinde ise ticari modelimiz Master'ı yenileyeceğiz.

**Operasyonel Kiralama firmalarına yaklaşımınız ne şekildedir? Sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?**

Renault, operasyonel kiralama şirketlerinin en çok tercih ettiği marka. Çok geniş bir firma grubuna hizmet veriyoruz. Operasyonel kiralama firmalarına yapmış olduğumuz satışlar, pazar payımızda önemli bir yer teşkil ediyor. Hem genel müdürlük bünyesindeki filo birimimiz hem de Türkiye'deki 78 yetkili satıcımız ile birlikte kiralama firmalarının taleplerini alıyoruz, çok hızlı bir şekilde çözüm üretiyoruz. Kiralama firmalarına ürün bilgilerinin verilmesi ve ürün eğitimi, test araçlarının sağlanması, nihai müşteriye birlikte ziyaret, pazar bilgileri, ürünlerimizin tahmini satış sonrası masraflarının paylaşılması gibi hizmetler sunuyoruz.

» Operasyonel kiralama firmalarına yapmış olduğumuz satışlar, pazar payımızda önemli bir yer teşkil ediyor. Filo birimimiz ve Türkiye'deki 78 yetkili satıcımız ile birlikte kiralama firmalarının taleplerini alıyoruz, çok hızlı bir şekilde çözüm üretiyoruz.

Bizim için sürdürülebilirlik ve uzun vadeli ticaret çok önemli, günlük yaklaşımlardan ziyade uzun vadeli çalışmayı tercih ediyoruz. Özellikle sektörün her yıl yüzde 20 gibi bir oranda büyümesi nedeniyle, araç bulunurluğunun iyi yönetilmesi için firmaların programlı çalışması ve bunu bize aktarması çok önemli, bu şekilde müşterilerimize daha iyi bir hizmet sunabiliyoruz.

**Operasyonel Kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?**

Kesinlikle... Sektör parkına bakıldığında Renault olarak, en yüksek pazar payına sahip markayız, bu da beklentileri karşıladığımızın açık göstergesi.

**Günlük Kiralama firmalarına yaklaşımınız ne şekildedir? Sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?**

Günlük kiralama sektörü de her sene büyüyor ve yeni oyuncular katılıyor, bu grup da bizim önemli müşterilerimiz arasında. Operasyonel kiralama firmalarına sunduğumuz tüm hizmetleri günlük kiralama firmalarına da sunuyoruz.

**Günlük Kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?**

Yerli üretici olarak, özellikle yüksek sezonda, uygun araç bulunurluğu sağlayarak bu beklentiyi karşıladığımız düşünüyoruz.

**Operasyonel ve Günlük kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?**

Bizim için sürdürülebilirlik ve uzun vadeli ticaret çok önemli, günlük yaklaşımlardan ziyade uzun vadeli çalışmayı tercih ediyoruz. Özellikle sektörün her yıl yüzde 20 gibi bir oranda büyümesi nedeniyle, araç bulunurluğunun iyi yönetilmesi için firmaların programlı çalışması ve bunu bize aktarması çok önemli, bu şekilde müşterilerimize daha iyi bir hizmet sunabiliyoruz.

Diğer taraftan kiralama şirketlerinin, araçlarının yetkili servislerimizce yapılacak periyodik bakımlarına özen göstermeleri ayrıca müşterilerini güvenli trafik ve çevreci sürüş için kurallara uymak konusunda uyarmaları önem teşkil ediyor.

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

Filo ve kiralama firmalarına yönelik en büyük avantajımız; Türkiye genelinde 200'ün üzerinde noktada verdiğimiz kaliteli ve süratli satış sonrası hizmeti. Diğer yandan Renault Yardım Sistemi, Türkiye'nin her yerinde çok kısa süre içerisinde, destek ihtiyacındaki araçlara ulaşıyor ve yüzde 85 seviyesinde yerinde onarım yaparak yoluna devam etmesini sağlıyor. Bunun dışında müşteri beklentilerine uygun yaklaşımlarımız ve şeffaf bir ön bilgilendirme sağlayarak hesaplanabilir maliyetler yaratmamız da önemli bir ayrıcalıktır.

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

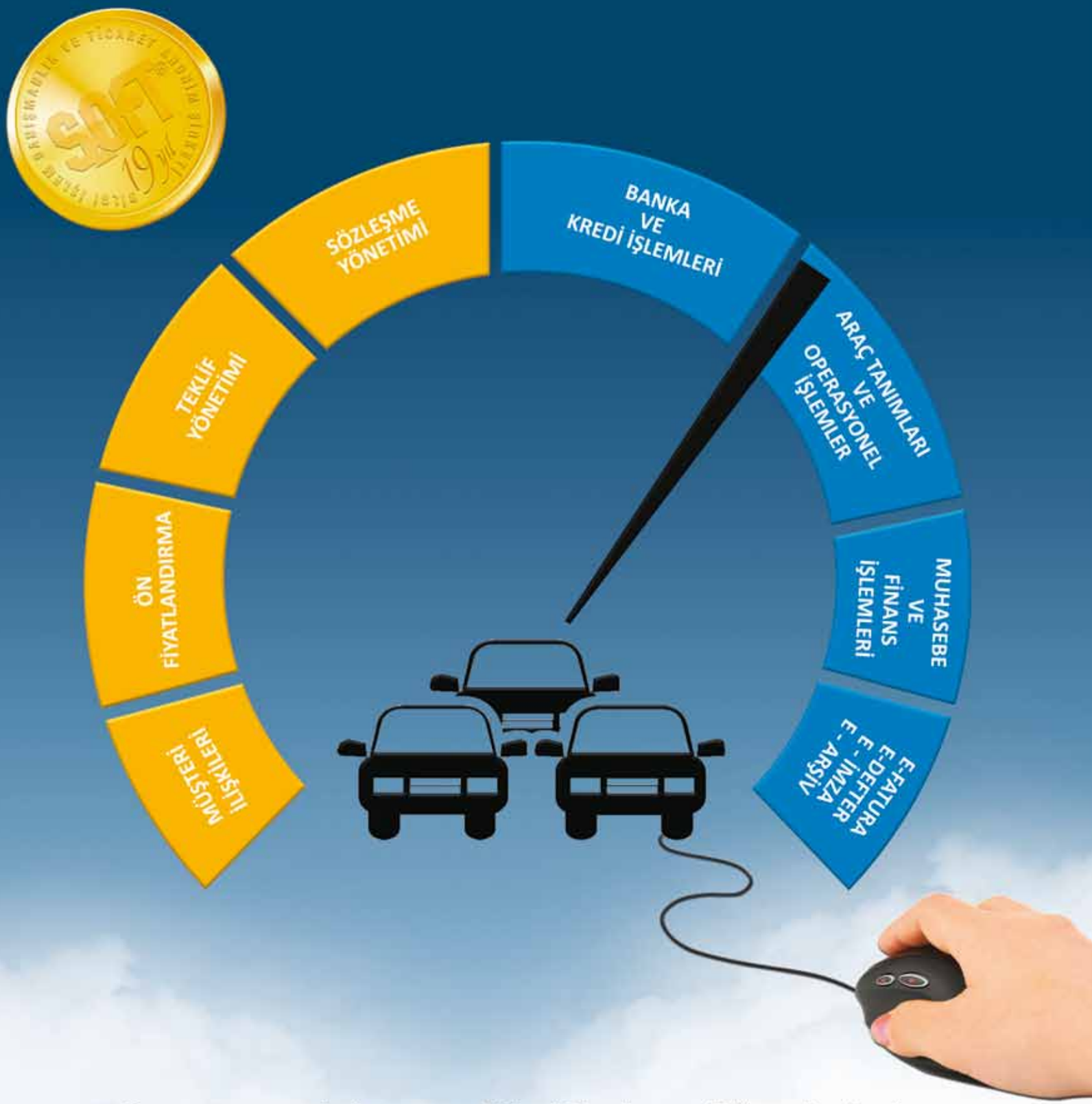
2. el araç satışlarımızı Renault2 organizasyonu çerçevesinde gerçekleştiriyoruz. Günümüzde yeni araç satın almak isteyen müşterilerin yüzde 80 inden fazlasının mevcut durumda kullandıkları ve takasa vermek istedikleri araçları bulunuyor.

Her marka ve model aracı takasa alabiliyor ve müşterilerimize yeni bir otomobile sahip olma imkanı sunuyoruz. Yetkili satıcılarımızın stoklarında bulunan 2.el araçların tamamı 96 nokta kontrolünden ve estetik işleminden geçirildikten sonra teşhirdeki yerini alıyor. Şebekemiz, marka standartlarının uygulanması ve müşteri taahhütlerinin yerine getirilmesi sonucunda sektörün en fazla

>> Müşteri beklentilerine uygun yaklaşımlarımız ve şeffaf bir ön bilgilendirme sağlayarak hesaplanabilir maliyetler yaratmamız önemli bir ayrıcalıktır.

uzatılmış garanti ile 2.el araç satan markası durumuna gelmiştir.

7 yaş ve 160 bin km.nin altındaki tüm binek 2.el araçlara 6 ay ücretsiz garanti ve yol yardımı hizmeti sunuyoruz. Uzatılmış garanti hizmeti ile, müşterilerimizin eş zamanlı olarak satış sonrası marka sadakatini de arttırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda sektörde hem IPhone hem de Android uygulamalarını ilk kez hayata geçiren marka Renault2 oldu. 2013 yılının tamamında resmi sitemiz olan www.renault2.com da 4 milyon 300 bin den fazla tekil ziyaretçi ağırladık.




# Operasyonel Araç ve Filo Kiralama Yönetiminde Kurumsal Kaynak Planlaması Çözümü

SOFT® BİLGİ İŞLEM DANIŞMANLIK VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
Büyükdere Caddesi Müselles Sokak Onur İş Merkezi No:112/1 Kat:8-9-10 34394 Esentepe - İstanbul
Tel:(+90212) 212 79 20 (Pbx) Fax:(+90212) 212 79 28 http://www.soft.com.tr

''Operasyonel Araç ve Filo Kiralama Yönetiminde Stratejik İş ortağınız''

>> Anonim Şirket Pay Senetleri Kanun tasarısı 11 Temmuz 2014 tarihinde Plan ve Bütçe Komisyonunda onaylanmış olup, bunu takip eden hafta içinde genel kurula sunulması planlanmaktadır. Akabinde genel kurulda tartışılarak kabul edildiği takdirde kanunlaşacaktır.

**Av. Duygu TURGUT**
Esin Avukatlık Ortaklığı

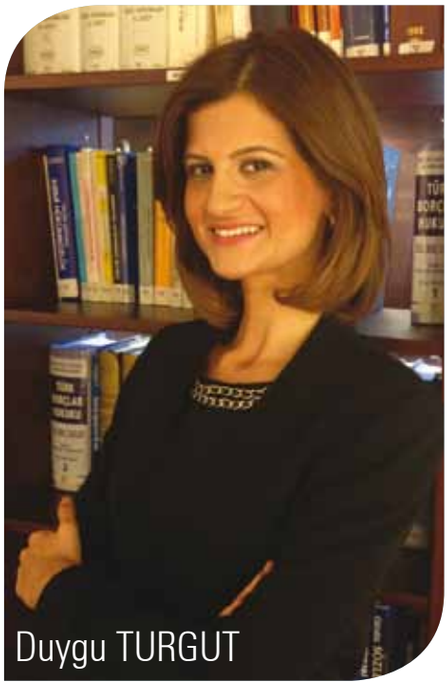
# Torba Yasa Tasarısı Işığında Anonim Şirket Pay Senetleri

Bu sayıda, T.B.M.M. adalet komisyonunca 11 Temmuz 2014 tarihinde onaylanan torba yasa tasarısı içinde yer alan ve anonim şirket sahiplerini yakından ilgilendirecek bir konuyu ele aldık. Bu kanun tasarısında halka açık olmayan anonim şirketlerin pay senetlerinin hem hamiline hem nama yazılı olabileceğini öngören mevcut Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 484. maddesi değiştirilmek suretiyle anonim şirketlerin pay senetlerinin yalnızca nama yazılı olarak düzenlenebileceği belirtilmiştir. Söz konusu tasarı uyarınca, halka açık olmayan anonim şirketlerin hamiline yazılı pay senetleri bir yıl içerisinde nama yazılı olacak şekilde değiştirilecek, değiştirilmediği takdirde değişiklik yapılana kadar ortakların oy hakkı ve kar payı hakkı gibi ortaklık haklarının kullanımı sekteye uğrayabilecektir. Yine tasarı uyarınca, bu şirketlerin payları nama yazılı olarak düzenlenene kadar ticaret sicil işlemleri yapılmayacaktır.

**Pay ve Pay Senedi Nedir?**

Tasarıdaki yeni düzenlemenin daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle pay ve pay senedinin ne olduğunun ve aralarındaki ilişkinin anlaşılmasında fayda vardır. Anonim şirketlerde pay, pay senedi ile değil anonim ortaklığın veya sermaye artırımının tescili ile doğar. Dolayısıyla pay senetleri açıklayıcı niteliktedir.

Başka bir deyişle, pay senedi çıkartmak bir zorunluluk olmayıp, isteğe bağlı bir durumdur. Payın senede bağlanmasının tek sonucu, tedavül kolaylığı sağlamasıdır. Yani senede bağlanmış pay ile senede bağlanmamış pay arasında pay sahipliğinden doğan hakların kullanılması açısından bir fark yoktur. Senede bağlanmamış paylar da payın devri, rehini ve üzerinde intifa hakkı kurulması, payın haciz ve paraya çevrilmesi gibi her çeşit işleme konu olabilir.



Duygu TURGUT

Pay senetleri nama ya da hamiline yazılı şekilde düzenlenebilir. Nama yazılı pay senedi, belli bir kişi adına yazılı olan kıymetli evraktır. Öte yandan hamiline yazılı pay senetleri, senedin metin veya şeklinden hamili kim ise onun hak sahibi sayılacağı anlaşılan pay senetleridir.

Bu iki türün farklılık gösterdiği en önemli hususlardan biri devir konusudur. TTK 490/2 gereğince, nama yazılı payların ve pay senetlerinin devri, ciro edilmiş nama yazılı pay senedinin zilyetliğinin devralana geçirilmesiyle yapılabilir. Aynı zamanda bu paylar pay defterine kaydedilir. Bu sayede senet daha kolay ve güvenilir şekilde tedavül edebilir.

Hamiline yazılı pay senetlerinin nasıl devredileceği ise TTK madde 489/1' de düzenlenir. Bu maddeye göre hamiline yazılı pay senetlerinin devri için zilyetliğin geçirilmesi yeterlidir. Devrin şirkete bildirilmesine ya

>> Gündemi fazlasıyla meşgul eden ve birçok tartışmaya konu olan torba yasa tasarısının bu hükmü ile, anonim şirketlerin pay sahiplerinin ve ortaklık yapısındaki değişikliklerin daha rahat takip edilerek, bu devirlerden elde edilen gelirlerin daha sıkı vergilendirilmesi hedeflenmektedir.

da bir yere kaydedilmesine gerek yoktur. Bu nedenle, hamiline yazılı senetlerin kimde olduğu çoğu zaman bilinmez ve hamiline yazılı senetler ile gerçek anlamda bir anonimlik sağlanır.

**Dönüştürme İşlemleri**

Düzenlemenin yürürlüğe girmesi ile, mevcut hamiline yazılı olan pay senetlerinin nama yazılı pay senedine çevrilmesi gerekecektedir. TTK 485'e göre, esas sözleşmede aksi öngörülmemişse, payın türü esas sözleşmenin değiştirilmesiyle gerçekleştirilir. Bu gibi hâllerde yönetim kurulu gerekli kararı alıp derhâl uygulayarak ve bunun esas sözleşmeye yansıtılması girişimini hemen başlatmalıdır. Esas sözleşmeyi değiştirme yetkisi münhasıran genel kurula ait olduğundan, aşağıdaki adımların atılması gerekecektir:

**Yönetim kurulu tarafından tadil metni hazırlanması ve genel kurulun daveti:** Yönetim kurulunun payların dönüştürülmesine ilişkin esas sözleşme tadil metnini hazırlaması gerekir. Genel kurul yönetim kurulu tarafından usulüne uygun olarak..

**Genel Kurul:** TTK 421'e göre esas sözleşme değişikliklerinde toplantı ve karar nisapları kanunda veya esas sözleşmede aksine hüküm bulunmadığı takdirde, esas sözleşmeyi değiştiren kararlar, şirket sermayesinin en az yarısının temsil edildiği genel kurulda, toplantıda mevcut bulunan oyların çoğunluğu ile alınır. İlk toplantıda öngörülen toplantı nisabı elde edilemediği takdirde, en geç bir ay içinde ikinci bir toplantı yapılabilir. İkinci toplantı için toplantı nisabı, şirket sermayesinin en az üçte birinin toplantıda temsil edilmesidir. Bu nisapları düşüren veya nispî çoğunluğu öngören esas sözleşme hükümleri geçersizdir.

**Tescil ve ilan:** Esas sözleşme değişikliği tescil ve ilana tabii bir husustur. Şirketin yönetim kurulu tescil ve ilana tabii hususları, ticaret siciline tescil ve Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ilan ettirir. İnternet sitesi açmak zorunda olan şirketler genel kurul tutanağını internet sitelerinde de ilan eder.

Ayrıca, yeni kanun tasarısı uyarınca hamiline yazılı pay senetlerinin nama yazılı hale dönüştürülmesini öngören esas sözleşme değişikliği ülke genelinde yayın yapan bir gazetede en az iki defa yayınlanacaktır. Bu ilanda, hamiline yazılı payların nama yazılı olarak değiştirilmesi için pay sahiplerine 90 günlük başvuru hakkı tanınacaktır. İlanda, bu hakkın kullanılmaması halinde ortaklık haklarının donacağı uyarısı yer alacaktır. Bu ilan bütün pay senetleri dönüştürülene kadar internet sitesinde yayınlanacaktır.

**Senetlerin teslimi:** Bu süre zarfından başvuran hamiline yazılı pay senedi sahipleri ellerindeki hamiline yazılı pay senetlerinin şirkete geri vermesi gerekecek ve şirket tarafından toplanan bu senetlere karşılık nama yazılı pay senetleri verilecektir.

Öte yandan, senede bağlanmamış payların senede bağlanmasına karar verilmesi halinde, bu paylar hakkında yalnızca nama yazılı pay senedi düzenlenmesi mümkün olacaktır.

Tasarının, dönüştürme işlemlerinin tamamlanması için anonim şirketlere kanunun yasalaşmasını takiben bir yıl süre vermesi beklenmektedir. Dolayısıyla tasarı yasalaşır yasalaşmaz, anonim şirket yönetim kurulunun gerekli hazırlıkları yapmaya başlaması ve genel kurulda esas sözleşme değişikliğinin tasarıda öngörülen süre içerisinde karara bağlanması hassasiyet taşımaktadır. Anonim şirketlerin hamiline pay senetlerini bir yıl içinde nama yazılı pay senetlerine dönüştürmemeleri halinde ortaklık haklarının dondurulması gibi ağır yaptırımlarla karşılaşılacağı unutulmamalıdır.

Gündemi fazlasıyla meşgul eden ve birçok tartışmaya konu olan torba yasa tasarısının bu hükmü ile, anonim şirketlerin pay sahiplerinin ve ortaklık yapısındaki değişikliklerin daha rahat takip edilerek, bu devirlerden elde edilen gelirlerin daha sıkı vergilendirilmesi hedeflenmektedir.

Kanun tasarısı 11 Temmuz 2014 tarihinde Plan ve Bütçe Komisyonunda onaylanmış olup, bunu takip eden hafta içinde genel kurula sunulması planlanmaktadır. Akabinde genel kurulda tartışılarak kabul edildiği takdirde kanunlaşacaktır.

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

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

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

Multicar
Yönetici Direktörü
**Bahadır YALÇIN**

# Multicar butik hizmet sunuyor

**Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?**

Multicar, 2007 yılında Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş. Grubu altında kurularak faaliyetine başlamış bir filo kiralama şirketidir. 2010 yılında da Multinet Grubu, dünyanın ilk 3 ödeme sistemleri teknolojisi gruplarından biri olan Groupe Cheque Dejeuner tarafından satın alınarak, %100 Fransız sermayeli bir şirket haline gelmiştir.

Mottosunu, "Rekabetçi fiyatlarla Butik Hizmet" olarak belirleyen Multicar, filo adedi yükseltme odaklı büyüme yerine, kontrat odaklı karlı büyüme olarak belirleyip, halen bu felsefede faaliyetlerine devam etmektedir. Multicar, sektördeki diğer filo kiralama şirketlerinin sunduğu standart hizmetlerin yanı sıra, grubun diğer iştiraklerin sunduğu hizmet ya da ürünleri de bünyesine entegre ederek, müşterilerine "Anahtar Teslim Çözümler" vermektedir.

Bu tabiri açacak olursak; firmanın araç kiralarken, bu hizmetten doğacak diğer yan ürün ve hizmetleri de beraberinde verilmesidir. Bunlar; yakıt yönetimi ve araç takip sistemidir. Yakıt alımlarında, kontrat dönemi boyunca yapılacak kilometreye bağlı olarak, belirli miktar hediye yakıt ya da yakıt alımlarında indirim uygulanması ve de bunun yanında bu sürecin takibi ve firmaya raporlanması hizmeti sunulmaktadır. Araç takip hizmetimizde ise, cüzzi bedellerle firmaların filolarını verimli bir şekilde takip edip yönetmelerine imkan tanımaktayız.

Inovasyonun, sorunlardan, beklentilerden ve bu sorunlara karşı üretilecek çözümlerden ortaya çıktığını düşünürsek Multicar; hizmetlerinde sunduğu farklılıkları hep bu sorun ya da beklentilerden yola çıkarak ortaya koymuştur. Bunlardan en önemlisi; aracı kiralayan müşterinin, hiç bir şartta araçsız kalmaması ve iş akışının bozulmamasıdır. Bu sebeple Multicar'da, herhangi

> Multicar, filo adedi yükseltme odaklı büyüme yerine, kontrat odaklı karlı büyüme olarak belirleyip, halen bu felsefede faaliyetlerine devam etmektedir. Multicar, standart hizmetlerin yanısıra, grubun diğer iştiraklerin sunduğu hizmet ya da ürünleri de bünyesine entegre ederek, müşterilerine "Anahtar Teslim Çözümler" veriyor.

bir nedenle aracın kullanılamaz hale gelmesi durumunda, ikame araç için 24 saat bekleme gibi bir durum söz konusu değildir. Türkiye'nin neresinde olursa olsun, müşterilerimize anında ikame araç taahhüdünde bulunuyoruz. Böylelikle firma, kendi iştigaliyetinden herhangi bir feragatta bulunmayarak daha verimli bir iş akışına kavuşmaktadır.

Multicar'ın sunmuş olduğu bir farklı hizmet ise; sahip olduğu bölge müdürlükleri vasıtasıyla, Ankara, İzmir, Bursa, Adana, Antalya ve İzmir'de o illerin plaka kodlarıyla araçları tescil ederek müşterilerine kiralama hizmeti vermesidir. Böylelikle, lokal çözümler üreterek, firmanın kullandığı araç ile bulunduğu ile olan aidiyet duygusunu da korumakta ve geliştirmektedir.

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

Bilindiği üzere filo kiralama sektörü, 2001 devalüasyonu sonrası varlığı hissedilmeye başlayan ve her sene de potansiyele göre penetrasyon oranını ciddi seviyelerde artırarak gelişimini sağlayan bir sektör haline gelmiştir. Bunun yanında, sektöre her yıl giren yeni oyuncuların da katılımıyla artan rekabet ortamı, müşterilerin de bu sektöre karşı olan bilincini yükseltmektedir.

Artan bilincin, beklentileri de yükselttiği ve bu durumun da, bizleri yenilikçiliğe ve de bu beklentileri karşılamaya ittiği zorunluluğu aşikar bir durumdur. Gelinen bu noktada, bizler müşterilerden öncelikle, sermayelerinin ya da kredi havuzlarının daha efektif kullanılması adına, filo kiralama sektörüne olan ilginin daha da artmasını, ayrıca da mevcut bu hizmeti alan müşterilerin de, gerek can güvenliği gerekse de ekonomik bir milli değer arz eden araçların sağlıklı ve bilinçli kullanılmasını beklemekteyiz.

Müşterilerin kendilerinde haz bırakacak bir kiralama süreci yaşamaları adına dikkat etmesi gereken hususlardan bahsedecek olursak; öncelikle muhatap olacakları kiralama şirketinin bu işi yapabilirliği konusundaki ehliyetlerine tam güven duymaları gerekmektedir. Sermaye yapıları, hangi firmalara ya da sektörlere hizmet verdikleri, yurt sathında hizmet verip vermedikleri, yetkili servis ağıyla çalışıp çalışmadıkları ve de 24 saat ulaşılabilirliğinin olup olmadığına bakmaları, aklıma şu anda gelen ilk hususlar.

>> Kiralama sektörünün, finans, sigorta, yedek parça, lastik, otomotiv tedarik sanayi, 2. el araç satışı gibi yan sektörlerle ilişkide olması, sektörü katma değerli bir konuma sahip kılmaktadır. Bu durum, istihdam artışı, artan vergi tahsilatı, gibi ekonomiye katkı sağlayan unsurları beraberinde getirmektedir.

Özellikle sözleşme maddeleri, iki firma arasındaki ilişkiyi belirleyecek en önemli nokta. Müşterinin, kendisinin sebebiyet verdiği fesih durumlarında ne yapacağını bilmesi gerektiği gibi, hizmetin alınamamasından kaynaklı kiralama şirketinin sebebiyet verdiği fesih durumlarında da, hangi haklara sahip olduğunun bilinmesi şarttır.

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

Kiralama sektörünün başlangıç dönemlerinde özellikle yabancı sermayeli şirketler bu hizmeti hemen almaya başladılar. Özellikle global şirketler, bulundukları ülkelerde bu hizmetten zaten faydalandıkları için, Türkiye'de de bu sektörün varlığından sonra sisteme direkt entegre oldular. Daha sonrasında, kurumsallaşmış ya da kurumsallaşma yolunda olan, personel sayısı ve saha ekibi çok olan, şube organizasyonlu şirketler bu hizmeti şu anda ağırlıklı olarak alan şirketlerdir. Sektör bazında incelersek, bankacılık / finans, sigorta, gıda, perakende ve ilaç sektörleri adetsel bazda en çok kiralama yapan sektörler.

Bu firmaların kiralama yöntemini tercih etmelerindeki iki temel sebep, sermayenin esas faaliyet alanlarında kullanılmak istenmesi ve operasyonel süreçlerin yönetimini devretmek, dolayısıyla da insan kaynağını verimli kullanmak. Bunun yanı sıra, işlerini yönetmek için kullandıkları araçlarda, meydana gelebilecek arıza ya da kaza durumlarında araçsız kalmak istememeleri, firmaları bu hizmete iten faktörlerin başlıcaları.

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

Türkiye olarak bizler, "Benim olsun, gözümün önünde olsun" görüşünden gelmiş yani malikliği şiar edinmiş bir ülkeyiz. Böyle bir felsefenin olduğu ülkede, satın almak yerine outsourcing modelli bir iş yapmak, tahmin edildiği üzere zor ve oldukça çaba isteyen bir husus. Kendi araçlarına sahip ve bu sisteme geçmekte tereddüt yaşayan firmalara, filo yönetimi konusunda hizmet vermekteyiz. Onların üstünde bulunan ve bu maliklikten kaynaklanan tüm operasyonel ve ekonomik sorumlulukları, Multicar olarak biz üstümüze alıp, kontrat süresi boyunca kendilerini bu hizmeti sunuyoruz. Bu süreci de biz kiralama öncesi demostrasyon süreci olarak görüyoruz. Çünkü bu hizmeti sunduğumuz firmaların bir çoğu, bu sürecin sonunda kiralama sistemine girerek sisteme entegre olmaktadır.

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

Filo kiralama pazarının önümüzdeki yıllarda gelişim trendini hızlı bir tabana yayması için, bir takım yasal düzenlemelerin ve vergi istisnalarının T.C. devleti kanun koyucuları tarafından hayata geçirilmesi şarttır. Bu

hususu kısaca açmak gerekirse, Türkiye'de son 4 yılda ortalama her yıl 650.000 ile 800.000 adet arası araç satılmaktadır. Filo kiralama şirketlerinin payı bu rakamda sadece %15'lik bir dilimi kapsamaktadır. Pazarın gelişim trendine etki edecek en önemli uygulama, ÖTV ve KDV oranlarında yapılması gerekli iyileştirmelerdir. Kiralama şirketleri halen, bir bireyin araç satın alımındaki vergi oranlarıyla aynı oranda vergi yükümlülüğü altına girmektedir. Burada kiralama şirketleri lehine yazılacak tek unsur, alımların toplu olmasından kaynaklı indirim oranlarının yüksek oluşudur. Sektörün özellikle Avrupa Birliği ülkelerinde ki uygulanışına bakacak olursak, Devlet tarafından sağlanan desteklerle bazı ülkelerde neredeyse sıfıra yakın vergilerle araç alımı mümkün olmaktadır. Türkiye'de kademeli olarak uygulamaya geçirilecek vergi istisnalarının sektörün gelişimine oldukça büyük katkılar sağlayacağını düşünüyoruz.

Bir diğer husus ise, sektörümüzün hala bir yasal düzenlemeden yoksun olarak faaliyetlerini sürdürüyor olmasıdır. Yasal düzenleme eksikliği ve tanımsızlık, verilen hizmetin kalitesini, denetimini ve standardizasyonunu negatif yönde etkilemektedir. Özellikle,

>> Türkiye'de kiralama pazarının 3 yıl sonunda 300 binli adetlere ulaşacağını ve bu gelişim trendi ile paralel olarak da yerli ve yabancı yeni yatırımcıların pazarda konumlanacağını tahmin ediyorum.

uzun yıllar gündemdeki yerini koruyan 4925 sayılı Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nde yer alan Ticari Araç Kiralama faaliyetini kısıtlayıcı hükümler, sektör ile müşterileri karşı karşıya getirdiği gibi, bilançolarda bu kalemle ilgili zarar etme riskini doğurmuştur.

Yukarıda da bahsettiğim üzere, şirketlerin sermaye ve özkaynaklarını verimli kullanmada önemli bir rahatlık sağlayan kiralama sistemi, özellikle 2008 global finansal kriz sonrası Türkiye'de kiralama sektörünü daha da önemli kılmaya başlamıştır. Öz kaynak ve dış finansman kaynaklarını faaliyet konularındaki yatırımlarında kullanmak isteyen şirketler, bu durumla beraber sermaye yetersizliğine de girince, kiralama modelinin daha uygun olduğunu net olarak görmeye başladılar. Sektör bunun neticesinde, kredibilitesi ve moralitesi uygun olan ve kendi pazarlarında belli bir konuma sahip şirketlere araç kiralama modelini yayma konusunda çalışmalarını hızlandırdı. İleri ki yıllarda oluşacak, yeni finansman modelleri, inovatif hizmet modelleri ve beklentisini koruyan vergi istisnaları sayesinde, Türkiye'de kiralama pazarının 3 yıl sonunda 300.000'li adetlere ulaşacağını ve bu gelişim trendi ile paralel olarak da yerli ve yabancı yeni yatırımcıların pazarda konumlanacağını tahmin ediyorum.

Kiralama sektörünün, finans, sigorta, yedek parça, lastik, otomotiv yan sanayi, 2. el araç satışı gibi yan sektörlerle ilişkide olması, sektörü katma değerli bir konuma sahip kılmaktadır. Bu durum, istihdam artışı, artan vergi tahsilatı gibi ekonomiye katkı sağlayan unsurları beraberinde getirmektedir.

Sektörün analizi ve geleceğini kısaca toparlayacak olursak, filo kiralama sektörü önümüzdeki yıllarda, Türkiye ekonomisi içerisinde kayda değer bir payı alacak ve ülkeye yabancı sermayenin getirilmesinde, dolayısıyla döviz girdisi sağlamada çok önemli bir rol üstlenecektir. Devletin uygulamaya sokmasını beklediğimiz bir takım yasal düzenleme ve vergi istisnalarıyla birlikte, sermaye yeterliliğine sahip, hizmet altyapısını kurmayı başarmış filo kiralama şirketlerinin sayısının zamanla artacağını ve kurumsal kiralama kültürünün gelişip, Anadolu illerinde de etkisini pozitif yönde göstereceğini düşünüyorum. ●

## Yüksek Hedefleri Olanların Yazılım Tercihi

Naryaz, teknolojik yenilikleri yazılımlarına entegre ederek Operasyonel ve Günlük Kiralamada en gelişmiş çözümleri sunar.

**www.naryaz.com.tr**

Ataşehir Bulvarı 49. Ada Kamelya 1/19 K: 4 D:13
34758 Ataşehir / İstanbul / Türkiye
T: +90 (216) 4 555 NAR
(627)

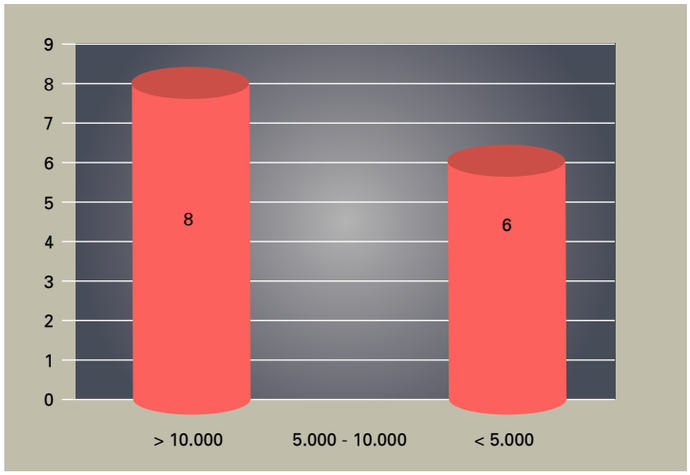
naryaz®
'Geleceği yazar,
25.Yıl

# Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü'nün Aktif Büyüklüğü **10,9 Milyar TL**'ye Ulaştı

>> TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2014 1. yarıyıl sonuçlarını içeren "Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

2014 yılının ilk yarısında yapmış olduğu yaklaşık 2,7 milyar TL'lik yeni araç yatırımı ile Türkiye operasyonel sektörünün aktif büyüklüğü 10,9 milyar TL'ye ulaştı.

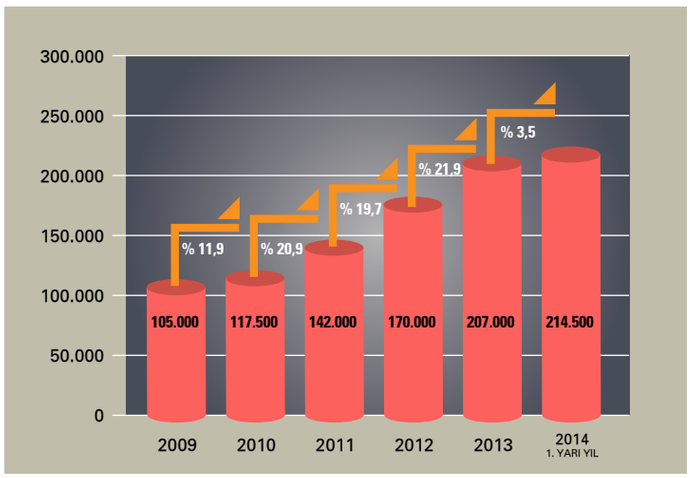
**Katılımcı Firmalar**
Firma Büyüklüklerine Göre Dağılım / 2014 1. Yarıyıl Sonu



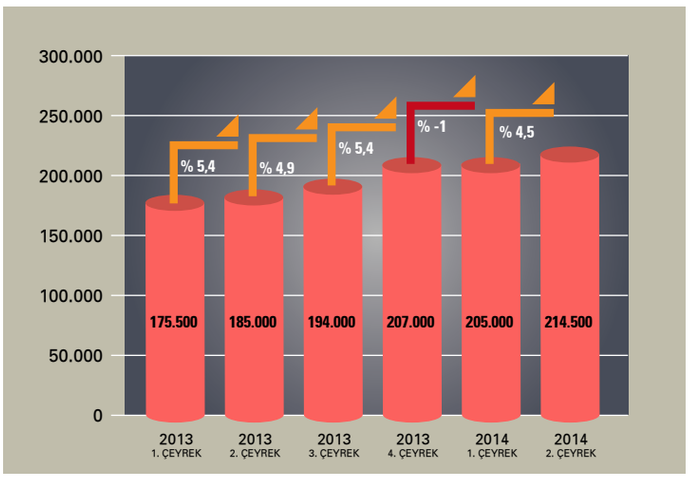

**Katılımcı ve Sektör Tahminleri**
2014 1.Yarıyıl Sonu

| | Katılımcılar | Sektör Tahmini |
|---|---|---|
| Araç Adedi | 141.340 | 214.439 |
| Alınan Araç Adedi | 27.553 | 41.212 |
| Satılan Araç Adedi (II.El) | 22.852 | 33.993 |
| Müşteri Adedi | 19.238 | 29.188 |
| Alınan Araç Tutarı (TL) | 1.787.374.213 | 2.674.109.873 |
| Ödenen Vergi (KDV+MTV+ÖTV) (TL) | 870.625.398 | 1.300.382.491 |
| Aktif Toplamı (TL) | 7.167.433.018 | 10.874.304.794 |

**Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Yıl Bazında**




**Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Çeyrekler Bazında**




Kur ve faiz oranlarında yaşanan yükselişler, otomobil ÖTV oranlarındaki artış, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği sınırlamalar, özel sektör yatırımlarındaki yavaşlama 2014 yılının ilk yarısında Türkiye otomotiv sektörünü olumsuz yönde etkiledi.

Türkiye yeni otomobil satışlarının bir önceki yılın aynı dönemine göre %22,71 oranında azaldığı (Kaynak: ODD) 2014 yılının ilk yarısında operasyonel kiralama sektörü Türkiye'de satılan yeni otomobillerin %18,3'ü olan yaklaşık 41 bin 212 adet yeni aracı filosuna kattı. 2013 yılının aynı dönemine göre %16'lık bir büyüme kaydeden sektör parkındaki araç sayısını yaklaşık 214 bin 500 adede çıkardı.

2014 yılının ilk yarısında yapmış olduğu yaklaşık 2,7 milyar TL'lik yeni araç yatırımı ile Türkiye operasyonel sektörünün aktif büyüklüğü 10,9 milyar TL'ye ulaştı.

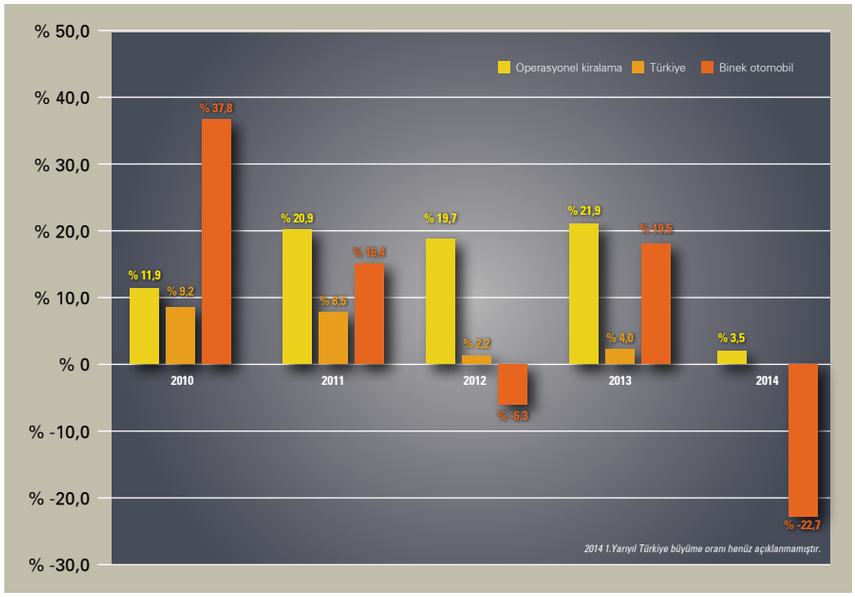
Araştırma sonucunda ulaşılan bir diğer çarpıcı veri ise sektörün müşteri sayısı ve müşteri başına düşen araç sayısındaki değişim oldu. Sektörün müşteri sayısı bir önceki yılın aynı dönemi göre %28,6 oranında artarak 29.188'e ulaştı. 2013 yılının ilk yarısı itibarı ile sektörün müşteri başına düşen araç sayısı 7,7 iken 2014 yılının ilk yarısında bu rakam 6,8'e düştü. Bu veri ülkemizde artık çok uluslu ve büyük yerel şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin de araç filolarını operasyonel kiralama yönetimini tercih ederek oluşturduklarını işaret etmektedir.

Bu araştırma dönemi itibarı ile

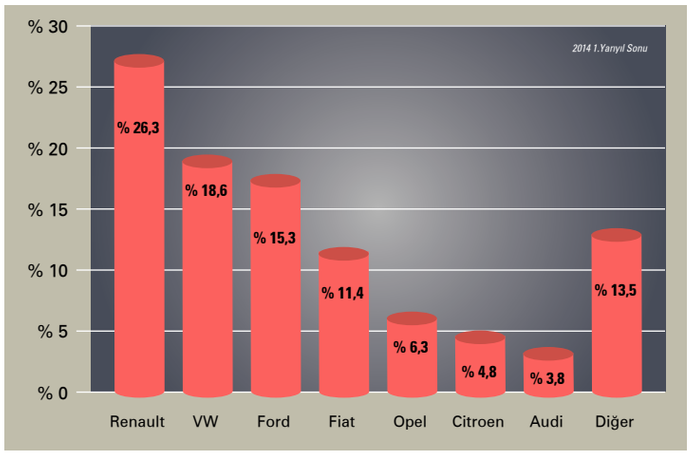
- Renault %26,3'lük payı ile Türkiye operasyonel kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka olmayı sürdürürken, %18,6 ile VW, %15,3 ile Ford, %11,4 ile Fiat takipçisi oldular.
- Sektörün araç parkının yaklaşık yarısı (%49,6) C segment araçlardan oluşurken, B segment araçlar %31,5, D segment araçlar ise %13,3 pay aldı.
- Sektörün araç parkının %93,1'si dizel araçlardan oluşurken, manuel vites araçlar %64,6 pay aldılar.

Tüm bu çarpıcı veriler operasyonel kiralama sektörünün ülke ekonomisi ve beraberinde otomotiv sektörü için ne denli önemli olduğunun bir kez daha altını çizdi.

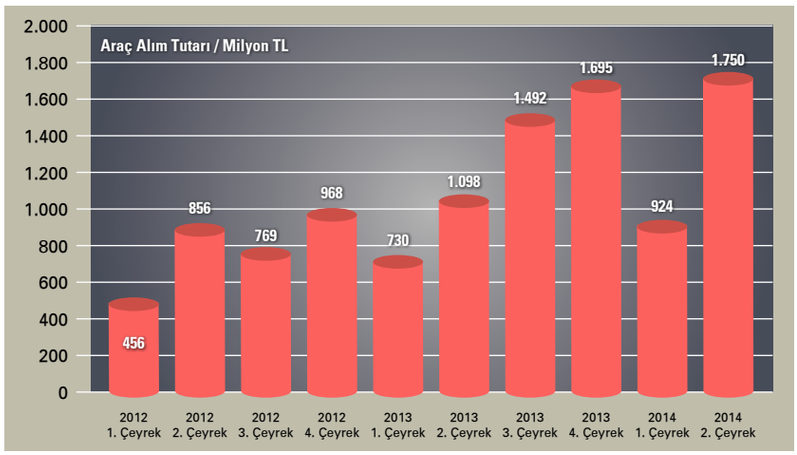
### Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme
Türkiye Ekonomisi / Otomotiv Sektörü / Operasyonel Kiralama Sektörü



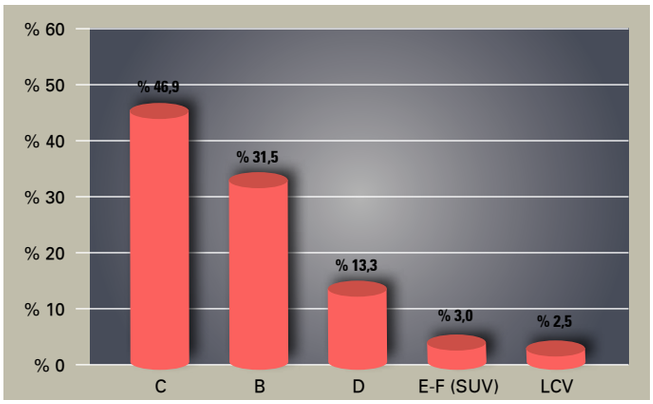

### Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım



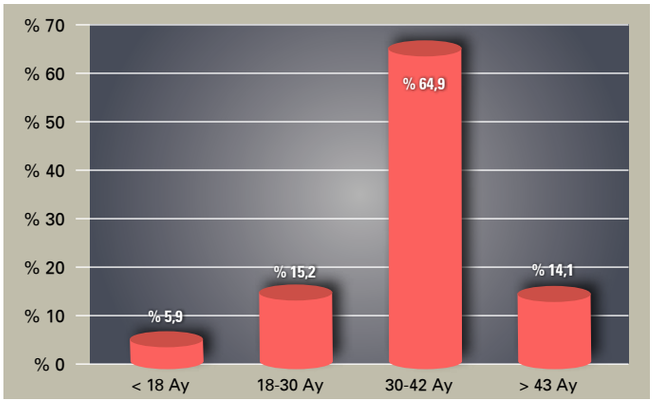

### Sektör Gelişimi – Çeyrekler Bazında



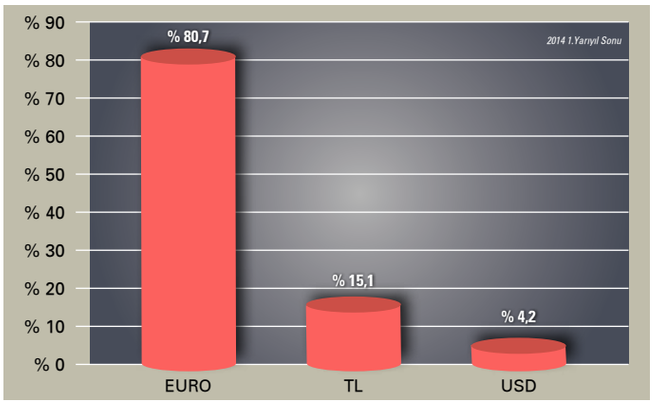

### Sektör Araç Özellikleri / Araç Segmentleri



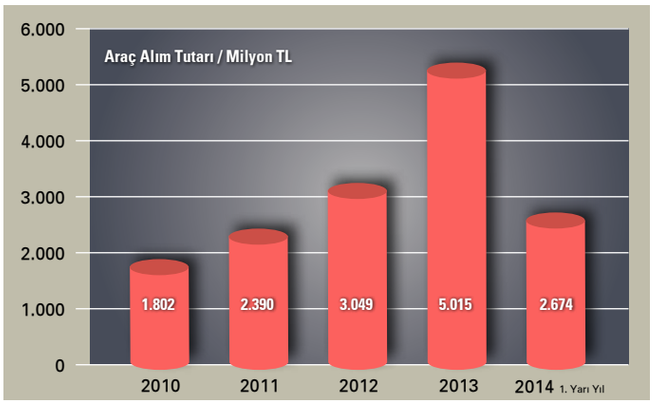

### Sektör Sözleşme Özellikleri / Vade Yapısına Göre



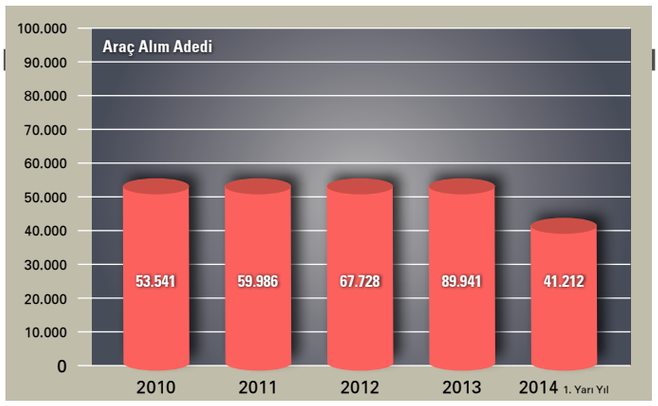

### Sektör Sözleşme Özellikleri



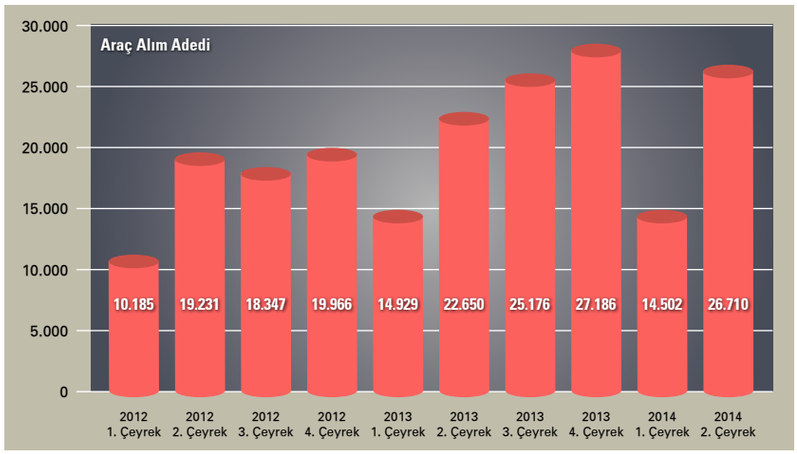

### Sektör Gelişimi – Yıl Bazında



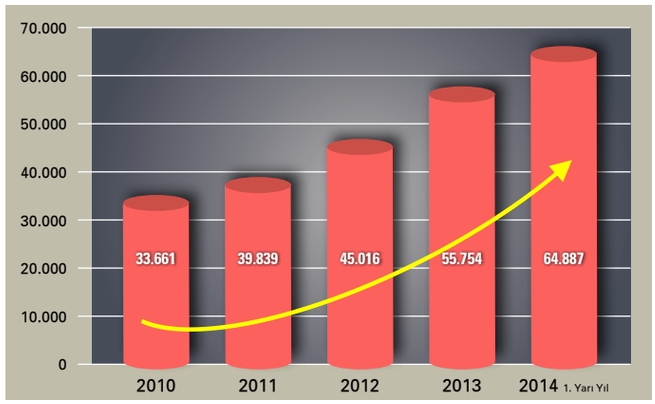
## Sektör Gelişimi – Yıl Bazında



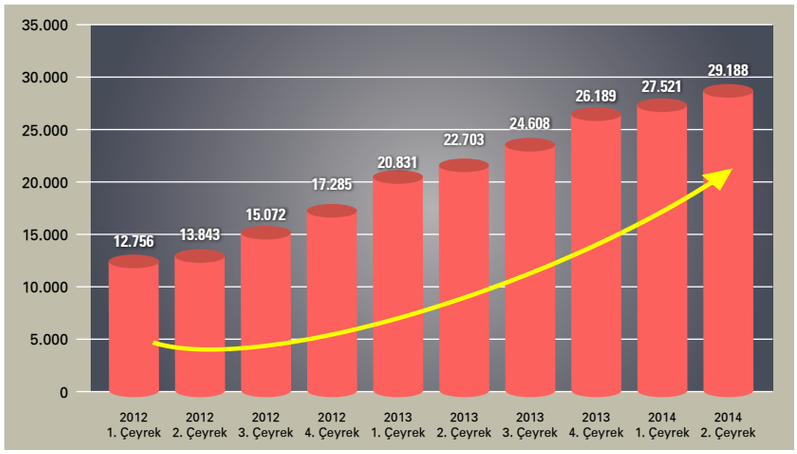

## Sektör Gelişimi – Çeyrekler Bazında



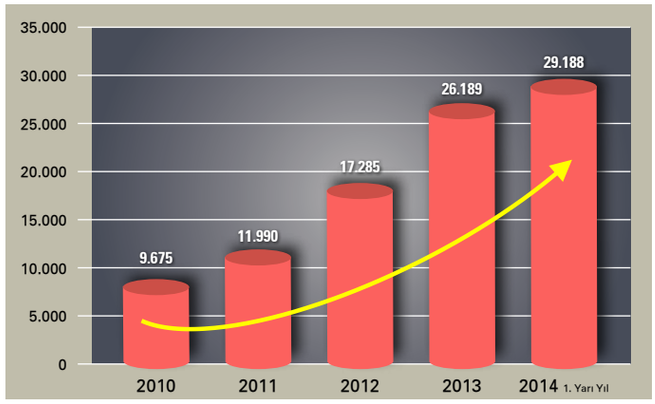

## Sektörün Ortalama Birim Araç Alım Bedeli / TL



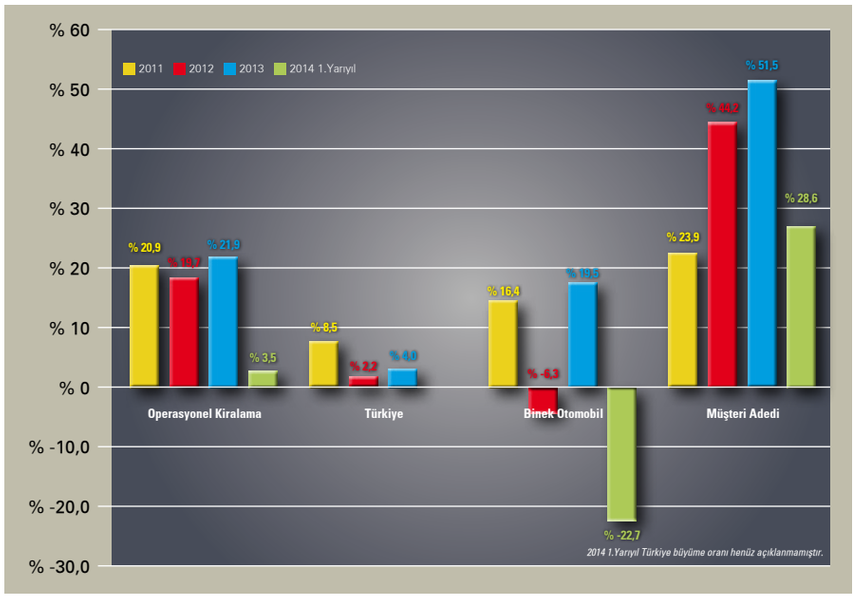

## Sektör Toplam Müşteri Adedi – Çeyrekler bazında



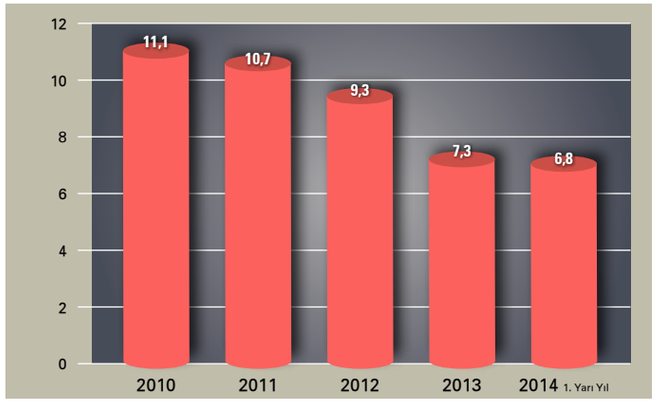

## Sektör Toplam Müşteri Adedi – Yıl bazında




## Müşteri Adedi Büyüme Karşılaştırma




## Sektör - Müşteri Başına Düşen Araç Sayısı



# Motorlu Taşıtlar Sektör Raporu Rekabet Kurumu tarafından yayınlandı

ACTECON

**Dr. M. Fevzi TOKSOY**

>> Türk Rekabet Kurumu da AB'ndeki uygulamaların yakın takipçisi olarak 2011 yılında aldığı bir kararla motorlu taşıtlar sektör araştırmasına başlamıştır. Bu araştırmanın sonuçları da geçtiğimiz aylarda "Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu" olarak yayımlandı. Bir sonraki aşama olarak yakın bir zamanda, kuralların bizde de değişmesini beklemekteyiz.

Motorlu taşıtlar sektörünün diğer birçok sektörü etkileyen yapısı ve global ekonomiye katkısı hesaba alındığında bu sektöre özel düzenlemelerin yapılmasının o kadar da haksız olmadığı rahatça görülebilir. Bu anlayış ekseninde hem Avrupa Birliği hem de Türk rekabet hukuku mevzuatları, motorlu taşıtlar sektöründeki sağlayıcı, bayi ve satış sonrası faaliyetleri yürüten işletmeler arası ilişkileri düzenleyen farklı kurallara yer vermiştir.

Avrupa Birliği 1985, Türkiye ise 1998 yılından bu yana otomotiv sektöründeki dağıtım kurallarını özellikli bir şekilde düzenlemektedir. Avrupa Birliği'nde güncel olarak uygulanmakta olan kurallar en son 2010 yılında revize edilerek yürürlüğe konmuştur. Bahsettiğimiz değişikliklere duyulan ihtiyaç yapılan sektör araştırmalarından sonra ortaya çıkmaktadır. Bu sebeple AB, 2008 yılında motorlu taşıtlar hakkında uygulanmakta olan kuralların ne kadar etkin olduğunu değerlendirmek adına sektör araştırması yapmıştır. Türk Rekabet Kurumu da AB'ndeki uygulamaların yakın takipçisi olarak 2011 yılında aldığı bir kararla motorlu taşıtlar sektör araştırmasına başlamıştır. Bu

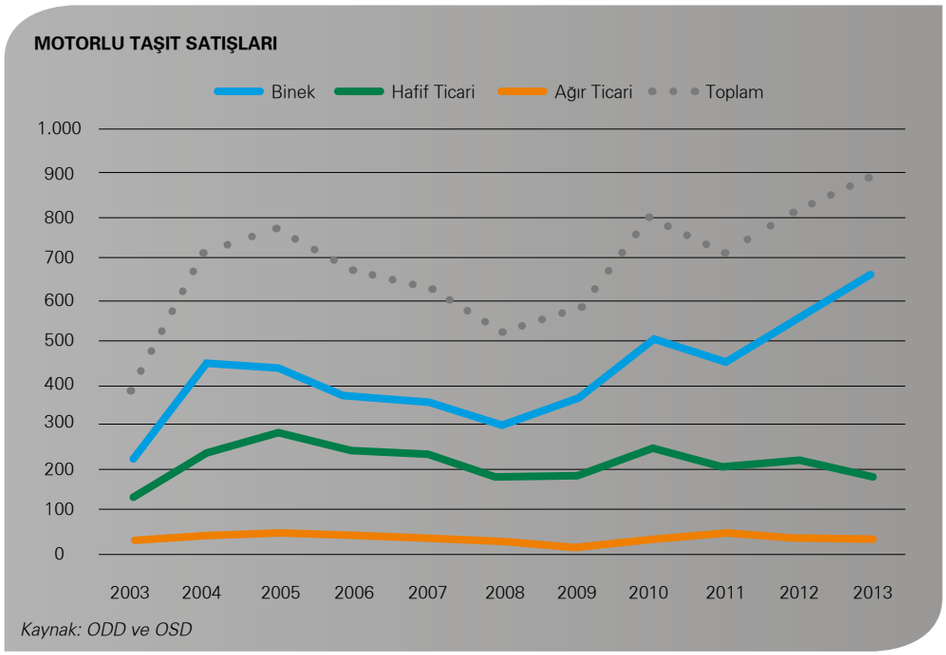
araştırmanın sonuçları da geçtiğimiz aylarda "Motorlu Taşıtlar Sektör Araştırması Raporu" olarak yayımlandı. Bir sonraki aşama olarak yakın bir zamanda, kuralların bizde de değişmesini beklemekteyiz.

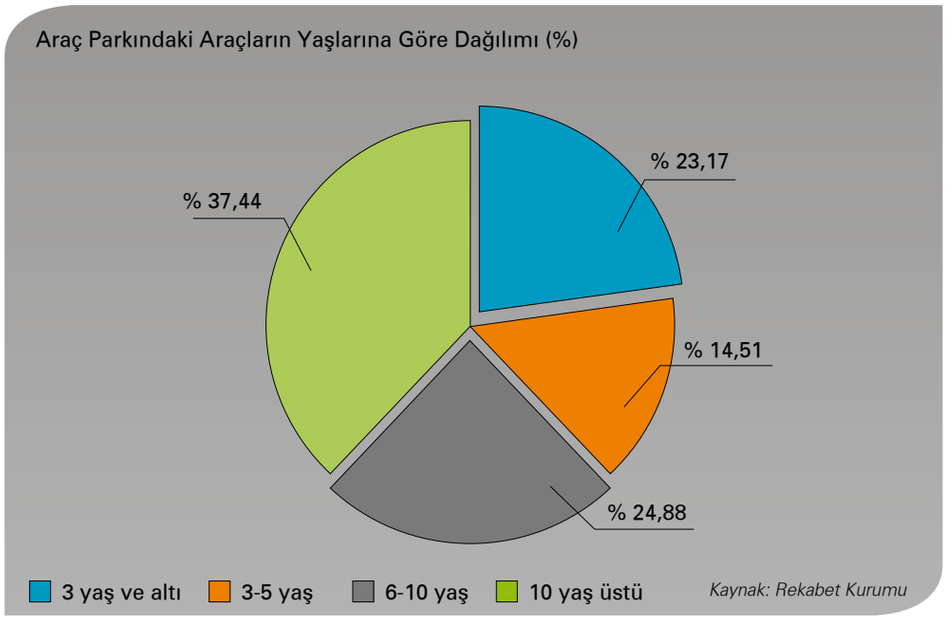
Sektör araştırması sonuçları yeni yapılacak değişiklikler açısından oldukça önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Hatta öyle ki, bu sektör araştırmasında ortaya çıkan durum üzerinde daha verimli kurallar getirilmesi dışında başka bir kaygıyla hareket edileceğini beklemek oldukça yanlış olur. Bunu, yapılan araştırmanın kapsamının genişliğine bakarak anlayabilmekteyiz. Rapor, sektörün her kademedeki oyuncularını sektörü de parçalara ayırmak suretiyle dikkate almış olduğundan çok kapsamlı sonuçlara ulaşmıştır. Bu bağlamda sektöre ilişkin tespitler

satış, bakım onarım ve yedek parça pazarları bakımından ayrı ayrı sıralanmıştır.

Satış pazarına ilişkin ulaşılan sonuçlardan ilki, sektörün Türkiye'de büyüme eğiliminde olduğudur. Makro (ekonomik krizler, döviz kurları vs.) ve mikro (rekabetçi yapı, üreticilerin kampanyaları vs.) düzeyde ekonomik değişikliklerin etkilediği sektörün 2002 yılından itibaren büyümekte olduğu belirtilmiştir. Ayrıca yaş tespiti de yapılmış ve Türkiye genelinde araç parkının ortalama 12 yaşında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Türk rekabet hukukunda uygulanan bir önceki tebliğin ne kadar amaca hizmet ettiğinin anlaşılması açısından da önemli bir kaynak olan bu araştırma ile otomotiv pazarındaki firmaların yoğunlaşma oranının tebliğ sonrasındaki dönemde düştüğü de belirlenmiştir.

Rapor kapsamında ulaşılan çarpıcı karşılaştırmalardan birisi satış aşamasındaki karlılık ile yedek parça satışlarındaki karlılığın karşılaştırılması oldu. Ulaşılan verilere göre satışta %4 olan karlılık oranı yedek parçalar için %24 oranındadır. Bu durumun arkasında satış pazarındaki markaların aralarında yaşanan yoğun rekabet olduğu söylenebilir. Tabii bunun yanında, yedek parça pazarında istenilen oranda bir rekabetin bulunmadığı sonucuna ulaşmak da mümkündür. Ancak burada yapısal bir gerçeğin de altını çizmek gerekecektir. Çok doğaldır ki araç satış seviyesindeki rekabet satış sonrasındaki rekabetten doğası gereği farklıdır. Dolayısıyla






>> Türkiye ekonomisindeki ihracat rakamları sebebiyle de oldukça önemli olan otomotiv sektörünün kendine has kurallara sahip olması gerektiğini söyleyebiliriz. Bu açıdan yapılan araştırma sorunlara odaklanan bir yasa yapma sürecine dayanak olacaktır.

bu veriyi direkt satış sonrasında rekabetin eksik olduğu şeklinde yorumlamak da çok doğru olmayacaktır.

Önceki tebliğin etkilerinden biri olarak yine 2007 yılından bu yana bayi seviyesinde çok markalılığın arttığı tespitinde bulunulmuştur. Öyle ki, önceki dönemde daha az seviyelerde olan çok markalı dağıtıcıların yaygınlığı, 2007 sonrasında toplam dağıtıcılar arasındaki payını artırarak rekabetçi piyasa şartlarına doğru yönelim olduğunu göstermektedir.

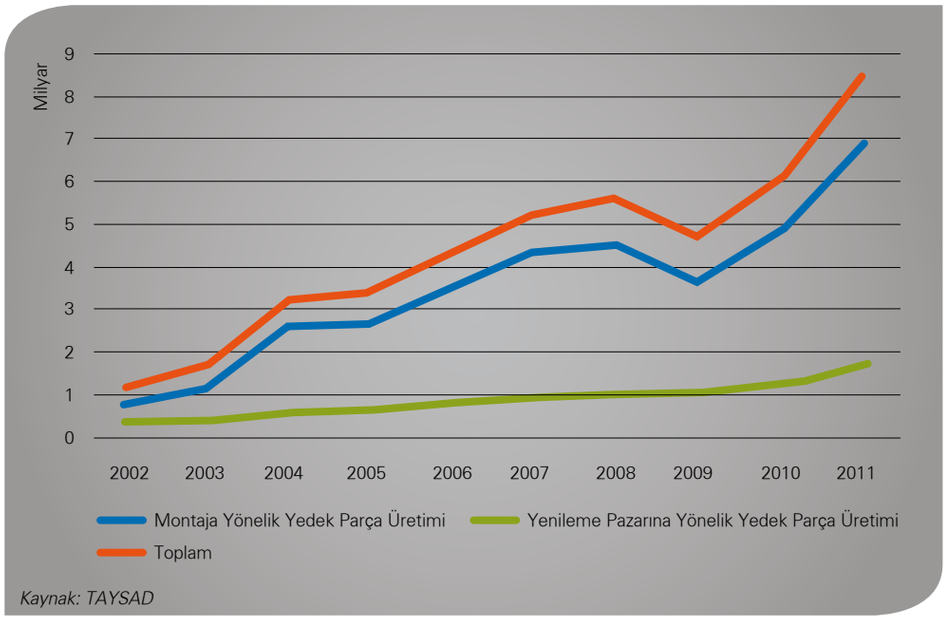
Bir diğer alt sektör olarak bakım onarım sektörüne ilişkin tespitlerin başında yetkili ser-

vislerin arttığı ve bunun 2007 yılında yapılan değişikliklerin sonucunda gerçekleştiği belirtilmiştir. Bakım onarım pazarındaki en çarpıcı tespit; bağımsız servislerin teknik bilgiye erişimleri ile araç sağlayıcıların bu bilgileri bağımsız servisler ile paylaşmalarına ilişkin verilen anket yanıtları arasındaki büyük fark oluşturmaktadır. Bağımsız servisler, bilgi taleplerinin %20 oranında karşılandığını belirtirken, araç sağlayıcıları %90 oranında bu talepleri karşıladıklarını belirtmişlerdir. Bu fark o kadar çarpıcı bir durumu ortaya koymaktadır ki, kanımca talep edilmesi meşru olan bilginin kapsamı konusunda her iki tarafın da farklı değerlendirmeye sahip olduğu açıktır.

Yedek parça sektörü, rapor kapsamında hakkında tespitlere yer verilen ve genel büyüme eğiliminde olduğu belirtilen bir diğer alt sektör olmuştur. Yedek parça sektörüne yönelik araştırma sonucunda bu sektöre ilişkin 2007 yılında getirilen kuralların beklenildiği gibi olumlu sonuçlara yol açmadığı belirtilmiştir. Örneğin, yalnızca yedek parça üreticilerinin logolarının yedek parça üzerinde bulunmasını sağlamak amacıyla getirilen kuralların başarısız olduğu ve bu yedek parçaların pazardaki oranlarının düştüğü kaydedilmiştir. Buna ek olarak, orijinal parça üreticilerini rekabet etmeye zorlaması açısından hayati öneme sahip eşdeğer parça kullanım oranlarının da sınırlı kaldığı belirtilmiştir.

Tüm bu tespitler sonucunda hala ekonomik düzende etkinliğini ve ağırlığını koruyan, özellikle Türkiye ekonomisindeki ihracat rakamları sebebiyle de oldukça önemli olan bu sektörün kendine has kurallara sahip olması gerektiğini söyleyebiliriz. Bu açıdan yapılan araştırma sorunlara odaklanan bir yasa yapma sürecine dayanak olacaktır. AB rekabet hukukundaki gelişmeleri çok yakından takip etmemiz ve yakın kurallara sahip olmamız dolayısıyla, yalnızca elde edilen rapor sonuçlarına göre değil, bunun yanında AB'nde 3 yılı aşkın süredir uygulanmakta (hazır deneyim havuzu) olan tebliğin de dikkate alınması ile bir üst versiyon kurallara ulaşmamız sağlanabilir. Sektör raporuna dayanılarak getirilmesi kuvvetle ihtimal değişikliklerin; AB'nde olduğu gibi sadece satış pazarına ilişkin düzenlemeleri genel kurallara tabi kılıp bakım onarım ve yedek parçaya ilişkin özel kurallar getirmesi bizim düzenlemelerimiz açısından da gündeme gelebilir. Tebliğ yayınlandığında yeniden bir değerlendirme yaparak konuyu detaylı bir biçimde inceleyeceğiz.

>> Sektör araştırması sonuçları yeni yapılacak değişiklikler açısından oldukça önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Hatta öyle ki, bu sektör araştırmasında ortaya çıkan durum üzerinde daha verimli kurallar getirilmesi dışında başka bir kaygıyla hareket edileceğini beklemek oldukça yanlış olur.



*Kaynak: TAYSAD*

# TEB ARVAL YOLDA HİZMETİYLE ARAÇ TAKİBİ ARTIK ÇOK KOLAY!

*Yüzde 20'ye varan tasarruf!*

**TEB Arval'den filo yöneticilerine büyük kolaylık!**

TEB Arval Yolda Hizmeti, tüm filonuzu takip etmenize yardımcı olarak, zaman ve maliyetlerinizde tasarruf sağlar. Aynı zamanda kazaları azaltarak, yol güvenliğini arttırır.

**TEB ARVAL**
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI | We care about cars. We care about you.

tebarval.com.tr

YesOto Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yönetici Ortak
**Özarslan TANGÜN**

Araç kiralama alanında gerek rekabet şartları ve gerekse etkin filo yönetimi sonucu kiralama bedellerinin optimize olması sonucu araç kiralama hizmeti daha erişilebilir hale geldi. Biz tüketici alışkanlıkları değişip araç kiralama yaygınlaştıkça bu gelişimin devam etmesini bekliyoruz.

# Müşterilerin ihtiyaçlarını en etkin şekilde karşılamak Markaları başarıya taşıyor

**Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?**

Yes Oto olarak 1990 yılında günlük araç kiralama ihtiyacına cevap vermek üzere yola çıktık. Bugün Enterprise Rent a Car markası lisansı ile 26 ilde 46 ofisle hizmet veriyoruz. Yes Oto Kiralama sektörüne yön veren bir hizmet anlayışıyla 25 yıldır araç kiralama alanında faaliyet göstermektedir. Gürbaşlar Otomotiv bünyesindeki şirketimiz, 1997 yılında National Car Rental markasının lisansını aldı. 2004 yılından itibaren Alamo markasını portföyüne ekledi. 2014 yılı Haziran ayı itibariyle de dünyanın en büyük araç kiralama şirketi olan Enterprise Rent-A-Car lisansı ile hizmet sunmaya başladık.

Enterprise Rent A Car 1.4 milyon araç, 78 bin çalışan ve 8.200 üzerinde ofis ile 40'ın üzerinde ülkede hizmet vermektedir. 2012 yılında global büyümesine hız veren Enterprise, 2014 sonu itibari ile tüm Avrupa'da hizmet verecektir. Forbes Top 500 Özel Şirketler Listesi'nde 15. Sırada yer alan şirket, dünyanın en prestijli müşteri memnuniyeti anketlerinde biri olan J.D. Power and Associates tarafından Amerika da son 10 yılda 9 kez sektör birincisi seçilmiştir.

Yes Oto olarak Enterprise'ın Türki Cumhuriyetler ve Kuzey Irak'daki temsilciliğini de almış bulunuyoruz. Yes Oto bünyesinde uzun dönemli kiralama hizmetlerini de müşterilerimize sunmaktayız.

Özellikle hizmet sektöründe markaları başarıya taşımanın "müşterilerin ihtiyaçlarını en etkin şekilde karşılama" becerisinde yattığını biliyoruz.

Bu nedenle, Enterprise Türkiye olarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayacak çözümler üretiyoruz. Müşteri memnuniyetini "müşterilerin beklentilerinin üzerinde hizmet vermek" olarak tanımlayan bir hizmet anlayışımız var.

Bugün, Enterprise Türkiye olarak, müşteri memnuniyetli odaklı operasyonumuz, ülke genelinde yaygın ofis ağımız ve yeni araç filomuzla müşterilerimizin beklentilerinin üstünde bir hizmet sağlamak amacıyla çalışıyoruz.

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

Tüketiciler özellikle son yıllarda çok daha bilinçli hareket etmeye başladılar. Özellikle ticari standartların altında hizmet sunan şirketlerden araç kiralayıp alıp mutsuz olan müşteriler, dünya standartlarının altında hizmet veren bu tür araç kiralama şirketlerinden uzaklaşmaya devam ediyor. Keyifli ve sorunsuz bir araç kiralama tecrübesi için müşterilerin kullandıkları araç kiralama şirketinin hizmet kalitesini sorgulamalarını; rent a car kaskosuz, bakımsız araçları kiralamamalarını, boş senetlere imza atmamalarını tavsiye ediyoruz.

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

Rent a car sektörüne özel olan ve müşteri memnuniyetinden rekabet koşullarına değin geniş bir alanda sektörün gelişimini engelleyen düzenleyici ve denetleyici standartların ve yasal altyapının eksikliği, müşterilerin alacağı hizmetin kalitesini de olumsuz etkiliyor.

Zira gerekli denetleyici mekanizmanın eksikliği müşteri memnuniyeti ve yolculuk güvenliği konularındaki hayati önem taşıyan itinayı araç kiralama şirketinin vicdanına ve aracı kiralayan müşterinin kararına bırakıyor.

Araç kiralama hizmeti almak isteyen müşteriler, sadece fiyat odaklı kararlar yerine güvenlik ve memnuniyet standardının sağlandığına emin oldukları kurumsal rent a car markalarını tercih etmeli.

TOKKDER üyesi olmak rent a car markalarının etik ve ticari standartlara uyması müşteriler için çok önemi bir güvence. Bu nedenle TOKKDER üyesi bir araç kiralama firmasından rent a car hizmeti alan tüketiciler güvenli ve konforlu bir günlük kiralama hizmetine çok daha rahat ulaşabiliyor.

» Bugün, Enterprise Türkiye olarak, müşteri memnuniyetli odaklı operasyonumuz, ülke genelinde yaygın ofis ağımız ve yeni araç filomuzla müşterilerimizin beklentilerinin üstünde bir hizmet sağlamak amacıyla çalışıyoruz.

**Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?**

Türkiye'de geçmiş yıllara bakıldığında araç kiralama işlemi uzun ve yorucu prosedürlerle yüksek maliyetlerle de ulaşılması zor bir hizmet olarak görülüyordu. Türkiye'de araç fiyatlarının Avrupa ve Amerika'ya göre çok yüksek ve havaalanı kirası gibi operasyonel masrafların en az yurt dışı seviyelerinde olmasına rağmen günlük araç kiralama bedelleri azalmaya devam ediyor.

Araç kiralama alanında gerek rekabet şartları ve gerekse etkin filo yönetimi sonucu kiralama bedellerinin optimize olması sonucu rent a car hizmeti daha erişilebilir hale geldi. Biz tüketici alışkanlıkları değişip araç kiralama yaygınlaştıkça bu gelişimin devam etmesini bekliyoruz.

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

Günlük kiralama talepleri ülke genelindeki ekonomik hareketlilikle, turizm trendleri ve genel olarak yurtiçi havayolu taşımacılığındaki gelişimlerle önemli bir paralellik gösteriyor.

Gelişen ve genişleyen ekonomi daha fazla seyahati tetikliyor ve günlük kiralama talepleri buna bağlı olarak artıyor. Tüm dünyada olduğu gibi tamamlayıcı hizmet olan araç kiralama, havayolu şirketlerinin çoğalması, havayolu ile ulaşımın yaygınlaşması /ucuzlaması ve turizm sektörünün canlanması ve tüketici alışkanlıklarının değişmesiyle büyümesini sürdürüyor.

Sektöre gerekli standartların oluşmasını sağlayacak ve araç kiralama şirketlerinin kullanıcı ve sahiplik haklarıyla ilgili mağdur olmasını engelleyecek yasal altyapıda yapılacak iyileştirmeler, yeni yapılan havaalanlarında günlük kiralamanın planlamanın içinde bulunması gibi faktörler günlük kiralamanın yaygınlaşmasına katkıda bulunacaktır.

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

2014 yılında ÖTV zammı ve artan döviz kurları otomotiv satışlarını çok kötü etkiledi. Pazardaki düşüş eğer filo satışları ve özellikle kiralama şirketlerine olan satışlar olmasaydı daha da yüksek olabilirdi. Otomotiv şirketlerinin kiralama şirketlerinin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunması sektörün büyümesi açısından önemini koruyor.

Aynı şekilde bankalar sektörün işleyişine uygun esnek çözümlerle kiralama şirketleriyle yaptıkları hacmi yükseltebilirler. Sektörümüzün önemli sorunlarından biri Avrupa'ya ve Amerika'ya oranla ülkemizde araç satın alma süreçlerindeki ağır vergi yükü. Maliyetleri önemli miktarlarda arttıran vergiler ve bunlardaki ani değişimler sektörü negatif etkiliyor.

Ama bütün bunlardan daha da önemlisi ticari ve etik standartlara uymayan haksız rekabet yapan firmalar. Yasal altyapıdaki boşluktan faydalanan standartları uluslararası normların çok altında veya kayıt dışı şirketlerin haksız rekabeti hem sektörün sağlıklı büyümesini etkiliyor hem de müşterilerin araç kiralamaya olan güvenini azaltıyor. Yasal mevzuatta yapılacak değişikliklerin önümüzdeki dönemde sektörün sağlıklı büyümesi açısından en önemli faktörlerin başında geldiğini düşünüyoruz ve bu konuda TOKKDER'in bütün girişimlerini destekliyoruz.●

>> Günlük kiralama talepleri ülke genelindeki ekonomik hareketlilikle, turizm trendleri ve genel olarak yurtiçi havayolu taşımacılığındaki gelişimlerle önemli bir paralellik gösteriyor. Gelişen ve genişleyen ekonomi daha fazla seyahati tetikliyor ve günlük kiralama talepleri buna bağlı olarak artıyor.

# SİZLERLE BÜYÜYORUZ!

Mobil Servis

7/24 Çağrı Merkezi

CARGLASS® Dünyada 36 ülkede 20 milyondan fazla araç sürücüsüne hizmet vermektedir.

- Türkiye'nin dört bir yanındaki depolarımızda taleplerinizi en kısa sürede cevaplamak üzere ürün çeşitliliğimizi ve stoklarımızı süratle genişletiyoruz.
- CARGLASS® olarak İstanbul'da merkez binanımızında içinde bulunduğu 4000m² kapalı alanda hizmet vermekteyiz.

## CARGLASS ŞUBELERİ

●Avcılar ●Bahçelievler ●İkitelli ●Kadıköy ●Maltepe ●Maslak ●Ümraniye ●Kocaeli
●İskitler (Ankara) ●Şaşmaz (Ankara) ●Basmane (İzmir) ●Antalya ●Adana ●Gaziantep

***Türkiye Genelinde 192 Bayi ve 14 Şubemiz ile hizmet vermekteyiz.***

CARGLASS®
OTOCAM TAMİR VE DEĞİŞİM

Lütfen bu numarayı kaydediniz!
444 18 19

www.carglass.com.tr
/CarglassTR /CarglassTR

# Kiralamada öncelik; satış sonrası hizmet kalitesi

Ströer Kentvizyon Reklam Pazarlama A.Ş. Satınalma & İdari İşler Grup Başkanı **Koray KIRMA**

**Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?**

Günümüz açık hava reklamcılığı alanında öncü firmalardan olan Ströer Kentvizyon, 1998 yılında kurulmuş; kısa bir süre içinde çalışan sayısıyla, coğrafi dağılımıyla ve yönettiği satış hacmiyle Türkiye'nin en büyük açık hava reklamı pazarlama şirketi haline gelmiştir. Türkiye çapında 27 yerleşim merkezinde 45.000'i aşan açık hava reklam yüzünü yönetmekte ve satışını yapmaktadır. Ürün çeşitliliği ve Türkiye geneline yayılmış örgüt yapısı ile Türkiye nüfusunun yüzde 59'una ulaşmaktadır. Ströer Kentvizyon, 250'ye yakın ofis çalışanı ve 300'e yakın operasyon elemanıyla Türkiye'nin en büyük mecra pazarlaması yapan şirketidir.

Ströer Kentvizyon'un bünyesinde, billboard, raket, otobüs durağı, silindir, megalight, megaboard, kuleboard gibi birçok açık hava reklam ünitesi bulunmaktadır. AVM ve metro ile indoor reklam alanına da giren Ströer Kentvizyon'un bunların yanı sıra KOBİ'lere hitap eden Semtvizyon ve büyük alanların reklam pazarlamasını yapan Citylights markaları bulunmaktadır.

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

Ströer Kentvizyon olarak ana faaliyet konumuz açık hava reklamcılığı, dolayısıyla yaptığımız işin öncelikli amacı ülke çapında birçok yerleşim merkezine ve müşterilerimize oldukça sık periyotlarla ulaşmak dolayısıyla araç filomuzu öncelikle firma kuruluş amacımız olan açık hava tanıtım ve satış faaliyetlerini etkin biçimde yönetebilmek adına kullanıyoruz.

Buna ek olarak, gerek merkez ofisimizde gerekse de bölgelerimizde hizmet veren orta ve üst düzey yöneticilerimizin kullanımına sunduğumuz araçları da operasyonel kiralama yöntemi ile temin ediyoruz.

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

Firmalar filo tedarik kararlarını oluştururken satın alma veya kiralama gibi iki seçenekle karşı karşıya geliyorlar. Bu karar verilmeden önce şirketin ihtiyaçlarının çok iyi tespit edilmesi gerekmektedir. Gelişen ekonomilerde genelde firmalar pazarlama, satış ve yönetim ekiplerinin araç ihtiyaçlarını kiralama yolu ile karşılamaktadırlar.

Stroer Kentvizyon olarak operasyonel kiralama ile yolumuza devam etme kararını almamızdaki en büyük etken araç alımı için ayıracağımız bütçeyi esas faaliyet alanımızda kullanmayı ve araçların operasyonel masraflarını kontrol etmeyi tercih etmemizdir.

Filo kiralamanın şirketimize sunduğu avantajları sayarken ilk başta operasyonel kiralamayı tercih etmemizdeki en büyük etken olan yatırım maliyeti avantajını söylememiz gerekir. Daha sonrasında ise sırasıyla vergi avantajı, periyodik bakım hizmeti, ikame aracı sağlama hizmeti ve kış lastiği temini gibi hizmetleri sayabiliriz.

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

Türkiye'de operasyonel kiralama sektörü son 5 yılda çok hızlı bir büyüme gösterdi ve bu büyüme ile doğru orantılı olarak rekabet üst seviyelere çıktı. Bu rekabet ile birlikte hizmet kalitesinin yükselmesi firmaların operasyonel kiralama şirketlerini seçerken işlerini biraz daha zorlaştırdı. Daha önceki yıllarda çoğu firma için sadece maliyetler önemli iken son yıllarda bu durum ikinci plana gerileyip önceliği satış sonrası hizmet kalitesi aldı.

>> Operasyonel kiralama firmalarının kendilerini geliştirecekleri yönler hala var diye düşünüyorum. Dünyada ve ülkemizde bilişim sektörünün hızlı gelişimine paralel olarak, araç kiralama şirketlerinin online hizmet merkezlerinin daha interaktif kullanılması için geliştirilmesi gerekiyor.

Çalışmakta olduğumuz operasyonel kiralama firmasını seçerken ilk olarak referans check yaptık. Buradan olumlu çıkan firmalar ile önceki deneyimlerimizden de faydalanarak bizim için önemli detayları oluşturan bazı konuları netleştirmeye çalıştık. Neydi bunlar? En başta sigorta; küçük hasarlar, ikame araçlar, kış lastikleri, trafik cezaları, yetkili servis dağılımları ve bunun gibi. Standartları oturttuktan sonra konu en son aşamada marka, model ve maliyetlere geldi burada da şirketimizin bütçe ve İK stratejileri doğrultusunda yapmış olduğumuz çalışmalar sonucunda hangi operasyonel kiralama şirketi ile çalışacağımıza karar verdik.

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

Operasyonel kiralama şirketleri, satın alma yolu ile oluşturulan ve inhouse olarak yönetilen filolara farklı bir boyut ve vizyon kattı. Asıl işleri operasyonel araç kiralaması olan sektörün önde gelen firmaları artan rekabette öne çıkabilmek için şirketlerin ihtiyaçlarını iyi analiz edip onlara zamanlarını ve mali güçlerini çok daha efektif kullanmalarını sağlayacak çözümler sundular. Buna rağmen operasyonel kiralama firmalarının kendilerini geliştirecekleri yönler hala var diye düşünüyorum.

Dünyada ve ülkemizde bilişim sektörünün hızlı gelişimine paralel olarak, araç kiralama şirketlerinin online hizmet merkezlerinin daha interaktif kullanılması için geliştirilmesi gerekiyor. Araç kiralayan firmalar araçları ile ilgili her türlü bilgiyi ve belgeyi online olarak görüntüleyebilmeli arıza bakım-onarım bilgilerine erişebilmelidir. Operasyonel araç kiralama firmaları araç filolarının bütün taleplerini karşılaması gerektiğini düşünüyorum bu yüzden de araç adetlerinin gücünü kullanarak yakıt firmalarından iyi indirim oranları alıp bunları çalıştıkları firmalara yansıtabilirler.

# NE İSTEDİĞİNİZİ BİLİYORUZ!

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

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

otomobil market .com

"Türkiye'nin 2.El Otomobil Marketi"

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

# ZEPLİN CARrental

"Türkiye'nin Oto Kiralama Firması"

## ZEPLİN KURUMSAL ÜYELİK SİSTEMİ

Türkiye'de ilk kez Zeplin tarafından uygulanan ''Kurumsal Üyelik Sistemi'', personeli yurt içinde yoğun seyahat eden şirketler için ideal bir organizasyondur.

Bu organizasyon ile şirketinizin tüm Türkiye'de;

- **Dilediğiniz yerde,**
- **Dilediğiniz zaman,**
- **Dilediğiniz araç**

personeliniz için hazır olacaktır.

İş seyahatlerinde uçak, hızlı tren gibi toplu taşıma araçları kullanımı neticesi ile kurumunuzun ulaşım masrafları, zaman kayıpları minimum seviyeye inecek, kurumunuzun verimliliği maksimum seviyeye ulaşacaktır. Şirketinize bu avantajları sağlamak için bölgenizdeki ZEPLİN ofisi ile irtibata geçmeniz yeterli olacaktır.

ANKARA İSTANBUL YOLU İSTASYON

ÇORLU TRAKYA İSTASYON

İZMİT İSTASYON

İSTANBUL BOSTANCI İSTASYON

İSTANBUL PENDİK İSTASYON

İZMİR BORNOVA İSTASYON

İSTANBUL ÜMRANİYE İMES İSTASYON

DENİZLİ İSTASYON

## Şirketinizin Türkiye'nin her yerinde aracı hazır!

www.zeplincar.com

**444 01 34**

kurumsal@zeplincar.com

## Oto Kiralama İstasyonlarımız

• İSTANBUL - Merkez / Zincirlikuyu T. 0.212.273 24 00 F. 0.212.273 28 88 - Havalimanı / Yenibosna - Bostancı - SGHV/Pendik - Esenyurt / Beylikdüzü - İmes - İstinye - Merter • ANKARA - Çankaya - İstanbul Yolu - Keçiören • İZMİR - Havalimanı - Bornova - Çiğli • ANTALYA • DENİZLİ • TRAKYA BÖLGESİ - Çorlu • İZMİT • ZONGULDAK • ADANA • ADIYAMAN • AFYON • AYDIN • BALIKESİR - Edremit • BANDIRMA • BATMAN • BODRUM • BURSA • ÇANAKKALE • ÇORUM • DALAMAN • DİYARBAKIR • ELAZIĞ • ERZİNCAN • ERZURUM • ESKİŞEHİR • GAZİANTEP • HATAY • İSKENDERUN • KAHRAMANMARAŞ • KARS • KAYSERİ • KONYA • KÜTAHYA • MALATYA • MARDİN • MARMARİS • MERSİN • NEVŞEHİR - Ürgüp • SAMSUN • SİVAS • TOKAT • TRABZON • URFA • UŞAK • VAN

# Aile anayasası oluşturmada yaşanan süreçler

>> Aile şirketlerinden kurumsallaşma adına atılan en önemli adımlardan biri Aile Anayasası oluşturulması. Aile Anayasası oluşturmaya karar veren aile şirketleri çeşitli zorluklar yaşayarak bu süreci tamamlıyorlar. TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Fuat EKMEKÇİOĞLU Aile Anayasası hazırlık sürecinde öne çıkan konuları, bir aile şirketi yöneticisi olarak edindiği tecrübe ve gözlemleri ile bizlere aktarıyor.

**Mehmet Fuat EKMEKÇİOĞLU**
TKYD Yönetim Kurulu Üyesi

Kıtalararası, uzak mesafeleri yıllık döngülerine göre aşan ve uzak diyarlara ulaşan kuşların göçünde dikkat çeken en önemli konu, uzun yolları nasıl fiziksel zorluklara dayanarak kat edebildikleridir. Nasıl oluyor da kuşlar yorulmuyorlar? Bilim adamlarının incelemeleri, bunun cevabının kuşların göç sırasındaki uçuş yapılarında saklı olduğunu göstermiş. V şeklinde uçan kuşlar bir oku andıracak şekilde yapılanarak uçuyorlar. V'nin sivri kısmında uçan kuşlar havanın basıncını en çok hisseden daha güçlü olan kuşlardan oluşuyor. Onlar basıncın direncini kırarak V'nin diğer kısımlarındaki kuşlara daha rahat bir uçuş sağlıyorlar. Yani önde uçan kuşlar havanın basıncını daha çok hissediyorlar ancak arkada uçan kuşlar içinse basıncı kırıyorlar. Peki, öndeki kuşlar yorulmuyor mu? Yoruluyorlar. Yoruldukça da, diğer güçlü olan kuşlarla belli bir düzen içinde yer değiştiriyorlar. Yorulan daha az basınç alan bölgelere geçiyor. Böylece nihai hedefe hep birlikte uçmayı başarıyorlar.

Yaşam dediğimiz döngüde hemen hemen her şeyin cevabı doğada saklı. Göçmen kuşların uzak mesafeleri aşarak, hedeflerine ulaşabilmelerindeki bu basit, ama önemli detayı öğrenmekte beni şaşırttı ve düşündürdü. Takım olmak, takım ruhu ile bir hedef için hareket etmeye güzel bir örnek olan göçmen kuşlar, esasında belirlenmiş bir vizyon ile şirket sahibi ailenin ve aile bireylerinin ortak menfaatlerini korumak ve devamlılığını sağlamak için yapılan çalışmalara da iyi bir örnek teşkil ediyor. Uzaktaki hedeflerine ulaşmak için yapmaları gereken her şey ve her bilgi göçmen kuşların genlerinde varken, şirket sahibi aileler, ailenin bütünlüğünü koruyarak, aileyi ve sahip olunan şir-

*Bu makale TKYD'nin Kurumsal Yönetim Dergisi'nin 21. sayısında yayınlanmıştır.*

>> Geçici ilk Aile Konseyi oluşturulmalı. Aile anayasasının danışman tarafından değil, ailenin değerlerine, önceliklerine ve hedeflerine göre danışmanın "yol göstericiliğinde", geçici Aile Konseyi tarafından karara bağlanan kurallarla oluşturulacağı unutulmamalı.

## Mehmet Fuat EKMEKÇİOĞLU

**1960 Eskişehir doğumlu olan Mehmet Fuat EKMEKÇİOĞLU, Alman Lisesi'nin ardından Aachen Üniversitesi İşletme Bölümü'nü tamamlamıştır. Kilsan A.Ş. bünyesinde çeşitli kademelerde çalıştıktan sonra, Mart 2002 tarihi itibariyle Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdür olarak görevlerine devam etmektedir. Almanca ve İngilizce bilen Ekmekçioğlu, evli ve iki çocuk babasıdır.**

**TOBB Meslek Komitesi üyeliği, İSO Çevre İhtisas Kurulu üyeliği, İTBAK Kurul üyeliği, TKYD Yönetim Kurulu üyeliği, TUKDER Yönetim Kurulu üyeliği, Tekirdağ Tuğla ve Kiremit Derneği Yönetim Kurulu üyeliklerini aktif olarak sürdürmesinin yanı sıra, İMSAD, ÇEDBİK ve TAİDER'e de üyedir.**

ketleri nesiller boyunca ileriye taşımak için kurallar koymak, bir Aile Anayasası yapmak mecburiyetindedirler. İşlerinde, sürdürülebilir büyümeyi hedefleyen, bunu da ancak kişilerden bağımsız, kurumsal bir sistemle oluşturabileceğini idrak etmiş aile şirketleri, aynı kurumsallaşmayı aile içinde de oluşturmak durumundalar. Şirket ve aile içi kurumsallaşma çalışmalarının birbirlerini destekleyecek şekilde yapılması da bu sürecin başarıyla sürdürülebilmesi için büyük önem taşımaktadır. Daha önemlisi ise, şirket içi kurumsallaşma tüm dinamiklerin gerekliliğine göre nasıl sürekli geliştirilmek durumundaysa, aile anayasası da mutlaka yaşayan bir anayasa olmalı, tecrübeler ve yaşananlarla güncellenmelidir.

Bu noktada, aile anayasası oluşturmaya karar vermiş şirket sahibi aile fertlerinin yaşayacağı süreçteki bazı öne çıkan konuları, fazla detaya inmeden de olsa sizlerle paylaşmak isterim.

- Öncelikle ortak olan aile fertleri ve ortak olmasa da şirketlerde aktif olan aile fertlerinin tamamının aile anayasasına ihtiyaç olduğu konusunda inançları oluşmuşsa böyle bir çalışma karara bağlanmalı, aksi görüşte olanlar da varsa, mutlaka ikna edilmeli.
- İşin dışındaki tüm aile fertleri de, aile anayasası ve gerekliliği konusunda iyi bilgilendirilmeli.
- Mutlaka doğru bir danışmanla çalışılmalı.
- Geçici ilk Aile Konseyi oluşturulmalı. Aile anayasasının danışman tarafından değil, ailenin değerlerine, önceliklerine ve hedeflerine göre danışmanın "yol göstericiliğinde", geçici Aile Konseyi tarafından karara bağlanan kurallarla oluşturulacağı unutulmamalı.
- Aile Konseyi'nin ilk işi toplantı ve karar prensiplerini oluşturmak olmalı.
- "Şirketin menfaatleri mi öncelikli olmalı, ailenin menfaatleri mi öncelikli?" sorusu, karara bağlanarak, aile anayasasının maddelerinin oluşturulması için gerekli ana prensip oluşturulmalı. Bu ana prensip, iyi anlaşılarak ve iyi tartışılarak karara bağlanmalı.
- Tüm çalışmalara, mümkünse 1. kuşağın katılması sağlanmalı.
- Aile Konseyi'nde herkesin, her şeyi açıkça konuşması gerektiği ve konuşulabileceği de, herkes tarafından içe sindirilmeli ve öncelikle bu konu tartışılmalı. Kan bağı olan ve/veya duygusal hassasiyetlerle birbirlerine bağlı kişilerin "ölüm, miras veya buna benzer" konuları da konuşmak mecburiyetinde olacakları unutulmamalı.
- Bu toplantılarda herkesin birbirini dinlemesi, anlaması, karşı fikirlere de önem vererek tartışabilmesi, sonuçta da uzlaşarak mutabakat sağlanmasının, işle ilgili önemli bir konudaki mutabakattan çok daha önemli olduğu unutulmamalı.
- Tüm kararlarda çekirdek ailelerin ve bireylerin haklarıyla, ailenin işlerinin gelişerek sürekliğini sağlamanın mecburiyetleri arasındaki çizgilerin hassasiyetle çizilmesine özen gösterilmeli.
- Aile anayasası çalışmalarına paralel olarak, diğer aile fertleri arasında, sonra da devam edecek olan aile içi iletişim ve güveni pekiştirecek aktiviteler önemsenmeli.
- Mümkünse, daha önce aile anayasası tecrübesi olan ailelerle irtibat kurulmalı.
- Aile anayasası taslağı oluştuğunda, diğer aile fertleriyle paylaşılmalı, tartışılmalı, gerekli ve uygunsa değişiklikler yapılarak, aile anayasasının tüm aile fertleri tarafından kabulü sağlanmalı.

Bir aile anayasası, ciddi bir emek ve çalışma sonucunda hayat buluyor. Yaşayan bir anayasa ise, bu emek ve çalışmanın üzerine, yerine göre fedakarlık yerine göre hoşgörü ama mutlaka paylaşarak sahip çıkmak anlamına geliyor. Aile fertleri tarafından altına imza atılmış dahi olsa, aile anayasasındaki kuralların, hukuki olarak yeteri kadar bağlayıcı olmadığını unutmamak gerekir. Uygun olan bazı kural ve prensipler şirketlerin "ana sözleşmelerine" ve "ortaklar sözleşmelerine" taşınabilir. Ancak yazılan ve tatbik edilen bütün kuralların temelinde ve sürdürülebilirliğinde tek önemli bir kural var: O da "iyi niyet". Mühim olan, aile fertlerinin bütün konulara yaklaşımlarında, karşılıklı olarak bu "iyi niyet"e sahip çıkmaları...

Aile anayasası hazırlanırken, birçok konu da olduğu gibi, olası riskler de tartışılarak kurallar konuyor. Bu kuralların bir kısmı "şirket ana sözleşmelerine" ve "ortaklar sözleşmelerine" taşınabiliyor. Ama yine de esas olan ailelerin değerlerini koruyarak, gelecek kuşakları iyi yetiştirmek, sevgi ve saygıyı kaybetmeden, menfaat birliğinin hakkaniyetle devamını sağlamaktır. ●

>> Bir aile anayasası, ciddi bir emek ve çalışma sonucunda hayat buluyor. Yaşayan bir anayasa ise, bu emek ve çalışmanın üzerine, yerine göre fedakarlık yerine göre hoşgörü ama mutlaka paylaşılarak sahip çıkmak anlamına geliyor.

# 1 Dakikada Araç Nasıl Kiralanır?

vivi.com.tr'de sisteme kayıt olan oto kiralama firmalarının araçları listelenir, Vivi ziyaretçileri online rezervasyon ile 1 dakikada araç kiralayabilir.

www.1dakikadaaracnasilkiralanir.com

Detaylı bilgi için bizi arayın veya web sitemizi ziyaret edin.

VIVI™

vivi.com.tr

Araç kiralama firmalarının tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir alt yapı üzerinde çalıştık ve vivi.com.tr'yi geliştirdik.

Vivi Otomasyon ve Rezervasyon Sistemidir.

444 60 83

UGR TECHNOLOGIES

destek@vivi.com.tr

http://ugrteknoloji.com.tr

http://vivi.com.tr

Caferağa Mahallesi İskele Caddesi
Damga Sokak İskele İş Hanı No:7 K:5 D:28
Kadıköy / İstanbul

# Güven: 21. yüzyılın sermayesi

**Tayfun ZAMAN**
Etik ve İtibar Derneği Genel Sekreteri

>> İnsanlık kabilesinin üyesi olarak kalabilecek şirketler, rakipler arasındaki eşitliği bozacak olan sermayenin, daha beyaz yıkayan deterjanın formülünde veya daha iyi ısıtan radyatör peteği tasarımında değil kimliklerinin ifadesi olan kurumsal değerleri, etik ilkeleri, sürdürülebilirlik politikaları ve kurumsal sorumluluklarının ifadesinde saklı olduğunu anlayanlar olacak.

Son 20 yıldır, ekonomik sosyal veya kültürel değişimi tanımlarken "Dünya küçüldü" tespitini popüler bir referans olarak kullandık. Oysa dünya küçülmedi... Zaten küçüktü.

50.000 yıl kadar önce modern davranışlarına kavuştuğu kabul edilen insanın olası hayatını düşünelim.

5 katlı bir apartmana sığacak kadar bireyden oluşan ve o bireylerin birbirlerini tamamlayan becerileri sayesinde tek bir organizma olarak hayatta kalan bir kabileden bahsediyoruz. Bu kabilelerden belki binlerce var ama birbirlerini bilmiyor ve dünyayı kendi ulaşabildikleri sınırlar kadar tanıyorlar.

Kişisel çıkarların, imtiyazların bir anlam taşımadığı bu kabilenin bir üyesi olarak kalmanız ancak üstünüze düşen görevi eksiksiz yapmanıza bağlı.

Diğer üyelerin sizin tembelliğinizin doğuracağı zararı tolere etmediği bir toplulukta, üstünüze düşeni yapmazsanız tüm kabilenin hayatını riske atar, sonuç olarak da kendinizi sistemin dışında buluverirsiniz. Kabilenin ortak varlığına olan yararlı katkınız bittiğinde artık zarar vermeye başlamışsınız demektir.

Yani birey olarak hayatta kalmanız, kabilenin varlığından sorumlu olduğunuzu iyi anlamanız ve diğerlerinin sizin görevlerinizi yerine getiriyor olduğunuza duydukları güvene bağlıdır. Bu güveni kaybettiğiniz anda kabile için yararınızın bittiğine kanaat getirilir ve kendinizi ormanda yalnız dolaşırken buluverirsiniz.

Güven çok enteresan bir duygu... hiçbir canlının doğasında yok. Hayatta kalma güdüsü ile doğduğunuz bu dünyada güven duygusunu ancak deneyimlerle geliştirebiliyorsunuz.

Yani sosyal hayatı mümkün kılan güven, aslında sosyal canlıların hayat tecrübeleri ile geliştirdikleri ve hayatta kalma güdüsü karşısında son derece de kırılgan olan bir reaksiyon.

Gelin kabilemize geri dönelim.

Aradan geçen 50.000 yılda bu kabilelerin etki alanları sürekli olarak büyüdü. Keşifler ve kolonizasyon çağı bu büyümenin zıplama taşı oldu; sanayileşme 50.000 yılda kat edilen kültürel ve ticari genişleme kadarını sonraki 50 yıla sığdırdı. Bilim, iletişim ve ticaretin etkisiyle sınırlar ortadan kalktı ve dünya tekrar bir köy, üzerindeki 7 milyarı aşkın birey de insan kabilesinin birer üyesi haline geldi.

Dünya kaynaklarının sınırsız olduğu ancak bu kaynakları etkin kullanmayı mümkün kılacak teknolojilerin yokluğu yüzünden çetin bir hayatta kalma mücadelesi verdiğimiz günler geride kaldı. Bugün, teknolojinin neredeyse sınırsız olduğu ama dünya kaynaklarının yetersizliği sebebiyle yaşadığımız bir hayatta kalma mücadelesi içine girdik.

İronik ama, 100 kişi başladığımız 50.000 yıllık bir yolculuğun sonunda, başladığımız noktaya 7 milyar kişi olarak geri döndük.

Bir hayatta kalma mücadelesi içinde olduğumuz bilinciyle yaşayan paydaşları, şirketlerden bu kabilenin yararına bir gayret içinde olmalarını bekler hale geldiler. Bu gayreti gösterdiğine inanılmayan, kamuoyu güvenini yitirmiş şirketlerse kısa süre içinde kendilerini dışlanmış bulacaklar.

Küçülen dünyanın büyüyen şirketleri, hammaddeye ulaşım, operasyon giderleri ve teknoloji bakımından birbirlerine o kadar yakınlar ki, rakip firmalar birbirlerinin eşiti haline geldiler.

Eskiden ürün kalitesiyle öne çıkma gayretinde olan şirketlerden bu gerçeği kavramış olanlar reklamlarında, ürün markalarının yanında ilke ve değerlerinin ifadesi olan şirket isimlerine de yer vermeye başladılar.

Görünen o ki, insanlık kabilesinin üyesi olarak kalabilecek şirketler, rakipler arasındaki eşitliği bozacak olan sermayenin, daha beyaz yıkayan deterjanın formülünde veya daha iyi ısıtan radyatör peteği tasarımında değil kimliklerinin ifadesi olan kurumsal değerleri, etik ilkeleri, sürdürülebilirlik politikaları ve kurumsal sorumluluklarının ifadesinde saklı olduğunu anlayanlar olacak.

>> Bir hayatta kalma mücadelesi içinde olduğumuz bilinciyle yaşayan paydaşları, şirketlerden bu kabilenin yararına bir gayret içinde olmalarını bekler hale geldiler. Bu gayreti gösterdiğine inanılmayan, kamuoyu güvenini yitirmiş şirketlerse kısa süre içinde kendilerini dışlanmış bulacaklar.

# Otomobilin geleceğine kadın sürücüler imza atacak

>> Cetelem Araştırma Merkezi tarafından hazırlanan ve aralarında Türkiye'nin de olduğu 8 Avrupa ülkesindeki otomotiv pazarının mercek altına alındığı raporun bir yenisi TEB Cetelem tarafından açıklandı.

TEB Cetelem, Cetelem Araştırma Merkezi'nin desteğiyle hazırlanan 'Özel otomobil çağının sonu geldi mi' başlıklı raporunu açıkladı. 2012'den bu yana Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı rapor, 8 Avrupa ülkesinde toplam 4830 kişinin görüşüne başvurularak TNS Sofres tarafından hazırlandı.

Bu yılki rapor, ağırlıklı olarak özel otomobillerin geleceği ve tüketicilerin otomobilin geleceğini nasıl gördükleri üzerine yoğunlaştı. Özel otomobiller gelecekte yeni bir toplu taşıma şeklinin parçası haline gelirse ne olacak? sorusuna cevap aranan raporda Avrupalı tüketicilerin şimdilik sadece %20'sinin ortak otomobil kullanımına "Evet" dedikleri ortaya kondu.

Otomobile ulaşma konusunda diğer Avrupalı tüketicilere göre daha fazla zorlanan Portekizliler ve Türkler ise ortak otomobil kullanımının öncüleri olmaya aday görünüyor. Onları Fransızlar ve İspanyollar takip ediyor. İngiltere ve İtalya'daki tüketiciler ise otomobil paylaşımı yöntemine biraz daha mesafeli yaklaşıyorlar. Ancak yine de, eskiden statüyü, bugünse özgürlüğü temsil eden otomobillerin pek de uzak olmayan bir gelecekte yepyeni bir ulaşım şeklinin parçası haline geleceğine kesin gözüyle bakılıyor. Avrupalılara göre otomobillerin toplum gözündeki yeri gelecekte tam da bu şekilde evrim geçirip değişime uğrayacak.

>> 4830 kişinin katılımıyla hazırlanan "Özel otomobil çağının sonu geldi mi" başlıklı rapor, araç paylaşım sistemlerinin Türkiye dahil pek çok Avrupa ülkesinde erkeklerin ilgisini çekerken, kadınların otomobilin 'tek sahibi' olmak istediklerini ortaya koydu.

**Kadınlar, otomobil paylaşımı konusunda daha isteksiz...**

Araç paylaşımı sistemleri, otomobilin geçirdiği bu evrimdeki önemli kilometre taşlarından biri olarak dikkat çekiyor. Raporda bu türden sistemlere doğrudan evet demediği halde sıcak baktığını söyleyen Avrupalı er-

>> Avrupa'da otomobili keyif için alırım diyen tüketiciler arasında Türkler birinci sırada yer alıyor.

>> Marka Türkler için araç satın alma sürecinde %97 oranıyla en önemli faktör olarak öne çıkıyor.

kek sürücülerin oranının yüzde 47'yi bulduğu görülüyor. Ancak bu oran kadınlar arasında sadece yüzde 37 seviyesinde kalıyor. Bu, Avrupalı kadınların otomobillerine, Avrupalı erkeklerden daha fazla bağlı olduklarını gösteriyor. Bu durum aynı zamanda markaların son yıllarda neden daha çok kadın müşterileri düşünerek ürün geliştirdiklerini de açıklıyor.

**Türklerin yüzde 61'i: Sahibi olmadığım otomobili kullanabilirim**

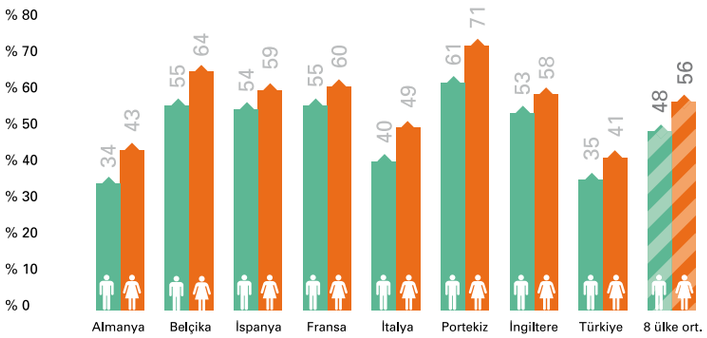
Her Avrupalı'dan en az dördü, önümüzdeki on yıllık dönemde ortak otomobil kullanımına hazır olduğunu belirtiyor. Türkler, İtalyanlar ve Almanlar, bu soruya sırtını dönen Belçikalılara veya İngilizlere kıyasla bu kullanım türünü tercih etmeye daha eğilimliler. Belçikalı tüketicilerin sadece %29'u, kendilerine ait olmayan bir otomobili kullanabileceğini belirtiyor. Aynı durum, söz konusu oranın %34 olduğu İngiltere için de geçerli. Sahip olmadıkları bir otomobili kullanmaya hazır Türkler (%61), İtalyanlar (%45) veya Almanlar (%44) ile Belçikalılar ve İngilizler arasında bu kategoride ciddi bir fark söz konusu!

>> Türkler'in %69'u otomobil için internet üzerinden yedek parça satın almayı düşünebileceğini belirtiyor. Türkiye diğer ülkeler arasında 1. sırada yer alıyor.

## Otomobil, kadınlar için özgürlük anlamına geliyor

**Kadınlar, otomobilleri özgürlük ve bağımsızlık kavramlarıyla erkeklerden daha fazla ilişkilendiriyor.** Otomobillere dair bu olumlu görüş, en fazla kadınların % 71'inin özgürlük fikrini otomobiller ile ilişkilendirdikleri Portekiz'de belirginleşiyor (bu oran erkeklerde %61, +10 puanlık bir fark). Portekiz'i, Almanya, Belçika ve İtalya takip ediyor (bu üç ülkenin her birinde +9 puan).

Sizce bugün otomobillere atfedilen en önemli beş özellik nedir?
(Özgürlük, bağımsızlık)




Kaynak: *Cetelem Gözlem Araştırma Departmanı*

**Özel bir otomobile sahip olmanın sağladığı zaman tasarrufuna, kadınlar tarafından erkeklere göre daha fazla değer atfediliyor.** Her iki Alman kadından biri, otomobilleri zamandan tasarruf aracı olarak görürken, üç Alman erkekten sadece biri bu bağlantıyı kuruyor (+17 puan fark). Aynı durum, Fransız (+15 puan fark), İtalyan ve Belçikalı (+11 puan fark) kadınlar için de geçerli. Diğer yandan, otomobillerin neden olduğu kirlilik konusu da kadınları, erkeklere göre daha fazla endişelendiriyor. Bu durum, özellikle İtalya'da (kadın erkek arasında +13 puan fark), Belçika'da (+12 puan fark) ve Almanya'da (+10 puan fark) geçerli.

>> Araştırmaya katılan Türklerin %94'ü araç maliyetine, yakıt maliyetinden daha çok önem veriyor.

**Yeni otomobil finansmanı önem kazanıyor**

Raporun ortaya koyduğu ilginç sonuçlardan biri de, Avrupa'da yeni otomobil sahibi olma yaşının giderek yükseldiği oldu. Otomobil fiyatlarındaki hızlı artış, Avrupa'da yeni bir otomobil sahibi olma yaşını ortalama 50'ye yükseltti.

Yeni bir otomobil satın almak için gereken finansal çabalar, nüfusun böyle bir alım için gerekli kaynaklardan yoksun bir kesimini, özellikle de gençleri, etkin bir şekilde bu kapsamın dışında bırakıyor. Gençler ya hiç otomobil satın almak istemiyor ya da kullanılmış olanı tercih ediyor. Rapor işte bu nedenle, otomobil alımını finanse etmek için kredi talebinde bulunmanın adeta artık kaçınılmaz olduğunu ortaya koyuyor. Zaten Avrupalı tüketicilerin %68'i, uzun vadeli leasing ve satın alma opsiyonlu leasing ve leasing gibi diğer tüm seçenekler içinde otomobil finansmanının en ideal yöntemi olarak krediyi görüyor.

Kredi seçeneği, en çok Türkler (%88), İtalyanlar (%77) ve İspanyollar (%75) tarafından kullanılıyor. Her üç veya dört Avrupalıdan biri, nakit parayla otomobil almayı tercih etse de İngilizler (%47) ve Almanlar (%42), bu seçeneği Avrupalı komşularına göre daha fazla tercih ediyorlar. Türkler (%23), İtalyanlar (%15), İspanyollar ve Almanlar (%14), otomobil alımlarında %100 kredi seçeneğini daha cazip buluyor.

Türk tüketicilerinin yüzde 81'i yeni teknolojileri benimseme konusunda daha istekli görünüyor. ●

**Erkan AKMERİÇ**
Genel Müdür

# Cam güvenliği aslında can güvenliği demek

**Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?**

Carglass®, dünyanın en büyük oto cam tamir ve değişim şirketi olan Belron®'un bir kuruluşu olup, 2010 yılında yüzde 100 Carglass olarak Turkiye pazarında faaliyetlerine başlamıştır. Tüm Türkiye'de 14 adet münhasır şube ve 192 bayi ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Müşteri memnuniyet ölçümleri, mobil servis uygulaması (müşterilerimizin şube veya bayilerimize gelemediği durumlarda, biz mobil ekiplerimiz ile müşterimizin bulunduğu yerde cam tamir veya değişimini yapıyoruz), 7/24 hizmet veren çağrı merkezi, elektronik randevu sistemi, uluslararası tecrübemiz, kaliteli malzeme ve işçilik uygulamamız ile müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Carglass Türkiye olarak, Belron standartlarında cam tamir ve değişimi yapıyoruz. Türkiye'nin önde gelen filo ve sigorta şirketlerine, anlaşmalı cam servisi hizmeti veriyoruz. Bunun yanısıra, her yıl Turkiye'de 110.000'den fazla araç sürücüsüne hizmet vermekteyiz.

Belron® 36 ülkede faaliyet göstermekte olup, tüm dünyada 28.000 çalışanıyla hizmet vermektedir.

>> Cam gibi spesifik durumlarda şirketler biraz daha fazla ince eleyip sık dokumalılar diye düşünüyorum. Cam güvenliği aslında can güvenliği demek. Bu nokta Carglass'ın asla taviz vermeyeceği bir konu.

>> Carglass Türkiye olarak, Belron standartlarında cam tamir ve değişimi yapıyoruz. Türkiye'nin önde gelen filo ve sigorta şirketlerine, anlaşmalı cam servisi hizmeti veriyoruz. Bunun yanısıra, her yıl Turkiye'de 110.000'den fazla araç sürücüsüne hizmet vermekteyiz.

Ayrıca belirtmek isterim ki; Belron®, Carglass® markasının yanı sıra araç camı tamir ve değişim endüstrisinde yer alan ve Avrupa'da Carglass®, Avustralya'da O'Brien® ve Amerika Birleşik Devletlerinde Safelite®'ın da dahil olduğu Dünyanın önde gelen markalarının çoğunun sahibidir.

Tüm kaynaklarımızı tek bir şeyi gerçekleştirmeye adamış durumdayız; Her marka, model ve yaştaki araçların hasarlı camları için hizmet vermek (onarım veya değiştirme hizmeti). Ayrıca tamir ettiğimiz her ön cam için ömür boyu garanti vermekteyiz.

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

Carglass olarak müşterilerimizi filo kullanıcısı, sigorta kullanıcısı veya son kullanıcı olarak ayırmıyoruz. Fakat uygulamalarımızın filo şirketlerine müşteri memnuniyeti olarak geri döndüğünü söyleyebilirim. Sigorta kapsamında olsun ya da olmasın, maksimum müşteri memnuniyeti anlayışımız kapsamında filo şirketleri bizden aynı çizgide ve kalitede hizmet almaya devam etmektedirler.

Filo şirketlerine sunduğumuz başlıca hizmetler; Mobil Hizmet (yerinde onarım veya değişim), Cam tamir ve değişimi, 444 18 19 no'lu çağrı merkezimiz üzerinden hasar organizasyonu, E-randevu, Müşteri memnuniyet araştırmalarıdır.

Bilindiği üzere filo kullanıcıları son kullanıcılara nazaran kullandıkları araçların bakım ve onarımlarının biraz daha hızlı yapılmasını istiyorlar. İşte tam burada cam hasarlarında biz ortaya çıkıyoruz. Mobil hizmetimiz ile kullanıcının istediği saatte istediği yerde cam değişimini gerçekleştiriyoruz.

Bu işlemlerimizi gerçekleştirmeden önce çağrı merkezimiz sayesinde filo şirketi üzerinden hasar organizasyon sürecini başlatıyoruz. Filo şirketinin hasarlı araç kullanıcısının bilgilerini vermesi sürecin tamamlanması için yeterli oluyor. Böylece hem filo şirketi hem de kullanıcı için çok değerli olan zamandan tasarruf edilmiş oluyor.

Ayrıca, filo şirketlerinin araç parklarında cam hasar tespiti yapıp, mobil tamir ve değişim hizmeti ile filo müşterilerimize çözüm ortağı oluyoruz.

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

Bu noktada bir çok madde sayabilirim sizlere. Özellikle cam gibi spesifik durumlarda şirketler biraz daha fazla ince eleyip sık dokumalılar diye düşünüyorum. Cam güvenliği aslında can güvenliği demek. Bu nokta Carglass'ın asla taviz vermeyeceği bir konu.

Fazla detaya girmeden birkaç nokta üzerinde durmak isterim. Öncelikle çağımızın gerektirdiği hızda, yüksek kalite ve güvenlikte cam hizmeti verilebiliyor mu? Buna dikkat edilmesi gerekir. Hasar sürecini, müşterilerimiz adına başından sonuna takip ediyoruz. Randevu sistemi ve müşteri memnuniyet ilkemiz ile müşterilerimizle iletişime geçiyoruz. Bize gelmekte zorlandıkları durumlarda, biz oldukları yere gidip mobil cam tamir ve değişim hizmeti veriyoruz.

Devamlı hizmet söz konusu olduğundan cam firmasının, filo şirketinin araç parkına yıl içerisinde hizmet verebilecek kapasiteye sahip olup olmadığının iyi araştırılması gerekir. Cam firmasının bu kapasiteye sahip olmaması, yıl sonunda filo müşterisi tarafından büyük bir müşteri memnuniyetsizliğinin ortaya çıkmasına neden olabilir.

> Carglass olarak müşterilerimizi filo kullanıcısı, sigorta kullanıcısı veya son kullanıcı olarak ayırmıyoruz. Fakat uygulamalarımızın Filo şirketlerine müşteri memnuniyeti olarak geri döndüğünü söyleyebilirim.

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

Türkiye'nin önde gelen, büyük ölçekte bir çok filo şirketi ile çalışmaktayız. Çalışmadığımız filo şirketleri ile çalışabilmek için devamlı kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Sizler de takdir edersiniz ki, Türkiye'de filo ve günlük kiralama şirketlerine en çok hizmeti veren oto cam firması olarak üzerimizdeki sorumluluk büyük.

**Cenk ULU**
PwC Türkiye Dolaylı Vergi Hizmetleri Lideri

# Vergide E-Dönüşüm

Gelişen teknolojik imkânlar hem vergilerin daha etkin şekilde toplanması hem de mükelleflerin belirli yükümlülüklerini daha kolay yerine getirebilmesini sağlamak anlamında çeşitli elektronik uygulamaların önünü açtı. Vergi otoritesinin inisiyatifinde yürüyen projeler çerçevesinde belirli ölçekteki veya özellikteki firmalar elektronik fatura, e-defter, e-arşiv fatura ve elektronik kayıt saklama gibi vergide elektronik dönüşümün sıçrama tahtasını oluşturan uygulamalara zorunlu olarak uymak durumundalar. Tabii ki her değişim sürecinde olduğu gibi bu durum firmalara maliyet, iş yükü ve diğer çeşitli zorluklar getirebiliyor. Ancak elektronik beyanname sistemi benzeri diğer uygulamalarda olduğu gibi başlangıçta yaşanan problemler zamanla çözüme kavuşuyor.

Örneğin nispeten yeni bir uygulama olan e-fatura uygulamasında firmalar bazı problemler yaşıyor ancak bu sorunlar sistemin veya faturalaşmanın tamamen durmasına neden olmuyor. Hatta her geçen gün sistem daha sorunsuz hale gelme yönünde ilerliyor.

Firmaların mali işler yöneticilerine yönelik olarak belirtmek istediğimiz hususlar asıl olarak denetim yaklaşımı, insan kaynağı profili ve teknolojik imkânlardan yararlanma yoğunluğunun artması ile ilgilidir.

Vergi denetimine yaklaşımımızda artık veri analiz imkânlarının daha önemli yer tutması gerektiği aşikârdır. Yakın gelecekte hem firma bazında hem de sektörel bazda karşılaştırılmalı incelemeler, daha detaylı transfer fiyatlandırmaları incelemeleri ve daha etkin karşıt inceleme süreçleri göreceğimiz kesin. Dolayısıyla mali işler yöneticilerinin firmalarını bu yeni yaklaşıma uygun şekilde hazırlaması yararlı olacaktır.

Mali işler (özellikle muhasebe-vergi) süreçlerinde görev alacak personelin artık eskisi-

**Cem ARACI**

PwC Türkiye Dolaylı Vergi Hizmetleri Kıdemli Müdürü

ne göre teknolojiye biraz daha yatkın kişiler olması önem kazanıyor. Firmaların bilgi işlem ve yazılım uzmanları ile kurguladıkları yeni sistemlerin (örneğin e-defter yazılımı) günlük hayatta doğru ve etkin şekilde kullanılması ancak ilgili personelin asgari ölçüde yeterli bilgi-beceriye sahip olması ile gerçekleşebilecektir.

Mali işler yöneticilerinin teknoloji kullanımı konusuna daha çok önem vermesi yararlı olacaktır. Vergide e-dönüşüm sürecinin önümüzdeki yıllarda hızlanarak devam edeceğini öngören bazı firmalar bünyelerinde e-dönüşüm ekipleri kurarak bu ekiplerde sistem uzmanları, muhasebe-vergi uzmanları ve proje yöneticileri istihdam etmeye başladılar. Firmaların büyüklükleri ve güçleri nazarında bunun gibi oluşumları gündeme almaları yararlı olacaktır.

Bu konuda temennimiz e-arşiv fatura ve e-defter uygulamalarında da mevzuat açısından gri alanların giderilmesi, firmaların sorunsuz bir geçiş yaşamaları ve uygulamaların hem otorite hem de mükellefler açısından yararlı ve verimli olmasıdır.

Benzer uygulamalar sadece vergi otoritesi tarafından gerçekleştirilmemektedir. Özellikle Gümrük İdaresi de işlemlerin elektronik olarak gerçekleşmesi konusunda ciddi projeler gerçekleştirmiştir. Yakın zamanda yürürlüğe giren Yetkilendirilmiş Yükümlü Uygulaması ile firmalar gümrük işlemlerini aracı kullanmaksızın yapmaya başlayacaklardır.

Bu sebeple firmaların sadece mali işler bölümleri değil ithalat, ihracat operasyonlarından sorumlu bölümlerin de bilişim sistemleri kullanma, raporlama ve takip etme konusunda kendilerini geliştirmeleri ve firma içerisinde koordinasyonu artırmaları gereklidir.

Naryaz Genel Müdürü
Aydeniz IŞIK

# Yazılım yaşayan bir varlıktır

Sektöre özgü olarak geliştirdikleri CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Muhasebe, Finans ve Sabit Kıymet gibi ticari yazılımlarını entegre olarak sunuyor. Sahip olduğu "know-how" ile bugün sektörde faaliyet gösteren önde gelen firmaların en önemli stratejik çözüm ortağı konumunda yer alıyor.

>> Adını, "NAR" meyvesinin bütünü oluşturma felsefesinden ve "YAZILIM" sözcüklerinden alan "NARYAZ", teknoloji alanındaki lider konumuyla 1986 yılından beri, "Araç Kiralama" ve "Operasyonel Kiralama" sektörlerine yönelik başarısı kanıtlanmış çözümler sunuyor.

**Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?**

Naryaz, 1986 yılından beri "Operasyonel Kiralama" ve "Günlük Kiralama" sektörlerine yönelik yazılım çözümleri üretmekte ve danışmanlık hizmetleri vermektedir.

Sektöre özgü olarak geliştirdiğimiz CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), Muhasebe, Finans ve Sabit Kıymet gibi ticari yazılımlarımızı entegre olarak sunmaktayız.

Sahip olduğumuz "know-how" ile bugün sektörde faaliyet gösteren birçok lider firmanın en önemli stratejik çözüm ortağı konumundayız.

Açık sistem mimarisinde geliştirdiğimiz çözümlerle, gelişme ve büyümeye açık bir platformda hizmet veriyoruz. Evrensel entegre yazılımlar üreterek müşteri memnuniyeti odaklı katkı sağlıyoruz.

Konularında uzman firmalar ve sektördeki birçok büyük oyuncuyla kurduğumuz güçlü çözüm ortaklıkları Naryaz'ın başarılı projelere imza atmasına ve yeniliklere öncü olmasına destek olmuştur.

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

Bu kadar yoğun rekabetin olduğu bir sektörde fark yaratabilecek en önemli unsurlardan biri yazılımdır.

Yirmi beş yılı aşkın bir bilgi birikimi ve tecrübe sayesinde, yazılımı bir ihtiyaç olarak görmenin ötesinde, gelişmek ve büyümek isteyen, müşteri memnuniyetine önem veren ve fark yaratmak isteyen firmalar bizi tercih ediyorlar.

Sadece yazılım lisans satışı şeklinde değil, doğrudan yazılım hizmeti veriyoruz. Aynı zamanda, yaptıkları işe yönelik olarak danışmanlık hizmeti de sağlıyoruz. Sektörde yıllardır hizmet verdiğimizden dolayı ciddi bir know-how birikimimiz var. Kadromuz, sürekli son teknolojiyi izliyor ve yazılımlarımıza uyguluyorlar. Ar-Ge konusunda ciddi bir yatırım yaptık ve yapmaya da devam ediyoruz.

Firmalara, teklif aşamasından, otonun alımına, kiralanmasına ve satışına kadar uzanan tüm evrelerde, web tabanlı, kullanımı kolay, gerçek zamanlı izleme ve yönetme olanağı sağlayan bir teknoloji platformu sunuyoruz.

Bulut Bilişim (Cloud Computing) mimarisinin Türkiye'de uygulanmasına öncülük ediyoruz. Yazılım ve donanımın paylaşımını

>> Bulut Bilişim (Cloud Computing) mimarisinin Türkiye'de uygulanmasına öncülük ediyoruz. Yazılım ve donanımın paylaşımını sağlayarak, altyapı yatırımları yapmadan, zaman, mekan ve donanımdan tamamen bağımsız olmak üzere, çevrimiçi ağ vasıtasıyla uygulamalara ulaşabilecekleri bir model sunuyoruz.

sağlayarak, altyapı yatırımları yapmadan, zaman, mekan ve donanımdan tamamen bağımsız olmak üzere, çevrimiçi ağ vasıtasıyla uygulamalara ulaşabilecekleri bir model sunuyoruz.

Gelir ve giderlerin izlenmesi, geleceğe yönelik projeksiyonlar, web servisleriyle entegrasyon olanağı sağlayan sistemimiz ile firmaların her yerde ve her an ulaşılabilecek hizmetler vermelerini ve hizmet kalitesini artırmalarını sağlıyoruz.

Konularında uzman firmalar ile ortaklaşa gerçekleştirdiğimiz sayısız projelerde, sektörde ciddi bir tasarruf imkanı doğuran çözümler ürettik. Özellikle maliyetlerin kontrol altına alınmasını hedefledik. Hasar ve bakımların maliyetlerini kontrol altında tutuyor ve her türlü fiyat değişikliği ve çeşitli kampanyaları, anında sisteme yansıtabiliyoruz. Otonun kaza yapması durumunda, suistimale açık olan, kaza tutanaklarının sürücüler tarafından doldurulması konusunda özellikle sigorta firmalarını rahatlatacak birçok veriye ulaşma olanağı sağlıyoruz. Bu durum, sigorta maliyetlerini de minimize etmektedir. Oto bakımları konusunda da önceden sürücüyü uyararak periyodik kontrollerin zamanında yapılmasını sağlıyoruz. OGS, HGS, Trafik cezaları, MTV, taşıt tanıma sistemlerine web servisleri aracılığı ile otomatik olarak ulaşabiliyoruz.

Otomotiv sektöründeki bağımsız pazar gözlemcisi firmalar ile yaptığımız çözüm ortaklıklarında, teklif hazırlama, sıfır oto alımı, otonun özellikleri ve ikinci el satış modüllerimizde doğrudan güncel bilgiye ulaşıyoruz. İsteyen kuruluşlar da bu bilgi ve hizmetlerden web servislerimiz üzerinden yararlanabiliyorlar.

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

Yazılımda en önemlisi üründen çok, partner seçimidir. Kurumsal bir çözüm ortağı ile, teknolojik büyümenin ve desteğin sürekliliğinin sağlanmasıdır.

Seçtiğiniz partner sizin vizyonunuza uygun mudur? Örneğin, beş yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz ve yazılımınız da beş yıl sonra sizinle birlikte olabilecek midir? Sizin büyümenize paralel olarak yanınızda yürüyebilecek midir?

Partneriniz teknolojik gelişmeleri ne kadar yakından izliyor ve Ar-Ge'ye ne kadar yatırım yapıyor?

Çünkü yazılım yaşayan bir varlıktır. Yenilenmesi, güncellenmesi ve inovatif olması gerekir. Teknolojik alandaki yeniliklerin yanı sıra, sektördeki gelişmelere paralel olarak yazılımın da gelişmesi ve firmanıza katma değer sağlaması gerekmektedir.

Seçeceğiniz partnerin, kiralama sektörüne yönelik sahip olduğu bilgi birikimi ve know-how da önem taşımaktadır.●

# ASSİSTCAR RENTAL

**Selçuk GÖÇ**
Yönetim Kurulu Üyesi
Genel Müdür

**Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?**

AssistCar Rental 2005 yılında merkezi İstanbul'da, uzun yıllara dayanan uluslararası tecrübe ve güçlü öz sermaye ile birlikte Türkiye'nin ulusal anlamda önde gelen kurumsal firmaları arasında lider konuma sahip olmak amacı ile kurulmuştur. Kurulduğumuz günden itibaren tamamen kurumsal yapı ve uluslararası standartlarla hizmet vermeyi hiçbir zaman vazgeçmeyeceğimiz ilke olarak benimsedik. Sahip olduğumuz avantajlarla birlikte 2010 yılına kadar sürekli kendini genişleten bir yapıyla hizmetlerimizi sürdürdük.

2010 yılında yeni yapılanmamızla birlikte Türkiye'nin özellikle günlük araç kiralama konusunda önde gelen ulusal araç kiralama firması olma hedefiyle birlikte ciddi bir büyüme trendi içine girdik. 2010 yılında yüzde 100 yerli sermaye ile 250 adet araç ve 2 ofisten oluşan yapımız bugün Türkiye'nin 16 noktasında 110 çalışan ve 1.200 araçlık filoya ulaşmıştır.

Uluslararası hizmet standartlarımız , güvenilirliğimiz ve avantajlı fiyat politikamızla yerli ve yabancı müşterilerimizin AssistCar Rental'ı tercih ettiğini gözlemleyebiliyoruz. Ayrıca sektörümüzle ilgili teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek uluslararası havayolu ve acentalarla ortak yazılım çalışmaları yapmaktayız. Bu gün AssistCar Rental olarak başta Avrupa olmak üzere Asya, Birleşik Arap Emirlikleri, Amerika, Uzakdoğu ve Balkanlar'dan online sistemler ve acentalar üzerinden yılda 170 bin gün seviyelerinde rezervasyon almaktayız. Türkiye genelinde de özellikle sektörün önde gelen seyahat acentaları ve tur operatörlerinin online araç tedariğini sağlamaktayız. Bununla birlikte Türkiye'nin önde gelen kurumsal firmalarından biri olarak sektörümüze ve Türk ekonomisine döviz olarak katkı sağladığımızı söyleyebilirim.

**Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?**

Şu an için toplamda 1.200 araçlık filomuzla hizmet vermekteyiz. Araç parkımızda ekonomik grup, orta segment, minibüs ve üst segment araçlarımızla tüm müşterilerimizin araç ihtiyaçlarına cevap vermeye çalışıyoruz. Araçlarımızı sürekli yeni tutarak müşterilerimize daha güvenli ve keyifli seyahat etme olanağı sağlıyoruz.

En son ofisimizi Haziran ayı sonunda Bursa'da açarak ofis sayımızı 16'ya çıkardık. Şuan İstanbul, İzmir, Antalya, Ankara, Bodrum, Dalaman, Fethiye, Trabzon, Kayseri, Nevşehir (Kapodokya), Erzurum, Gaziantep, Adana, Samsun illerinde hizmet vermekteyiz.

**Firmanızın yönetim yapısı hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Firmamız yönetim kurulu tarafından yönetilen bir anonim şirkettir. 2010 yılı yapılanmamızla birlikte 30 yılı aşkın süredir sektörünün önde gelen ve bugün özellikle İstanbul ve yurt dışında yapmış olduğu birçok alışverişmerkezleri, konut projeleri, üniversiteler ve iş merkezleri ile tanınan Mutlu İnşaat Ticaret ve San. AŞ'nin ortaklarından Mithat HAMZAOĞLU aynı zamanda firmamızın yönetim kurulu başkanlığını yapmaktadır.

**Firmanızın hedeflerinden bahseder misiniz? TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?**

AssistCar Rental olarak sahip olduğumuz tecrübe ve güçlü sermaye yapısıyla 2015 yılı içerisinde ofis sayımızı 20, araç sayımızı 1.500 seviyelerine çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca gerek yurt içinde gerekse yurt dışındaki hacmimizi yüzde 30 seviyelerinde artırarak 2015 yılı içerisindeki rezervasyon gün sayımızı 200 bin seviyelerinin üzerine çıkartmayı planlıyoruz. Bununla beraber personel eğitimine önem veren ve teknolojiyi yakından tabip eden anlayışımızla müşterilerimizin kaliteli hizmet almalarını sağlamaya devam edeceğiz.

TOKKDER'i uzun yıllardır takip ediyoruz. Leaseurope çatısı altına girilmesiyle birlikte hedeflerin ve faaliyet alanlarının genişlediğini aynı zamanda uluslararası platformlara taşınacağına inandığımız için bu çatı altında var olmak istedik.

# COŞKUN OTO

## Turgay ÇAKMAK

Filo Kiralama Müdürü

**Firmanızın yönetim yapısı hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Coşkun Oto, Ziverbey de 1986 yılında kurulmuştur. 1993 yılında Hyundai markasının bayiliğini bünyesine katarak eksiksiz hizmet anlayışı ile faaliyetlerine başlamıştır. Bünyemizde bulunan 95 kişi ile 10.100 m² lik kapalı ve açık alana sahip Çekmeköy plazamızda faaliyette bulunmaktayız. Firmamız genç, dinamik ve profesyonel ekibi ile otomobil satış, servis, yedek parça, sigorta, ikinci el otomobil satış, uzun ve kısa dönem kiralama hizmetlerini profesyonelce ve sorunsuzca verilmektedir.

Tüm hizmetlerimizi güler yüzle ve çözüm odaklı bir anlayışla alırsınız. Hyundai Coşkun Oto günümüz bayilik sisteminin gereklerini ve profesyonel anlamda müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını karşılayarak koşulsuz müşteri memnuniyeti konusunda başarılara imzasını atmıştır.

Coşkun Oto aynı doğrultuda 27 yıllık otomotiv sektöründeki deneyimimizi kullanarak kiralama sektöründe uzun vadeli stratejik planları ve beklentilerin ötesinde hizmet anlayışı ile müşteri portföyüne değer katar. Coşkun Oto, operasyonel filo kiralama sektöründe üstün kalite standartları, güçlü finans altyapısı, uzun yıllara dayanan sektör deneyimi, gelişmiş teknolojik altyapısı, müşteri odaklı hizmet anlayışı, tüm bölgeleri kapsayan yaygın hizmet ağıyla fark yaratır.

**Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?**

Firmamız uzun ve kısa dönem kiralamada kullanılmak üzere toplam 1.500 adetlik araç parkına sahip olup uzun dönem kiralamada 65 ilde hizmet vermektedir.

Araç parkımızın %75 ini Hyundai kalan %25 ini ise Ford, Renault, Dacia, Volkswagen ve Opel markaları oluşturmaktadır.

**Firmanızın varsa ortakları kimlerdir?**

Firmamızın sahibi Gönül COŞKUN dur.

**Firmanızın hedeflerinden ve TOKKDER üyesi olmasınızın nedenleri nelerdir?**

Firmamızın Hyundai bayisi olarak başarısının en büyük sebebini tek çatı altında bütün işlerini sürdürmesi ve bu sayede yüzde yüz müşteri memnuniyeti sağlaması olarak tanımlayabiliriz.

Aynı felsefe ile kiralama sektöründe birçok bölgeye ofis açmak, araç adetlerini çok yüksek seviyelere çıkarmak yerine her zaman hatırı sayılır adetlerde kalarak müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak en başta sayabileceğimiz hedeflerimizdendir.

TOKKDER'e üye olmamızın başlıca nedeni sektörün saygınlığına olan katkısı ve standartlarını daha da yükseltme çabasıdır.

# A

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

### ACARSAN FİLO KİRALAMA
Acarsan Audi Plaza Aydınlar Mah. Durdu Yetkin
Şekerci Cad. No:7 Şehitkâmil / GAZİANTEP
Tel: (0342) 241 02 24 • Faks: (0342) 241 05 14
filokiralama@acarsan.com.tr
www.acarsanfilokiralama.com.tr

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### ASSİSTCAR RENTAL
**İstanbul Merkez:**
Kültür Sok.No:1 Metroport AVM B3 Kat No:4
PK.34180 Bahçelievler/İstanbul
Tel: (0212) 442 26 32-33 • Fax: (0212) 442 26 35
info@assistcarrental.com
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**
Yenişehir Mah.Osmanlı Bulvarı No:10 Çağdaş
AVM Dükkan 71 Pendik/İstanbul (Sabiha Gökçen
Havalimanı Karşısı)
Tel: (0216) 482 48 30 • Fax: (0216) 482 48 31
GSM: (0530) 969 29 53
s.gokcen@assistcarrental.com
**İzmir:** GARDEP (Gaziemir Araç Kiralama ve
Depolama Merkezi) 9 Eylül Mah.695.Sok.No.36
Gaziemir / İZMİR
Tel: (0232) 252 37 38 • Fax: (0232) 252 48 86
izmir@assistcarrental.com
**Antalya:** Güzelyurt Mah. Lara Cad. No:161 Aksu/
Antalya (Havalimanı Karşısı 400M Korupark Tesisleri)
Tel: (0242) 311 62 32 • Fax: (0242) 311 62 42
antalya@assistcarrental.com
**Ankara:** Esenboğa Havalimanı yolu üzeri (Hürriyet
Gazetesi Karşısı) Fatih Mah.Bilgehan Sok.No:131/C
Saray/ Pursaklar-Ankara (Esenboğa Havalimanı 5km)
Tel: (0312) 399 50 10 • Fax: (0312) 399 50 11
ankara@assistcarrental.com
**Bodrum:** Milas Bodrum Yolu Havalimanı Kavşağı
Aşçıoğlu BP İstasyonu Bodrum/Muğla
Tel: (0252) 559 01 74 • Fax: (0552) 559 01 75
bodrum@assistcarrental.com
**Bursa:** Kükürtlü Cad. Gencal Apt. NO:38/1
Çekirge-Osmangazi/BURSA
Tel: (0224) 235 21 21 • Fax: (0224) 235 48 48
bursa@assistcarrental.com
**Kayseri:** Mustafa Kemal Paşa Bulvarı Yeni Mahalle
Güven Apt. A/Blok NO: 155/A. Kocasinan / Kayseri
Tel: (0352) 235 23 73 • Fax: 90 352 233 35 75
kayseri@assistcarrental.com
**Samsun:** Atatürk Bulvarı Çınarlık Beldesi Yukarı
Eğercili Mah. No: 14/B (Havalimanı Kavşağı)
Çarşamba / Samsun
Tel: (362) 844 86 61 • Fax: (0362) 844 86 61
samsun@assistcarrental.com
**Trabzon:** İskenderpaşa Mah. Gazipaşa Cad.
No:22/44 Merkez/Trabzon
Tel: (0462) 326 34 58 • Fax: (0462) 326 33 88
trabzon@assistcarrental.com
**Dalaman:** Ege Mahallesi, Kenan Evren Bulvarı
No: 33/A Dalaman /Muğla
Tel: (0252) 692 54 54 • Fax: (0252) 612 08 44
info@assistcarrental.com
**Fethiye:** Babataşı Mah., 747 sok no: 8/A
Fethiye/Muğla
Tel: (0252) 612 22 81 • Fax: (0252) 612 08 44
info@assistcarrental.com
**Erzurum:** Aşağı Mumcu Mah. Çaykara Cad. Pirireis
Sok. No: 31/A Yakutiye/ERZURUM
Tel: (0442) 237 40 74 Fax: (0442) 237 40 74
erzurum@assistcarrental.com
**Gaziantep:** İncilipınar Mah. Gazi Muhtar Paşa
Bulvarı, Buhara İş Merkezi No:23
Şehitkamil/Gaziantep
Tel: (0342) 215 03 36 • Fax: (0342) 215 03 37
gaziantep@assistcarrental.com
**Nevşehir:** Kapadokya Havalimanı - İçhatlar Gelen
Yolcu Salonu - Gülşehir/ Nevşehir
Tel: +90 384 421 40 22
Fax: +90 384 421 40 22
nevsehir@assistcarrental.com
**Adana:** Döşeme Mah.60074 Sok. Karanfil Apt.
No:6 Seyhan/Adana
Tel: (0322) 456 00 50 • Fax: (0322) 456 00 51
adana@assistcarrental.com

### ATAKO DESTEK
Rüzgarlıbahçe Mah. Toyota K Plaza K: 1
Kavacık/Beykoz/İstanbul
Tel: (0216) 425 42 10 • Faks: (0216) 425 42 33
www.atakodestek.com • info@atakodestek.com

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

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

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

### AYDER FİLO KİRALAMA
Ümit Mah. Osmanağa Konakları 2494-2 Sokak No:8
Ümitköy/Ankara
Tel: (0312) 235 55 44 • Faks: (0312) 235 93 80
www.ayder.com.tr
www.aydertasimacilik.com

ayder@ayder.com.tr
ahmet.hasimoglu@ayder.com.tr
eren.kelesoglu@ayder.com.tr
**Ankara / Kızılay – İzmir Caddesi**
Tel: (0312) 232 42 33
Ankara / Kızılay – Menekşe Sokak
Tel: (0312) 425 00 36
**Rize / Çamlıhemşin – Haşimoğlu Otel**
Tel: (0464) 657 20 37
**Antalya / Kemer-Beldibi – Rixos Sungate Otel**
Tel: (0242) 824 91 53

# B

### BACAR OTOMOTİV ALIM SATIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Büyükbakkalköy Mah. Kaşif Sk. No: 23
Samandıra Mevkii Maltepe – İstanbul
Tel: (0216) 311 42 27 info@bacar.com.tr
**Kadıköy Şube**
GSM (0530) 871 79 07 Emre Çakır

### BEYAZ FİLO
Birlik Mah. 441. Cad. No: 1/1 Çankaya/Ankara
Tel: 0312 454 20 20 • Faks: 0312 454 20 32
**İstanbul**
Değirmen Yolu Cad. Çetinkaya Sokak Gürbüz Plaza
No:16 Kat: 2 İçerenköy-Ataşehir-İSTANBUL
Tel: 0(216) 457 77 66 • Faks: (0216) 457 98 84
www.beyazfilo.com
bilal.yurddas@beyazfilo.com
irfan.yalcin@beyazfilo.com

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

### BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA VE TİC. A.Ş.
Firuzköy Bulvarı No:21 Kat:3, 34320
Avcılar-İstanbul, Türkiye
Tel: (0212) 372 00 00 Fax: (0212) 509 62 79
İletişim merkezi: 0850 252 4444
Web: www.premiumkiralama.com

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

# C

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

### CENTRAL RENT A CAR
Papirus Plaza Merkez Mah. Ayazma Yolu No:37
Kat:4 34406 Kağıthane/İST
Tel: (0212) 290 70 10 - 290 70 11
Faks: (0212) 290 67 17
www. centraltr.com • info@centraltr.com
**Adana**
Tel: (0312) 436 80 55 • Faks: (0312) 436 80 56
**Ankara Esenboğa Havalimanı**
Tel: (0312) 398 20 62 - 63
Faks: (0312) 398 20 64
**Ankara Dış Hatlar**
Tel: (0312) 398 05 15 • Faks: (0312) 398 05 25
**Antalya**
Tel: (0242) 316 71 31 • Faks: (0242) 316 08 99
**Artvin**
Tel: (0466) 212 37 74 • Faks: (0466) 212 38 87
**Bursa**
Tel: (0224) 234 05 55 • Faks: (0224) 234 08 88
**Bodrum**
Tel: (0252) 559 00 76 • Faks: (0252) 559 00 46
**Dalaman**
Tel: (0252) 692 34 00 • Faks: (0252) 692 36 35
**Diyarbakır**
Tel: (0412) 224 11 00 • Faks: (0412) 224 11 01
**Eskişehir**
Tel: (0222) 221 51 91 - 230 62 61
Faks: (0222) 230 62 80
**Erzurum**
Tel : (0442) 291 25 25 • Faks: (0442) 233 25 00
**Gaziantep**
Tel: (0342) 583 40 30 • Faks: (0342) 583 40 31
**Hopa:** (0466) 351 37 74 • Faks: (0466) 351 5155
**İstanbul Levent**
Tel : (0212) 281 28 88 - (0212) 281 81 10
(0212) 281 15 00 • Faks : (0212) 280 31 00
**İstanbul Atatürk Havalimanı**
Tel: (0212) 465 60 80 - 465 62 04 - 465 62 05
Faks: (0212) 465 62 06
**İstanbul Sabiha Gökcen Havalimanı**
Tel : (0216) 588 52 99 • Faks : (0216) 588 51 39
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**
Tel: (0232) 274 01 44 - 45 • Faks: (0232) 274 06 44
**Kayseri**
Tel: (0352) 338 30 30 • Faks: (0352) 338 22 22
**Samsun:**
Tel: (0362) 233 06 61 • Faks: (0362) 233 05 61
**Trabzon**
Tel : (0462) 321 65 61 • Faks: (0462) 321 51 61

### CEYLAN ARAÇ KİRALAMA
**Merkez:** 1469 Sok. no:12/A Alsancak-Konak İzmir
Tel: (0232) 421 87 86
**Şube:** 570 sok. No: 7/A B Blok No:32 K:1 Beyazevler
Mah. Gazemir- İZMİR
Tel: (0232) 282 04 92
www.ceylanarackiralama.com

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

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

### COŞKUN OTO ALIM SATIM TIC.LTD.ŞTI.
Mimar Sinan Mah.Barbaros Hayrettin Paşa Cad.
No:9 34782 Çekmeköy / Istanbul - Turkey
Tel: (0216) 643 43 43 • Faks: (0216) 641 86 19
kiralama@coskunoto.com.tr
info@coskunoto.com.tr
www.coskunoto.com.tr

# D

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

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

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

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

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

# E

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

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

### EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
**İstanbul**
Yeni Bosna Merkez Mah. Değirmenbahçe Cad.
İstwest Konutları A2A Blok K.1 D.2 Bahçelievler /
İstanbul
Tel: (0212) 801 16 05-6-7-8 Pbx
istanbul@ekartur.com
**Adana**
Mücahitler Bulv. Kurtuluş Mah. Bankalar Apt. Altı
74/H Seyhan / Adana
Tel: (0322) 454 55 55 • Faks: (0322) 458 77 82
adana@ekartur.com
**Mersin**
Atatürk Cad. Hamidiye Mah. Çamlıbel Apt. C/Blok No:
59/A Akdeniz / Mersin
mersin@ekartur.com
Tel: (0324) 238 65 60 • Faks: (0324) 238 65 67
www.ekartur.com • ekar@ekartur.com
ekarturizm@hotmail.com

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

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

### EUROPCAR
E5 Yanyol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
www.europcar.com.tr • info@europcar.com.tr
makanlar@europcar.com.tr
telci@europcar.com.tr
**Adana**
Tel: (0322) 453 47 75 • Faks: (0322) 458 15 29
**Adana Havalimanı Dış Hatlar**
Tel: (0322) 433 29 57 • Faks: (0322) 436 60 83
**İç Hatlar**
Tel: (0322) 436 25 63 • Faks: (0322) 436 60 83
**Alanya / Antalya**
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39
Faks: (0242) 512 05 84
**Ankara**
Tel: (0312) 426 46 06 • Faks: (0312) 426 16 36
**Ankara Havalimanı**
Tel: (0312) 398 05 03 • Faks: (0312) 398 05 06
**Antalya Havalimanı**
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 68
Faks: (0242) 330 30 88
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 35 06 - 330 30 61
Faks: (0242) 330 35 07 - 330 38 63
**Ayvalık**
Tel: (0266) 312 34 46 • Faks: (0266) 312 34 47
**Belek / Antalya**
Tel: (0242) 715 34 80 - 81 • Faks: (0242) 715 34 82
**Bodrum / Muğla**
Tel: (0252) 313 08 85 • Faks: (0252) 313 90 25
**Bodrum Havalimanı**
Tel: (0252) 559 02 14 • Faks: (0252) 559 02 17
**Bursa**
Tel: (0224) 235 32 70 • Faks: (0224) 235 32 71
**Çeşme**
Tel: (0232) 724 04 44 • Faks: (0232) 724 79 80
**Dalaman Havalimanı**
Tel: (0252) 792 54 14 • Faks: (0252) 792 54 29
**Dalyan / Muğla**
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29
Faks: (0252) 284 31 57
**Denizli**
Tel: (0258) 262 33 43 • Faks: (0258) 264 53 54
**Didim**
Tel: (0256) 813 20 00 • Faks: (0256) 813 20 01
**Diyarbakır**
Tel: (0412) 228 68 54 • Faks: (0412) 228 68 53
**Diyarbakır Havalimanı**
Tel: (0412) 236 09 33 • Faks: (0412) 228 68 53
**Erzurum**
Tel: (0442) 234 61 60 • Faks: (0442) 234 80 32
**Fethiye / Muğla**
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91
Faks: (0252) 614 93 62
**Gaziantep**
Tel: (0342) 339 97 20 • Faks: (0342) 335 25 73
**Taksim / İstanbul**
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54
Faks: (0212) 254 71 57
**Atatürk Havalimanı / İstanbul**
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 95
Faks: (0212) 465 36 97
İç Hatlar Tel: (0212) 465 62 84
Faks: (0212) 465 62 87
**Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar / İstanbul**
Tel: (0216) 588 87 66-67
Faks: (0216) 588 87 65
**Kartal/İstanbul**
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
**İzmir Havalimanı**
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 63 / 274 22 43
Faks: (0232) 274 43 22
İç Hatlar Tel: (0232) 274 64 20 / 274 64 21
Faks: (0232) 274 60 22
**Kayseri**
Tel: (0352) 338 00 44 - 338 05 08
**Kemer / Antalya**
Tel: (0242) 814 11 40 • Faks: (0242) 814 11 50
**Konya**
Tel: (0332) 238 49 49 • Faks: (0332) 237 86 65
**Konya Havalimanı**
Tel: (0533) 370 30 90 • Faks: (0332) 237 86 65
**Kuşadası / Aydın**
Tel: (0256) 614 67 70 • Faks: (0256) 614 94 73
**Marmaris / Muğla**
Tel: (0252) 417 45 88 • Faks: (0256) 417 45 96
**Samsun**
Tel: (0362) 266 65 55-698 58 18
Faks: (0362) 266 97 75
**Side**
Tel: (0242) 753 17 64 - 753 18 47
Faks: (0242) 753 33 35
**Şanlıurfa**
Tel: (0414) 316 47 46 • Faks: (0414) 316 47 46
**Trabzon**
Tel: (0462) 444 13 99 • Faks: (0462) 326 74 21
**Trabzon Havalimanı**
Tel: (0462) 325 34 24 • Faks: (0462) 325 34 25
**Ürgüp**
Tel: (0384) 341 88 55 • Faks: (0384) 341 43 15
**Van**
Tel: (0432) 215 89 90 • Faks: (0432) 215 89 91
**Van Havalimanı**
Tel: (0536) 415 75 41 • Faks: (0432) 215 89 91

## F

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

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

### FUGA GRP TURİZM VE TİCARET A.Ş.
Hoşdere Cad. 208/7 Çankaya 06690 Ankara
Tel: (0312) 440 9 123 • Faks: (0312) 440 9 124
www.fugaturizm.com
fuga@fugaturizm.com.tr

## G

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

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

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

### GEOFİLO - GEOMETRİ İNŞAAT OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Perpa Ticaret Merkezi B Blok K:5 No:168
Şişli İSTANBUL
Tel: (0212) 222 53 30 • Faks: (0212) 221 64 30
www.geofilo.com • cc@geofilo.com

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

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

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

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

### GÜNEY OTOMOTİV
Bağlarbaşı Mah. Şahin Sok No: 21 Maltepe-İstanbul
Tel: (0216) 457 79 79 & GSM: 0543 669 10 04
e-mail: murat@guneyotomotiv.net
www.guneyrentacar.com

## H

### HANGAR OTOMOTİV TURİZM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Maslak Mah. Ahi Evren G45 Polaris Cad. No:4/14 Şişli
Maslak / İstanbul
Tel : ( 0212) 346 03 27 Pbx
Faks:((0212) 346 03 20
www.hangaroto.com • info@hangaroto.com

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

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

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

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

## I

### INTER LIMOUSINE
19 Mayıs Mahallesi, 19 Mayıs Caddesi
No: 13 Kat: 5 Şişli-İstanbul
Tel: (0212) 444 99 77 • Faks: (0212) 361 62 88
www.interlimousine.com.tr
info@interlimousine.com.tr
**Ankara**
Tel: (0312) 440 61 49 • Faks: (0312) 439 95 58

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

### IŞIL RENT A CAR
19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Golden Plaza
No: 3 Kat: 9/B Şişli İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162
Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com • info@isilrac.com
reservation@isilrac.com

**Ankara Hürriyet Ofis**
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224 • Faks: (0312) 207 00 94
**İstanbul Hürriyet Ofis**
Tel: (0212) 449 66 19 • Faks: (0212) 449 62 24
**İzmir Havalimanı Ofis**
Tel: (0232) 274 59 49 • Faks: (0232) 274 59 19
**Antalya Hürriyet Ofis**
Tel: (0541) 510 96 17

# K

### K&C FİLO KİRALAMA

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

### KMKFİLO ARAÇ KİRALAMA

Değirmenyolu Cad.Birman İş Merkezi No:11 K:4
İçerenköy-Ataşehir / İSTANBUL
Tel: (0216) 573 43 • Faks: (0216) 574 46 32
www.kmkfilo.com • info@kmkfilo.com

### KOCAELİ KAYA SATIŞ VE PAZARLAMA A.Ş.

Körfez Mah. Ankara Yolu Cad. NO:111 C Blok
Kocaeli/İzmit
Tel: (0262) 335 3871 • Faks: (0262)335 3874
www.kocaelikaya.com.tr

# L

### LEASEPLAN

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

### LİDER FİLO

Eski Büyükdere Cad. Ayazağa Yolu Giz 2000 Plaza
No:7 K:9 D:33-34
Maslak – Şişli / İSTANBUL
Tel: (0212) 347 58 00 • Faks: (0212) 274 86 66
Call Center: 444 9 011
www.liderfilo.com.tr • info@liderfilo.com.tr
**İstanbul Ofis:**
Mahmutbey Merkez Mah. Taşocağı Cad. Ağaoğlu
My Office 212 No:5 Kat:23 D:390 Güneşli / İstanbul
Tel: (0212) 500 35 75 • Faks: (0212) 500 35 80
Call Center: 444 9 011 • info@liderfilo.com.tr
**Ankara Ofis:**
Saray Cumhuriyet Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad.
Ak Sok. No: 8 / 9 (1 B) Pursaklar / Ankara
Tel: (0312) 399 46 46 • Faks: (0312) 399 59 00
Call Center: 444 9 011 • info@liderfilo.com.tr
**İzmir Ofis:**
Atıf Bey Mahallesi 65. Sokak No:5/A
Gaziemir / İzmir
Tel: (232) 252 07 17 Faks: (232) 252 02 06
Call Center: 444 9 011 • info@liderfilo.com.tr

# M

### MAKS TURİZM OTO KİRALAMA

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

### MAR CAR RENTAL

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

### MAYGOLD FİLO

Bahçelievler Mah. Zümrüt Cad. Leman Sokak No: 16
Pendik/İstanbul
Tel: (0216) 384 44 44 • Faks: (0216) 511 14 44
www.maygoldfilo.com

### MEDOS FİLO KİRALAMA

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

### MENGERLER KİRALAMA

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

### MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER

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

### MILLER CAR RENTAL

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

### MOR&MORE RENT A CAR

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

### MULTI CAR RENTAL - MCR / MULTINET KURUMSAL HİZMETLER A.Ş.

Fulya Mah. Mevlüt Pehlivan Sok.
Multinet Plaza No:12 Şişli 34394 İstanbul
Tel: 444 56 87 Fax: (0212) 274 85 85
www.multicarrental.com

# O

### OPTIMAL - AUTO LEASE

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

### ÖLMEZLER - İBS TURİZM

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

# P

### PASİFİK OTO

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

### PLAN TOURS

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

### PUSULA OTO KİRALAMA

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

# R

### RENTO FİLO YÖNETİMİ

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

### RICH RENT A CAR

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

# S

### SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT ACENTESİ A.Ş.

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

### STARFİLO FİLO HİZMETLERİ A.Ş.

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

# T

### TAN OTO MOTORLU ARAÇLAR TAŞIMACILIK TİC. VE İNŞ.LTD.ŞTİ.

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

### TEB ARVAL ARAÇ FİLO KİRALAMA A.Ş.

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

### THRIFTY CAR RENTAL

Rezervasyon & Merkez Ofis:
Tel: +90 444 22 07 • +90 212 603 61 82
Fax: +90 212 603 61 84
E-mail: info@thrifty.com.tr
**Istanbul Atatürk Havalimanı**
**Dış Hatlar Terminali**
Tel: (0212) 465 81 00 / 01
**Istanbul Atatürk Havalimanı**
**İç Hatlar Terminali**
Tel: (0212) 465 31 53 / 55
**Istanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**
(Terminal Karşısı)
Sabiha Gökçen Havalimanı Karşısı
Ankara Cad. No: 409 / Lukoil Benzin İstasyonu
Kurtköy Tel: (0216) 482 55 11 / 51
**Istanbul Taksim**
Abdulhakhamit Cad. No: 34 Green Park Hotel
Taksim Tel: (0212) 235 06 06
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**
**Dış Hatlar Terminali**
Tel: (0232) 274 11 71
**Ankara Esenboğa Havalimanı**
**Dış Hatlar Terminali**
Tel: (0312) 398 24 54
**Kayseri - Şehir Merkezi**
Tel: (0352) 222 63 66
**Malatya**
Anemon Hotel (Şehir Merkezi)
Tel: (0422) 238 18 40

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

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

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

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

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

## U

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

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

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

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

## Y

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

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

## Z

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

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

**Üretici garantinizi kaybetmeden!***
*2005/4 Motorlu Araçlar Tebliği'ne göre

# Sorunsuz hizmet, düşük maliyet!

Büyük beklentiler, Bosch Car Service Filo Çözümleri ile gerçekleşir.

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

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

**BOSCH**
Yaşam için teknoloji

# BAHSE GİRERİZ, BU UÇAKTA BİLE YOKUŞ KALKIŞ ASİSTANI YOKTUR.

Yeni Polo, sınıfının üzerinde standartlarıyla
ilk kez Central'da.

central

A BRAND NEW **RENT A CAR** EXPERIENCE

www.centraltr.com | 4448055 | 0850 2228055