filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

KASIM-ARALIK 2014
SAYI: 77

member of Leaseurope

Kiralama sektörü oyuncularını iyi bir iş ortağı olarak görüyoruz

Merih TÜZÜN
Peugeot Satış Direktörü

Bireylere yönelik her ürünümüzde, hizmet sunumunu önemsiyoruz

Mesut KATIKSIZ
DRD Bireysel İş Kolu Direktörü

Operasyonel kiralama firmaları yaratmış oldukları kredi hacmi ile bankalar açısından önemli müşterilerdir

Emre ÇETİN
Atako Destek Araç Kiralama ve Tic. A.Ş.
Genel Müdürü

Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü'nün Aktif Büyüklüğü 11,7 Milyar TL'ye Ulaştı

Filo Kiralama

DRD'den Bir Yenilik Daha!

DRDrive

Operasyonel Kiralama Hizmetleri Artık Elinizin Altında!

DRD'nin yeni mobil yol yardım uygulaması DRDrive* ile arıza ya da kaza gibi acil durumlarda tek bir tuş yardımıyla hizmet alabilir; yedek araç, lastik, periyodik bakım, günlük araç kiralama gibi taleplerinizi kolaylıkla gerçekleştirebilirsiniz.

Google play | App Store

* DRDrive mobil yol yardım uygulamasını, IOS ve Android işletim sistemli telefonlarınıza App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz olarak indirebilirsiniz.

www.drd.com.tr | /drdcomtr

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

Zaman ne kadar hızlı geçiyor…

TOKKDER'e adım attığım günden bu yana 2 sene su gibi akıp geçmiş.

2 sene gibi kısa bir zaman dilimi içinde kiralama sektörünün ne kadar dikkat çekici bir gelişim kaydettiğini görmek beni gerçekten memnun ediyor.

Günlük kiralamanın sadece turistik amaçlı bir hizmet olmaktan çıktığını ve ülkemizin her bölgesinde kullanıldığını görmek kayda değer bir gelişme. Özellikle havayolu taşımacılığının yaygınlaşması, artan uluslararası kongre turizmi ve araç kiralama sektörünün kaliteli, modern ve yepyeni araçlarla, makul fiyatlara hizmet sunması günlük araç kiralamayı tercih unsuru haline getiriyor.

Operasyonel kiralama sektörü ise 2012 yılında yaklaşık 170 bin araçlık bir filoya sahip iken bugün yaklaşık 221 bin adet araca sahip. Sektör 2 sene içinde %30 kadar büyüme kaydetmiş… Aktif büyüklüğü 6.8 milyar TL'den 11.7 milyar TL'ye, müşteri sayısı ise 17.300'den 31.300'e çıkmış. Tüm bu veriler operasyonel kiralama sektörünün önümüzdeki yıllarda sergileyeceği başarılı performansa ışık tutar nitelikte.

Bu zaman zarfında TOKKDER olarak neler yaptık?

19'u 2013 yılında, 20'si ise 2014 yılında olmak üzere farklı başlıklarda toplam 39 eğitim düzenledik.

Türkiye operasyonel kiralama sektörünün genel resmini çıkarmak, sektörün potansiyelini ve eğilimlerini tespit etmek, müşterileri, otomotiv ve finans sektörünü, üyeleri ve kamuoyunu sektör eğilimleri konusunda bilgilendirmek amacıyla, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile kantitatif bir pazar araştırması başlattık ve bu araştırma sonucunda elde edilen verilerden oluşturulan "Türkiye Operasyonel Kiralama Sektör Raporunu" 3 ayda bir yayınlamaya başladık.

Üyesi olduğumuz, Avrupa'da 34 ülkeden leasing, kısa dönem kiralama ve operasyonel kiralama konularında faaliyet gösteren 44 kuruluşun çatısı altında toplandığı Leaseurope'un çalışmalarına aktif olarak katılmaya başladık. Leaseurope bünyesinde faaliyette bulunan günlük kiralama ve operasyonel kiralama çalışma gruplarına üye olarak hem Avrupa'daki gelişmeleri yakından takip etmeye hem de sektörün gelişimine katkı sağlamaya başladık.

Sektörümüz ile ilgili konularda lobi faaliyetlerimizi yoğunlaştırdık. BDDK'nın 2013 yılı sonunda taşıt kredisi kullanımına ilişkin yönetmeliğinin sektörümüzü olumsuz yönde etkilemeyecek şekilde düzenlenmesi konusunda BDDK nezdinde girişimde bulunduk ve bu girişimimizden olumlu sonuç aldık.

Haziran 2009'da yürürlüğe giren yeni Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nin getirmiş olduğu özmal tanımı nedeni ile uluslararası ve/veya yurtiçi eşya taşımacılığı yapacak gerçek ve tüzel kişilere operasyonel kiralama yolu ile ticari araç kiralaması gerçekleştirilememekte. Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nde yer alan özmal kriteriyle ulaşılmaya çalışılan amaçlara halel getirmeyecek şekilde konuya bir çözüm üretilebilmesi amacı ile Actecon firmasının danışmanlığında çalışmalarımıza devam ettik.

Araç kiralamayı daha da yaygınlaştırmak adına yoğun tanıtım çalışmalarına imza attık. Özellikle derneğimizin yayın organı "Filo ve Rent a Car" dergisi ve TOKKDER web sitesi aracılığıyla paydaş sektörlerimize ve kamuoyuna önemli mesajlar verdik.

2015 yılında sektörümüze fayda sağlayacak yeni projelerimiz olduğunu da şimdiden müjdelemek isterim.

Bunlardan belki de en önemlisi, KKB Kredi Kayıt Bürosu işbirliği ile kısa zaman içinde hayata geçireceğimiz, KKB Kredi Kayıt Bürosu tarafından TOKKDER'e özel olarak tasarlanan "Reel Sektör Kredi Değerlendirme Sistemi". Özellikle bireysel araç kiralama müşteri adaylarının riskini, TOKKDER standartlarında değerlendirerek, söz konusu uygulamayı kullanacak araç kiralama şirketine ilgili müşteri adaylarına "araç ver / araç verme" ve verilebilecek uygun araç grubu önerisi yapabilecek web tabanlı bu uygulama sektörümüze büyük fayda sağlayacaktır.

Amacımız araç kiralama sektörünün sağlıklı ve sürdürülebilir şekilde büyümesine katkıda bulunmak… Umarım başarılı oluyoruzdur.

Sağlık mutluk ve başarı dolu bir sene dilerim.

>> İÇİNDEKİLER

TOKKDER MESAJI

Kiralama Dünyası 14

İlkay ERSOY
TOKKDER
Yönetim Kurulu Başkanı

ÜYELERDEN HABERLER

8 **Uluslararası ödüller Avis & Budget Türkiye'nin**

10 **Filo yönetimindeki değişimler 'Fleet Europe Filo Akademisi' farkı ile Türkiye'de ilk kez tartışıldı**

12 **Yılın Filo Yöneticisi aranıyor!**

RÖPORTAJ

18 **Kiralama sektörü oyuncularını iyi bir iş ortağı olarak görüyoruz**

Merih TÜZÜN
Peugeot Satış Direktörü

GÜNLÜK KİRALAMA

34 **Bireylere yönelik her ürünümüzde, hizmet sunumunu önemsiyoruz**

Mesut KATIKSIZ
DRD Bireysel İş Kolu Direktörü

DOSYA

26 **2015'te sektörü neler bekliyor?**

OPERASYONEL KİRALAMA

42 **Operasyonel kiralama firmaları yaratmış oldukları kredi hacmi ile bankalar açısından önemli müşterilerdir**

Emre ÇETİN
Atako Destek Araç Kiralama ve Ticaret A.Ş.
Genel Müdürü

RÖPORTAJ

Bakım, onarım, hasar ve yedek parça yönetimi süreçleri işin uzmanlarına bırakılmalıdır 52

Murat KURTLAR
Bosch Türkiye Otomotiv
Yedek Parça Ülke Direktörü

RÖPORTAJ

İhtiyaçlar doğrultusunda özel yazılımlar gerçekleştiriyoruz 58

A. Kamer DEĞER
Tekno Bilişim Hizmetleri
Genel Müdürü

HedefBüyümekse

ŞİRKET ARAÇLARINIZI HEDEF FİLO'DAN KİRALAYIN,
SERMAYENİZİ İŞİNİZİ BÜYÜTMEK İÇİN KULLANIN!

HedefFilo

0 (212) 368 32 00 hedeffilo.com

TOKKDER araç kiralama sektörüne büyük fayda sağlayacak bir projeye imza atıyor

>> Araç kiralama sektörüne özel olarak tasarlanan müşteri riski değerlendirme sistemi uygulaması TOKKDER ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliği ile hayata geçiriliyor.

Havayolu taşımacılığının yaygınlaşması, artan uluslararası kongre turizmi ve araç kiralama sektörünün kaliteli, modern ve yepyeni araçlarla, makul fiyatlara hizmet sunmaya başlaması günlük kiralamayı sadece turistik amaçlı bir hizmet olmaktan çıkarıp ülkemizin her bölgesinde kullanılan bir hizmet haline getirdi.

Toplumun her kesiminden talep gören araç kiralamanın bu denli yaygınlaşması müşteri riski değerlendirmesini araç kiralama şirketleri için olmazsa olmaz bir husus haline getiriyor. Kiralama şirketlerinin müşterilerinden talep ettiği kira ücretleri kiralanan aracın değeri ile kıyaslandığında araçların güvenilir kişilere kiralanmasının ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor.

Araç kira ücretleri kiralama süreci başında müşterinin kredi kartından tahsil ediliyor. Ancak, araç kiralama şirketleri açısından asıl önemli husus kira ücretinin müşteriden tahsil edilmesinin yanı sıra kiralanan aracın kira süresi sonunda müşteri tarafından sorunsuz bir şekilde kiralama firmasına teslim edilmesi.

İşte TOKKDER ve Kredi Kayıt Bürosu işbirliği ile hayata geçirilecek olan araç kiralama sektörüne özel olarak tasarlanan müşteri riski değerlendirme sistemi araç kiralama firmalarına, müşterilerinin risk değerlendirmesine birkaç dakika içinde ulaşarak kiralama konusunda sağlıklı bir karar vermelerini sağlayacak. Sistem ayrıca doğru kişiye, doğru aracın, doğru şartlarla kiralanmasına da imkân tanıyacak.

Uygulamanın 2015 yılının hemen başında hayata geçirilmesi hedefleniyor.

YILIN
FİLO
YÖNETİCİSİ
ÖDÜLLERİ 2014

Yolun sonunda ödül var!

Araç politikasına güvenen, 10 ve üzeri araca sahip şirketlerin filo yöneticileri yarışıyor. Ekonomist dergisi ve sektör profesyonellerinden oluşan jürinin değerlendirmesiyle verilecek ödüllerden biri sizin olabilir!

Başvuru ve ayrıntılı bilgi
www.filoodulleri.com'da
Son başvuru
9 Ocak 2015

ANA SPONSORLAR

LeasePlan

Ekonomist

SPONSORLAR

MICHELIN

ŠKODA

Uluslararası ödüller Avis & Budget Türkiye'nin

Avis Budget Group, yıllık Avis ve Budget markalarının lisansiye toplantısını ilk defa bir arada Türkiye'de yaptı. 13-17 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da 110 ülkeden toplamda 500 katılımcının yer aldığı toplantılarda ev sahibi ülke olan Avis ve Budget Türkiye uluslararası ödüllerin de sahibi oldu.

Avis Türkiye, Üstün Başarı Ödülü'nü almaya hak kazanırken, Türkiye'nin en hızlı büyüyen araç kiralama şirketi Budget Türkiye ise, en büyük ödül olan "Yılın Lisansiye Ülkesi" olarak ödüllendirildi.

Avis ve Budget EMEA (Avrupa Afrika, Ortadoğu ve Asya) bölgesinde yer alan ülkeler arasında, müşteri memnuniyeti, geliştirilen yeni işbirlikleri ve yaratıcı pazarlama uygulamaları gibi alanlarda yapılan değerlendirmeler neticesinde, Avis ve Budget Türkiye gösterdikleri yüksek performans ile Avis & Budget Group tarafından bu ödüllere layık görüldü.

Avis ve Budget Türkiye, EMEA (Avrupa Afrika, Ortadoğu ve Asya) bölgesinde yer alan ülkeler arasında Yılın Lisansiye Ülkesi ödülünü son 5 yıl içinde

2 kez almaya hak kazanan tek Avis ve Budget ülkesi olarak dikkat çekiyor.

Avis&Budget Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ yaptığı değerlendirmede, Avis'in Türkiye'deki 40. Yılı şerefine İstanbul'da düzenlenen Avis&Budget Group yıllık lisansiye toplantısında her iki markamız ile ödül almanın ayrı bir mutluluk ve gurur vesilesi olduğunu söyledi. Avis'in Türkiye'de araç kiralama sektörünü yoktan var ettiğini ve 40 yılda sunduğu öncü ve yenilikçi hizmetlerle sektörü şekillendirdiğini dile getiren EKİCİ, yalnızca Türkiye sınırları içinde değil Azerbaycan, Kuzey Irak ve Kazakistan gibi yakın coğrafyada da aynı kalitede hizmet sunduklarını belirtti. Budget'ın yenilikçi ve dinamik yapısıyla Türk araç kiralama sektöründe örnek bir başarı hikayesi olduğunu da ifade eden EKİCİ; "Türkiye pazarına girişinden çok kısa bir süre sonra Budget sektörde en büyük ikinci şirket konumuna geldi. Bu başarının arkasında uyguladığımız yenilikçi ve fark yaratan hizmetler yatıyor. Budget'ın dinamik ve müşteri odaklı yaklaşımları öncelikle sadık müşteri kitlesinin teveccühünü kazandı, şimdi 110 ülke arasında bu başarımızın tescil edilmiş olması bizleri ayrıca gururlandırdı." şeklinde konuştu.

Garanti Filo ile
Araç Kiralamak
Çok Kolay!
www.garantifilo.com.tr'de, farklı marka ve model araçları bir arada değerlendirir ve fiyat teklifi beklemeden, bütçenize uygun olan kiralama tercihini online olarak seçersiniz.
Garanti Filo ile yerinizden bile kalkmadan ihtiyacınız olan aracı seçin, beğenin ve hemen kiralamaya başlayın.
www.garantifilo.com.tr
Garanti Filo

Filo yönetimindeki değişimler ‘Fleet Europe Filo Akademisi’ farkı ile Türkiye’de ilk kez tartışıldı

Tüm dünyada 2001 yılından beri Fleet Europe tarafından yürütülen Filo Akademisi projesi bu sene ilk defa Türkiye’de Fleetcorp’un katkıları ile düzenlendi.

Filo Yönetimi konusu kurumlar için gün geçtikçe önem kazanan ve şirket kaynaklarını doğrudan ilgilendiren bir konu olarak öne çıkmaktadır. Dünya üzerinde bu önemli konu üzerine bilinçlendirme, analizler ve değişimlere kurumları hazırlama amacıyla uzun yıllardır eğitimler düzenleyen Fleet Europe, Filo Akademisi uygulamasını ilk kez Türkiye’de Fleetcorp’un destekleri ile hayata geçirdi.

5-6 Kasım 2014 tarihlerinde İstanbul Avantgarde Hotel’de gerçekleştirilen ilk Filo Akademisi’ne, çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren yerel ve uluslararası firmaların satın alma, filo yönetimi, idari işler ve insan kaynakları departmanlarında görev alan yöneticilerinden oluşan yaklaşık 40 kişilik bir grup katıldı.

Çeşitli vaka çalışmaları ile zenginleştirilen programda katılımcılar farklı sektördeki meslektaşları ile bilgi birikimlerini paylaşarak profesyonel olarak bağlantı kurma fırsatı yakaladılar. Oturumda filo yöneticilerine şirket araçlarını daha etkin ve kontrollü olarak yönetmelerine olanak sağlayacak, aynı zamanda gelecek dönem riskleri hakkında farkındalıklarını artıracak içerikler paylaşıldı. 1. oturum programında filo yönetiminde karşılaşılan zorluklar, şirket araç politikası oluşturulması, araç edinim yöntemleri karşılaştırması, toplam araç sahip olma maliyeti ve güvenlik kontrolü, sürücü maliyeti gibi konulara değinildi.

Filo Akademisi programının ilk defa Türkiye pazarı ile buluşmasında öncülük eden ve önemli katkılar sağlayan Fleetcorp’un Ticari Direktörü Ali Kemal ULUER, projeye olan ilgiden dolayı ile büyük mutluluk duyduklarını ifade ederken; “Filo yönetimi otomotiv sektörünün geleceğini belirleyecek en önemli konuların başında geliyor. Operayonel kiralama sektörü içinde barındırdığı büyük potansiyel nedeniyle çok büyük bir gelecek vaad ediyor. Biz de Fleetcorp olarak gelişmekte olan sektörümüzü dünya ile entegre olarak daha profesyonel bir zemine oturtmak gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle Fleet Europe ile Filo Akademisi projesine verdiğimiz desteği ileride de sürdürmeyi planlıyoruz.” dedi.

Filo Akademisi’nin İstanbul’daki ikinci oturumu 14-15 Ocak 2015 tarihlerinde gerçekleştirilecek. Toplamda 4 günlük eğitim sonrasında gerçekleştirilecek olan online HEC sınavını başarı ile tamamlayan katılımcılara uluslararası alanda geçerli olacak HEC Başarı Diploması verilecek.

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

Yılın Filo Yöneticisi aranıyor!

Ekonomist dergisi ve LeasePlan ana sponsorluğunda bu yıl dördüncü kez düzenlenecek Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri'ne başvurular başladı. 10 veya daha fazla hafif ticari veya binek araca sahip şirketlerin filo yöneticilerinin değerlendirileceği ödüllere başvurular 9 Ocak'a kadar www. filoodulleri. com'dan yapılabiliyor .

Filo yönetiminin şirket performansı ve karlılığına olduğu kadar ülke ekonomisine de katkısını bilen dünyanın lider operasyonel kiralama şirketi LeasePlan ve Ekonomist dergisi tarafından bu yıl dördüncüsü düzenlenen Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri için geri sayım başladı. Sektörde bir ilk olan Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri, filo yönetiminin şirketler için önemine dikkat çekmek ve başarılı uygulamaları ödüllendirmek amacıyla düzenleniyor. Ödüller için başvurular 9 Ocak 2015 tarihine kadar www.filoodulleri.com internet sitesinden alınacak.

Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri'ne 10 ve üzeri binek veya hafif ticari araca (satın alınarak veya kiralama yoluyla kullanılan) sahip şirketlerin filo yöneticileri katılabiliyor. Başvuran kişinin ünvanının "Filo yöneticisi" olması şartı aranmıyor. Çalıştığı şirket veya kurumda filo yönetimi ve stratejisiyle ilgilenen veya bu iş kolunu yöneten kişiler de başvurabiliyor.

4 Ödül Kategorisi bulunuyor

Otomotiv ve yan hizmet sektörlerinin öncü firmalarının uzmanları ve medya temsilcilerinden oluşan jüri, başvuruları 4 kategoride değerlendirecek. 10 ile 50 arası araca sahip şirketlerin başarılı filo yönetimi stratejileri ve uygulamaları "LeasePlan KOBİ Filo Yöneticisi Ödülü", 50 ve üzeri araca sahip şirketlerin başarılı stratejileri ve uygulamaları ise "LeasePlan-Ekonomist Yılın Filo Yöneticisi Ödülü" ile ödüllendirilecek. Her iki kategori katılımcılarının da sürdürülebilir, çevreye duyarlı filo yönetim uygulamaları "Michelin Yeşil Filo Ödülü" ve sürücülerin güvenliği için geliştirilen uygulamalar ise "Skoda Güvenli Filo Ödülü" dallarında yarışacak. Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri Şubat ayında Conrad'da yapılacak gala gecesi ile duyurulacak ve aynı gece ödül töreniyle sahiplerine verilecek.

Başvuru koşulları

• 50 ve üzeri araca sahip şirketler Yılın Filo Yöneticisi Ödülü, 10 ile 50 arası araca sahip KOBİ'ler ise KOBİ Filo Yöneticisi Ödülü için yarışırken her iki kategori katılımcıları Güvenli ve Yeşil Filo Ödülü dallarında da yarışabileceklerdir.

• Her kategori için www. filoodulleri.com internet sitesinde ilgili soruların yanıtlanması ile başvuru işlemi tamamlanır.

• Yarışmaya sadece "filo yöneticisi" ünvanı ile tanımlanan kişiler değil, çalıştığı organizasyonda filo yönetimi ve stratejisiyle ilgilenen ya da bu alanı yöneten kişiler de başvurabilir.

• İnternet sitesinden yapılan başvurular Ekonomist dergisi tarafından alınır ve değerlendirilir. Ekonomist Dergisi Değerlendirme Komitesi bu başvuruların içerisinden her kategori için belirlediği 5 kişilik kısa listeyi değerlendirmesi için jüriye sunar. Gerekli görülmesi durumunda komite daha fazla bilgi edinmek amacıyla adaylarla iletişime geçebilir.

• Ödül kazananlar İstanbul'da yapılacak gala gecesinde açıklanır ve plaketleri takdim edilir.

• Jüri kategoriler dışında dikkat çekici proje ve fikirleri de ödüllendirebilir.

Düşleme, yola düş!

Hayat beklemez. Hayatın her anına keyif katmak sizin elinizde. Tarzınıza ve ihtiyacınıza uygun geniş araç filosuyla Budget size kaliteli, rahat ve sorunsuz bir seyahat deneyimi sunar. Üstelik Budget Kart'ın sunacağı 10 gün için 1 gün ücretsiz kiralama avantajları ve ek ürün seçenekleri, hayatınızı kolaylaştıracak. Size de keyifle yol almak kalacak.

www.budget.com.tr

444 4 722

budgetturkiye budgetturkiye

Koç

Budget®

Kiralama Dünyası

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Geçen yazımızda "insan kaynağı", "sürekli gelişen süreçler" ve "teknoloji" üçlüsünden bahsetmiş ve konuyu "..her konuyu kendi başınıza çözebilecekseniz bile, sizin zaman harcamanıza gerek yok. Danışmanlarla çalışmayı öğrenin..." diye bağlayarak, eklemiştik: "Doğru danışmanı seçmek ve paranızı boşa harcamamak apayrı bir sanat konusudur elbette.."

Önce "doğru danışman"dan başlayalım. Doğru danışmanı bulmak genelde şans işidir. Şu doğrudur ancak bu yanlıştır diyecek bir formül olmamasına rağmen, bazı ipuçları ve dikkat edilecek hususlar da yok değil elbette.

Konunuz ne olursa olsun, büyük bir olasılıkla ilginizi ilk olarak çekecek grup; "çok uluslu" ve "marka" tabir edilebilen danışmanlardan oluşan grup olacaktır. Öncelikle bu tür danışmanlarla çalışmak pahalı ama havalıdır, akıldan çıkarmamak lazım. Ancak bu tür ezber okuyucu danışmanlara karşı çok dikkatli olmalısınız çünkü "yıllardır bu işi yapmış olmanın verdiği büyük başarı" onları zaman zaman ezbere sokabilir ve üç aşağı beş yukarı aynı ezberi her bedene giydirmeye çalışabilirler. Bu kategoride yer alan danışmanlara yararsızdır demek hata olur elbette. Sadece söylediklerini ihtiyatla dinleyin, uygulamadan evvel iki kere düşünün. Muhtemelen şirketinizde sizin ya da çalışanlarınızın zaten bildiği veya düşündüğü şeyleri söyleyeceklerdir ama bu da yararsız olduklarını göstermez. Zaten sizin bildiğiniz bölük pörçük konuları bir bütünsellik içinde değerlendirerek ardından uygulama konusunda baskı yaratacakları kesindir.

Diğer dikkat çekici bir grup ise kendi meslek grubunda (sevdiğim bir insanın tabiri ile) "taca çıkmış" ve ya zorunluluktan ya da stressiz bir hayat peşinde koşarak danışmanlığa başlamış grup vardır. Finansal dünyadan gelenler kol düğmelerinden ayırt edilebilir, üretim sektöründen gelenler ise daha çok kadife ceket kanvas pantolonları ile göz doldurur. Bu gruba ironik yaklaştığıma bakmayın, genellikle ilk gruptan çok daha fazla yarar sağlarlar. Ancak en az ilk grup kadar ezberden giderler. Bir kısmı genel çözümlere genel ezberler sunmaya çalışırken; bir kısmı her bünyeye uydurmaya çalışacağı en iyi bildiği ürünü satmaya çalışarak gelir.

Başka bir grup ise neredeyse iş hayatının çoğunu bu iş içinde geçirmiş olan bir kesimin çoğunluğunda hareket eder. Genellikle en faydalı olanlar bunlardır. Hiçbir çözümleri yoktur. Size net çözümler ile gelmezler. Hep sizi dinlemek isterler. Bu iyiye işarettir.

Kanımca danışmanın çok konuşanı değil; dinleyeni makbuldür ama sürekli dinlemeye başlayıp hiçbir çözüm getirmeme riskine de mutlaka hazırlıklı olun.

Her şey bir yana, kilit husus şudur. "Teşhisi siz koyacaksınız." Sorunun ne olduğunu siz bilmiyorsanız, başkası bulamaz. Elbette istisnaları vardır ancak "genel kural"; sorunun ne olduğunu sizin keşfetmiş veya

MONOPOLİ SİGORTA

"Filonuzun Sigorta Çözüm Ortağı"

- ✓ Filonuza en uygun trafik, kasko ve ihtiyari mali mesuliyet poliçeleri için sigorta şirketlerinden alternatifli tekliflerin toplanması,
- ✓ Tüm poliçelerinizin *'tek tarihte'* düzenlenmesi,
- ✓ Filonuza *'Özel Müşteri Temsilcisi'* atanması,
- ✓ Poliçe taleplerinizin eşzamanlı poliçeleştirilmesi ve tarafınıza ulaştırılması,
- ✓ Tecrübeli hasar yönetimiyle hasar/prim dengenizin sağlanması,
- ✓ Günlük, haftalık ve aylık hasar ihbarlarının analizli olarak raporlanması,
- ✓ Hasarlı aracın yerinden alınıp, onarım sonrası yerine teslimi,
- ✓ Ücretsiz süresiz ikame araç hizmeti...

Mono Poli Sigorta

info@monopolisigorta.com

/MonopoliSigorta

Hattat Halim Sok. Sanat İş Merkezi No:13 Kat:4 Gayrettepe/İstanbul • T: 0212 347 70 65 (pbx) • F: 0212 288 27 61

bulmuş olmanız zaruridir. Ancak bu şekilde danışmanı çözüm bulması gereken konuda doğru yönlendirmiş olursunuz. Yani şöyle bir durum yoktur "Danışman bey, işler iyi gitmiyor bir göz atıverin." "Maliyetler düşmüyor bir bakıverseniz?". Sorunu teşhis edip ondan sonra danışmanlara konuyu iletin, size ön çalışmayla gelsinler bakalım nasıl çözümler üretecekler. Dinleyip kulağınıza nasıl geliyor görün. "Sorunu teşhis etmek" derken, ille de sorun olmak zorunda değil, herhangi bir gelişim unsuru ya da bir eksiklik fark etmiş te olabilirsiniz.

Teşhis konusunu biraz daha açmak gerekli ancak birkaç örnekle anlatmak en iyi yöntem olacak:

"Büyüyen bir şirketiz ve insan kaynağı ihtiyacımız sürekli artıyor. Rakiplerimizde çalışanları tırtıklıyoruz ancak bu çözüm de ne sürdürülebilir, ne de etik. Ne yapabiliriz?"

"Bir çok fon kaynağından besleyerek finansal alternatiflerimizi zenginleştiriyoruz ancak bize atom fiziği gibi gelen kaynaklar var. Eurobond, sermaye piyasası, halka arz vs vs yöntemler duyuyoruz. Acaba bizim bu tür kaynaklara ulaşmamız için neler yapmamız gerekir?"

"Şirketim çok değerli ama ne kadar çok? Markam, yönetici ekibim, ürünlerim çok değerli ama bir türü parasal karşılıklarını hesaplayamıyorum? Yok mu bu işin bir kolay yolu?

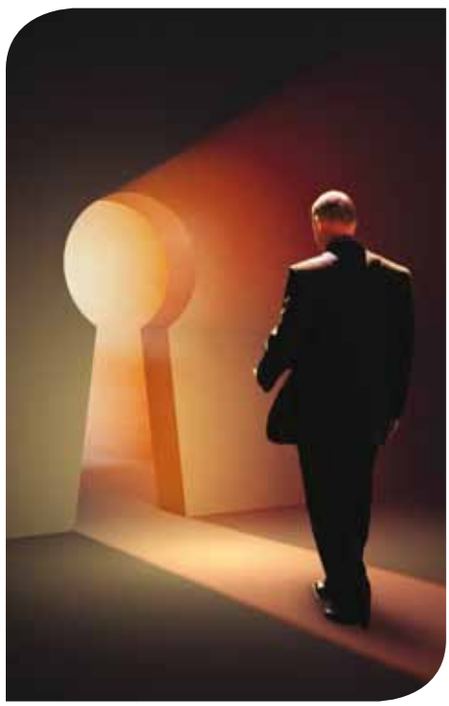
"Her tür mali tasarrufu yaptık, kar artıcı her tedbiri aldık ama halen piyasa payı yapmak için rakiplerimize karşı sadece fiyat unsurunu ileri sürebiliyoruz. Ürün mü geliştirelim, yeni piyasalara mı girelim?"

Örnekleri artırmaya gerek yok, eksiğinizi ve ne yapmanız gerektiğini bilin. Ancak nasıl yapabileceğinizi bilmiyorsanız, danışmana gidin. Hatta nasıl yapabileceğinizi de biliyorsunuz fakat zamanınız yok, yine danışmanla çalışacaksınız.

"Efendim ben ne yapılacağını da bilemiyorum, ne yapılacağını veya nasıl bir eksiğimiz olduğunu söyleyecek bir danışman var mıdır?" İşte bu veya benzeri bir soruyu soruyorsanız sizin artık o sektörü terk etmenizin zamanı gelmiştir. Bunu en doğru hangi yolla yapabileceğinize dair danışmanla çalışın. Dikkat ederseniz yine ne yapılabileceğini, eksiğinizi biliyorsunuz ama işin nasılını danışmana bırakıyorsunuz. Genel formül budur.

Şirketiniz ne büyüklükteyken danışmanlık almalısınız? Her boyutta faydalıdır danışmanlık müessesesi ancak iki sebepten ilk yapılanma hamlelerinde danışmana başvurmamayı ben şahsen tercih ederim. İlk sebep şudur, yeni yapılanma evresindeyseniz o kadar çok eksiğiniz vardır ki neye el atsanız zaten bir iyileşme olacağından danışmana gerek yoktur. "İyi ama el atılacak konularda öncelikleri nasıl belirleyeceğiz?"

Merak etmeyin bu konuda zor hata yaparsınız, genelde ateş yanan yerleri hislerinizle tespit etmek mümkündür. İkinci sebep ise danışmanlık müessesesinin maliyetli olmasıdır. Henüz değişimin başlangıcındayken



maliyetlerin bu değişimi baltalama ihtimalini göz ardı etmemelisiniz.

Ancak bu yaklaşımın da bir tehlikesi; bir türlü şirketinizi yeterince büyük görmemek ve danışmanlarla çalışmanın zamanı gelmediğine inanmaktır. Şirketinin gerçekte ne kadar büyüdüğünü idrak edememek, yöneticilerin ve hissedarların sıklıkla düştüğü bir tuzaktır.

Peki danışmanlarla çalışacaksak öncelikle hangi alanlarda çalışmalıyız? Bu sorunun cevabı önemli ölçüde sübjektiftir ve duruma göre değişir. Ancak öncelikli konuları şöyle sıralamak mümkündür:

Mali Raporlama ve Muhasebe Sistemi: Mevcut muhasebe sisteminiz ve yeminli mali müşaviriniz size şirketin gerçek durumunu raporlamak ve geleceği görerek yönetmenizi sağlamaya değil, vergi yönetimine odaklanmıştır. Bu durum büyük ölçüde sizin yüzünüzdendir. O sebeple uluslararası mali standartlarda bir raporlama altyapısı oluşturmak ve bu konuda en azından yılda bir denetim almak oldukça yerinde olacaktır. Muhtemelen size özel bir raporlama tutan bir çalışan ya da yöneticiniz vardır ve zaten şirketinizin durumunu çok iyi gördüğünüzü düşünüyorsunuzdur; ama emin olun yanılıyorsunuz.

TFRS'nin UFRS ile önemli ölçüde örtüşmesi büyük şanstır. Ancak mali raporların TFRS'ye uygun çıkması başka; sizin yorumlamanız bambaşkadır. Bunun için öncelikle uluslararası yeterlilikte bir kuruluş tarafından raporlarınız denetlenmeli ve bir kereliğine bu raporları nasıl okumanız gerektiğine dair bu kez ayrı bir yerden eğitim almalısınız. Başka bir merciden özellikle eğitim almalısınız çünkü uluslararası tanınırlığa sahip kuruluşlar genelde ne ürettiklerine bakmazlar ve sadece ezberden hareket ederler. Üretilen raporların organik olarak ne anlama geldiğine, ne mesaj verdiğine bakmazlar. Hatta çoğunlukla aktif toplamı ve cironun ne olduğundan bile bihaber "skont düzeltme" işi ile iştigal ederler ancak bu bile size önemli bir disiplin ve yorum sağlayacaktır.

Mali yapı dışında hangi konularda danışmanlıklar alınmalıdır? Bu kadarına yerimiz yetmeyecek ancak ana başlıklar hakkında ipucu vererek bir sonraki yazının girişini yapmış olalım. Bütçeleme, proje yönetimi, stratejik yönetim, performans yönetimi, başlangıçta hayati süreçleriniz olmak üzere tüm süreçlerin elden geçmesi ve bu vesileyle tüm süreçlerinizi bir kez olsun öğrenmeniz önemlidir. Bu liste, kurumsal risk yönetim sistemi, erken uyarı sistemleri, yazılım ve teknoloji, ürün geliştirme ve pazarlama yönetimi, kurumsal iletişim şeklinde sürer gider.

Bir sonraki yazımızda bu konuyu bitirmeye çalışacağım.

Sevgi ve saygılarımla.

Audi Servis

Onu bizim kadar iyi anlamak için ona 15 yıl boyunca aynı tutkuyla bakmanız gerekir.

15 yıldır sadece Audi için çalışan ve ilk günden beri Audi'ye aynı tutkuyla bağlı olan Şenyıldız, müşteri odaklı hizmet anlayışı ve detaylara önem veren titizliğiyle, teknoloji ve konforu sadece sürüş deneyimiyle sınırlamıyor. Satış öncesinden satış sonrası hizmetlere kadar Audi'ye sizin gibi tutkuyla dokunan bir tecrübe için siz de Şenyıldız'a gelin.

Şenyıldız

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

Audi Şenyıldız
iPhone uygulaması
App Store'da

Peugeot Satış Direktörü
Merih TÜZÜN

Kiralama sektörü oyuncularını iyi bir iş ortağı olarak görüyoruz

2014 yılı Türkiye otomotiv sektörü için nasıl geçti? Peugeot olarak 2014 yılında neler yaptınız? Hedeflerinize ulaştınız mı?

2014 yılı başında ODD pazarın 640.000 adet civarında gerçekleşmesini öngörüyordu, bu da 2013 yılına göre % 25 oranında daralma anlamına geliyordu. Bu daralmanın 3 ana sebebi vardı, yılbaşında ÖTV oranlarının yükselmesi, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği sınırlamalar ve döviz kurundaki dalgalanmaların sonuncunda ortaya çıkan fiyat artışları. 2014 yılının ilk yarısı bu beklenti ve öngörülere uygun gerçekleşti ancak Temmuz ayında daralma azalmaya başladı. Şu an 2014 yılı toplam pazarının, yaklaşık %16-18 oranında bir daralma ile, 720-750 bin adet civarında gerçekleşmesini öngörüyoruz.

Daralmanın ayrıntıları incelendiğinde binek otomobil pazarında daha az, ancak hafif ticari araç pazarında ise daha fazla olduğu görülüyor. Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) verilerine göre, Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarı 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16,2 azalarak 540.071 adet olarak gerçekleşti. Otomobil satışları 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16,4 azalarak 417.582 adede geriledi. Hafif ticari araç pazarı da yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15,5 azalarak 122.489 adede geriledi. Bu dönemde, dizel otomobil satışlarının payı yüzde 62'ye, otomatik şanzımanlı otomobillerin payı ise yüzde 46'ya yükseldi. 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde otomobil pazarı segmentinin yüzde 83,5'ini yine vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlar oluşturdu.

Segmentlere göre değerlendirildiğinde, en yüksek satış adedine yüzde 52 pay alan C (217.434 adet) segmenti, kasa tiplerine göre değerlendirildiğinde, en çok tercih edilen gövde tipi yine yüzde 47,6 pay ve 198.932 adetle sedan otomobiller oldu.

Ancak son dönemde filo satışlarının artması ve K Belgesinin fiyatında yapılan düzenleme sayesinde hafif ticari araç pazarında yaşanan daralma oranı azalmakta. 2014 yılının son iki ayında, makro tedbir ve tercihler, TCMB'nin sıkı para politikası, jeopolitik gelişmeler, ABD ve Avrupa Merkez Bankaları para politikaları etkili olmaya devam edecektir. Ancak yılı olumlu gelişmeler ve beklentilerle kapattığımızı ifade edebilirim.

Az önce de bahsettiğim üzere, ÖTV oranlarının yükselmesi ve döviz kurundaki dalgalanmaların sonucunda ortaya çıkan fiyat artışları sektörü olduğu kadar Peugeot markasını da etkiledi. Bu gerekçelerle 2014 yılını 24 bin adet satış rakamı ile kapatmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte, bu dönemde, Peugeot tarihinin en genç ürün gamını sunuyor. Peugeot 2008, 308, 508 markanın yeni yüzünü yansıtırken, aralarında üç silindirli benzinli PureTech 130 bg yeni motor seçeneklerinin de yer aldığı teknolojik gelişmeler de Peugeot'yu önümüzdeki dönemler için güçlendiriyor, bizleri de daha iyi sonuçlara ulaşabilmek için umutlandırıyor.

Peugeot'nun 2015 yılı için planlarından bahseder misiniz?

2015 yılının yeni bir gelişme olmazsa 2014 yılı seviyelerinde gerçekleşmesini öngörüyoruz. Peugeot şu an tarihinin en genç ürün gamına sahip ancak önümüzdeki yıl bu genç ve zengin ürün gamını yeni motor ve şanzıman seçenekleri ile daha da geliştirmeyi planlıyoruz.

Peugeot Markası'nın bağlı bulunduğu PSA Grubu, bu yıl içerisinde "Back in the Race" yani 'Yarışa Geri Dönüş' adıyla bir gelişim planı açıkladı. 4 temel faaliyeti hedef alan bu plan dahilinde grup markalarının ürün gamları netleştirilerek yeniden konumlandırılacak ve fiyat konumlandırmalarını iyileştirecek. Markaların birbirlerini tamamlama özelliklerini ön plana çıkaracak, hedef kitle odaklı ve tutarlı bir küresel ürün planı hayata geçirilecek. Uluslararası pazarlarda karlı büyüme sağlanacak ve özellikle Avrupa pazarlarında rekabet gücünü artırmak üzere modernizasyon çalışmaları yapılacak. Bu plan grubun 2014-2018 dönemini kapsayan yol haritasını oluşturuyor.

Peugeot olarak motorlarımızın hem performansına hem de verimliliğine çok güveniyoruz. Motorlarımız ve şanzımanlarımızda yapılan teknolojik gelişmeler Peugeot'nun Avrupa ürün gamının CO_2 emisyonu ağırlıklı ortalamasını azaltıyor ve markanın Avrupa çevre dostu markalar sıralamasında ilk üç arasında yer almasını sağlıyor. Bu doğrultuda Peugeot Türkiye olarak son derece iddialı bir yakıt tüketim testi gerçekleştirdik. 130 beygir gücündeki yeni turbo benzinli PureTech motorunun verimliliğini ve yakıt ekonomisini Türkiye yol şartlarında ispat etmek üzere Volkan Işık Akademi ve TOSFED ile yola çıktık. Yeni Peugeot 308 1.2l 130 hp PureTech benzinli motor ile gerçekleştirilen test ile Edirne'den Ardahan'a en düşük yakıt tüketimini elde ederek ulaşmak hedeflendi. Peugeot 308 1.2l 130 hp PureTech manuel şanzımanlı Allure versiyonu ile, 100 kilometrede ortalama 3,2 litrelik tüketim değeri ile Edirne'den Ardahan'a 1.718 kilometre tek depo benzin ile geride bırakıldı. Bu veri Peugeot'nun yeni motor teknolojilerinin performansı ve verimliliğini bir kez daha kanıtladı. Avrupa'da 2014'te 'Car Of The Year / COTY', 'yılın otomobili' seçilmiş olan yeni 308'in test edilmiş ve kanıtlanmış bu üstün

özellikleri ve diğer ürünlerimizin de katkısıyla 2015 yılında çok daha iyi bir performans göstereceğimize inanıyoruz, bu hedefle çalışıyoruz.

Operasyonel kiralama firmalarına sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Operasyonel kiralama firmalarını ciddi bir iş ortağı ve sektör paydaşı olarak görüyor, değerlendiriyoruz. Sektöre yaptıkları katkının, her geçen yıl artan ağırlıklarının, toplam satışlardan aldıkları payın, önemlerinin fazlasıyla farkındayız. 2014 yılında toplam otomobil pazarı yukarıda da söylediğim oranlarda düşerken operasyonel kiralama, sizin verilerinize göre, büyümeye devam etti. İlk 3 çeyrekte yaklaşık yüzde 7 oranında bir büyüme söz konusu. Bu veriler ve gerçekalırken de, kullanırken de daha ekonomik, daha rekabetçi bir ürün gamı, daha iyi, tutarlı ve tatminkar bir ikinci el değeri, daha iyi ve yaygın satış-sonrası hizmetleri konusunda ciddiyetle çalışıyoruz. İkinci el ile ilgili, ürünlerimizin ikinci el değerlerini koruyabilmek, yükseltebilmek amacıyla, yetkili satıcılarımızın önemli bir bölümünün katılım ve katkılarıyla özel bir program uyguluyoruz. Bu program dahilindeki bütün ürünlerimizin garantimiz altında (orijinal ya da uzatılmış) olmalarını, bütün kontrollerinin eksiksiz yapılmasını temin ediyoruz. Satış sonrası hizmetlerimizde de Türkiye'nin çok önemli bir bölümünü kapsayan 55 yetkili servisimizle yüksek kalitede ve çok güvenilir bakım ve onarım hizmetleri sunuyoruz. Bunlara ek olarak yine + garanti ve ful

ler doğrultusunda, biz de, bu pazarda, düzgün, dürüst bir anlayışla yer almaya ve payımızı geliştirmeye gayret ediyoruz. Bunun için de, bütün operasyonel kiralama firmalarıyla yakın, sıcak ve yapıcı bir diyalog içindeyiz. Gerek geniş ürün yelpazemizle, gerek rekabetçi fiyatlarımızla, gerekse nihai müşteri odaklı takip ve buna uygun zamanında doğru ürün tedariği çabalarımızla sözkonusu firmaların ihtiyaç ve beklentilerini karşılamaya çalışıyoruz.

Operasyonel kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?

Dürüst olmak gerekirse, bütün beklentileri karşılayabildiğimizi henüz söyleyemeyeceğim. Bütün rakiplerimizin de bütün beklentileri karşılayabildiği kanaatinde değilim. Ama tüm markalar gibi biz de, pazarın beklentileri, ihtiyaçlarıyla daha uyumlu, satın servis paketlerimizle uzatılmış garanti ve bakım-onarım olanakları sağlıyoruz.

Günlük kiralama firmalarına sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Günlük ya da kısa süreli kiralama firmaları da pazarın önemli aktörleri arasında. Ülkemizin bölgede gittikçe artan ekonomik ve siyasi ağırlığı, gelişen ve büyüyen turizm potansiyeli bu alandaki ihtiyacı da büyütüyor. Gelişen, büyüyen havayolu ulaşımı, bir taraftan bir çok yere artık uçakla günübirlik gitme olanağını verirken, öte taraftan da gidilen yerlerde kısa süreli araç kiralama zorunluluğunu, ihtiyacını da beraberinde getiriyor. Biz de, aynı uzun süreli kiralama yaklaşımımızda olduğu gibi, ulusal ya da yerel bütün kısa süreli, günlük kiralama firmalarına geniş ürün yelpazemizle, aynı yakın, sıcak ve yapıcı diyalogla hizmet vermek amacındayız.

Operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

En büyük amacımız nihai müşterimiz, kullanıcımızla iletişimde olmayı, kalmayı sağlayabilmek ve bunu sürdürebilmek. Bu sayede nihai kullanıcının ürünümüzden duyduğu memnuniyeti ya da olası talep ve beklentilerini takip edebilmeyi, zamanında öğrenip yanıtlayabilmeyi, varsa sorunları çözebilmeyi çok önemsiyoruz. Operasyonel Kiralama şirketlerinden bir başka önemli beklentimiz, ricamız, doğru ürünleri doğru zamanda temin edebilmek için bütün projelerini, talep ve ihtiyaçlarını yeterince önceden bizimle paylaşmaları; böylelikle üretimden ya da lojistik süreçlerden kaynaklanabilecek gecikmeleri en aza indirebiliriz, daha da iyisi ortadan kaldırabiliriz.

Bunun dışında, araçların 2.el değerlerinin oluşumunda, özellikle operasyonel kiralama şirketlerinin büyük bir etkisi var. 2.el değerlerini ortak bir çabayla yükseltebilmek için daha açık ve şeffaf bir paylaşım her iki tarafın da yararına olacaktır kanısındayım. Son bir konu da, araçlarımızın bakım ve onarımlarının, markamızın öncelik ve önerileri de dikkate alınarak, marka standartlarına ve kriterlerine uygun bir şekilde yetkili servislerde yapılmasıdır. Böylelikle ürünlerimizin marka garantileri korunmuş olur, bakım, onarım bilgileri düzenli bir şekilde kayıt altında tutulur ve 2.el satışı sonrasında satın alan müşteriler herhangi bir olumsuz sürprizle karşılaşmazlar.

Satış sonrası hizmetlerde operasyonel kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?

Herşeyden önce satış sonrasında yaygın bir teşkilata sahibiz. Dolayısıyla Türkiye'nin neresine giderseniz gidin, bakım ve onarım ihtiyacınız varsa, bunu çok ehil ellerden temin edebileceğiniz, çok kaliteli bir hizmet altyapımız var. Onun ötesinde, az önce de söylediğim gibi, bakım kontratlarını yaygınlaştırma amacındayız. Önümüzdeki yıl, operasyonel kiralama şirketleriyle bütün teşkilatımızın satış sonrası hizmetlerini kapsayacak merkezi anlaşmalar üzerinde de çalışıyoruz. ●

ENTERPRISE*
İLE KEYFİNİ SÜRÜN

Ofis yaygınlığı, personel ve araç sayısıyla dünyanın en büyük araç kiralama markası olan Enterprise, Türkiye'de 25 ilde 46 ofisi ile hizmetinizde.

* Euromonitör 2013 verilerine göre filo adedi, çalışan sayısı ve gelirleri göz önünde bulundurulduğunda dünyanın en büyük araç kiralama markası.

44 44 937 **www.enterprise.com.tr**

yes araç kiralama

enterprise rent-a-car

Keyfini sürün.

Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü'nün Aktif Büyüklüğü **11,7 Milyar TL**'ye Ulaştı

>> TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2014 yılı 3. çeyrek sonu sonuçlarını içeren "Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

Kur ve faiz oranlarında yaşanan yükselişler, otomobil ÖTV oranlarındaki artış, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği sınırlamalar, büyümede ivme kaybı ve özel sektör yatırımlarındaki yavaşlama 2014 yılının ilk 9 ayında Türkiye otomotiv sektörünü olumsuz yönde etkiledi.

Türkiye yeni otomobil satışlarının bir önceki yılın aynı dönemine göre %18,92 oranında azaldığı (Kaynak: ODD) 2014 yılının ilk 9 ayında operasyonel kiralama sektörü Türkiye'de satılan yeni otomobillerin %18,3'ü olan yaklaşık 67 bin adet yeni aracı filosuna kattı. 2013 yılının aynı dönemine göre %14,1'lik bir büyüme kaydeden sektör, parkındaki araç sayısını yaklaşık 221 bin 100 adede çıkardı.

2014 yılının ilk 9 ayında yapmış olduğu yaklaşık 4,6 milyar TL'lik yeni araç yatırımı ile Türkiye operasyonel sektörünün aktif büyüklüğü 11,7 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 %27,4 oranında artarak 31.361'e ulaştı. 2013 yılının ilk 9 ayı itibarı ile sektörün müşteri başına düşen araç sayısı 7,4 iken 2014 yılının ilk 9 ayı sonunda bu rakam 6,6'ya 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'lık payı ile Türkiye operasyonel kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka olmayı sürdürürken, %18,3 ile VW, %15,1 ile Ford, %11,5 ile Fiat takipçisi oldular.
- Sektörün araç parkının yaklaşık yarısı (%48,9) C segment araçlardan oluşurken, B segment araçlar %32,2, D segment araçlar ise %13,1 pay aldı.
- Sektörün araç parkının %92,6'sı dizel araçlardan oluşurken, manuel vites araçlar %63,2 pay aldılar.

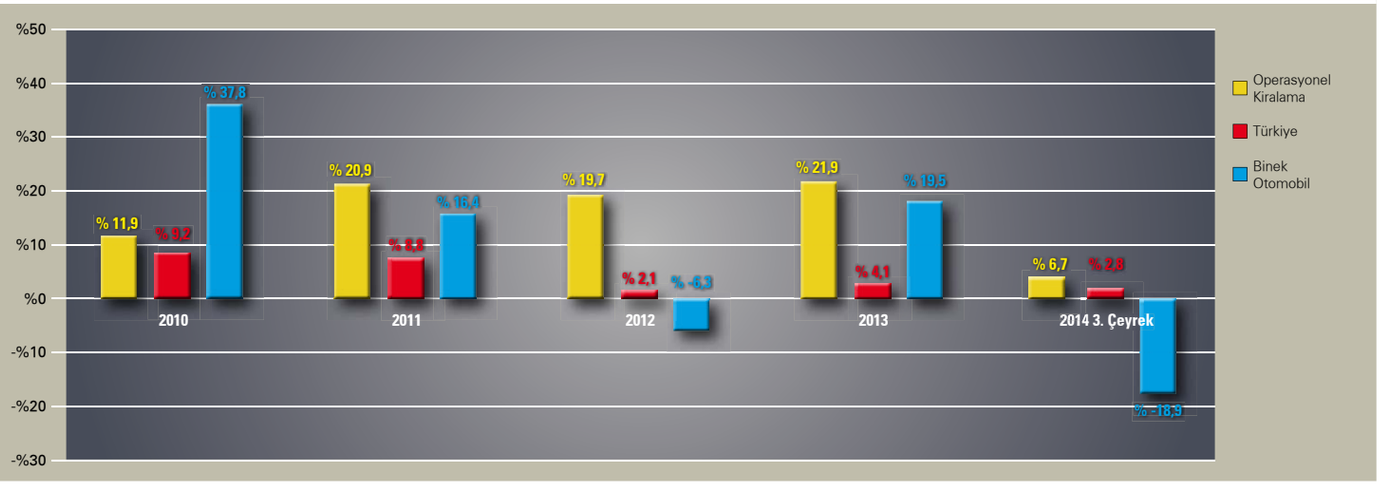
Tüm bu çarpıcı veriler operasyonel kiralama sektörünün ülke ekonomisi ve beraberinde otomotiv sektörü için ne denli önemli olduğunun bir kez daha altını çizdi. ●

Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini – Yıl Bazında

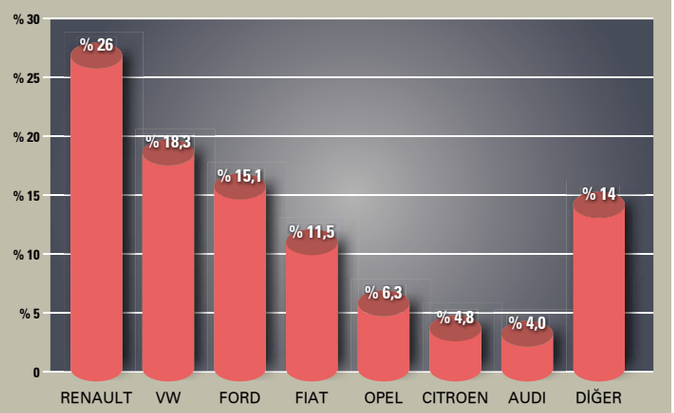
Katılımcı ve Sektör Tahminleri 2014 3.Çeyrek Sonu

	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Araç Adedi	145.729	221.100
Alınan Araç Adedi	44.587	67.057
Satılan Araç Adedi (II.El)	35.497	53.178
Müşteri Adedi	20.670	31.361
Alınan Araç Tutarı (TL)	3.086.832.827	4.645.649.641
Ödenen Vergi (KDV+MTV+ÖTV) (TL)	1.504.713.500	2.262.421.525
Aktif Toplamı (TL)	7.728.294.350	11.725.366.130

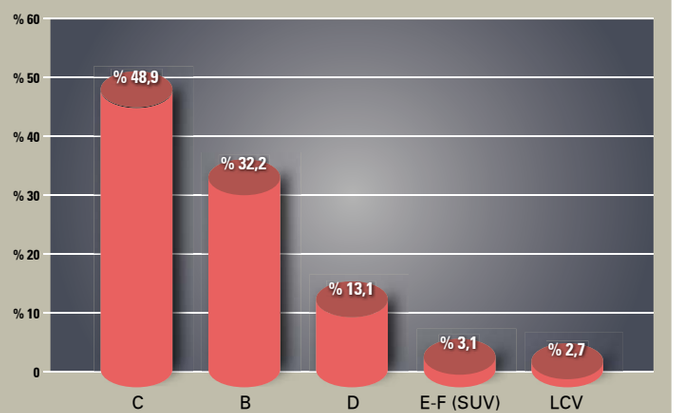
Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme



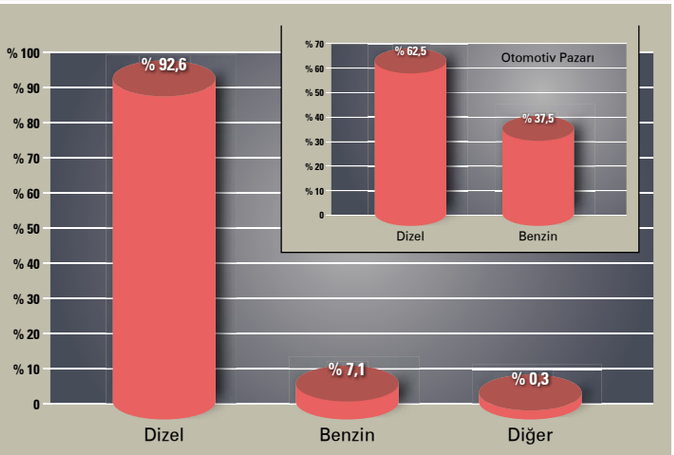
Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım 2014 3.Çeyrek Sonu



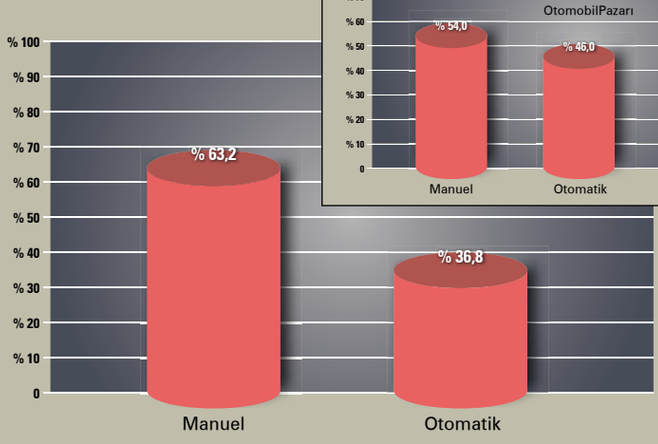
Sektör Araç Özellikleri / Araç Segmentleri 2014 3.Çeyrek Sonu



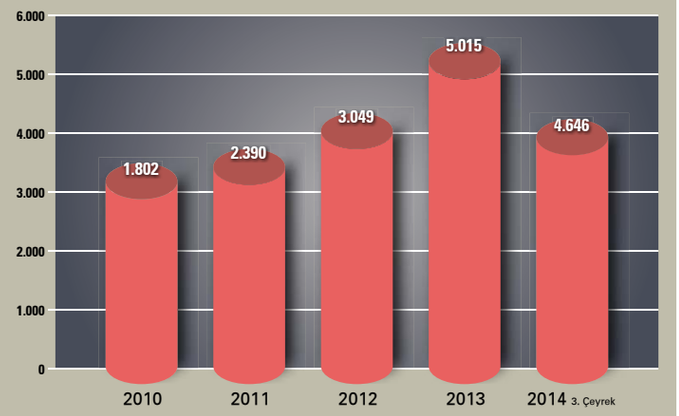
Sektör Araç Özellikleri 2014 3.Çeyrek Sonu



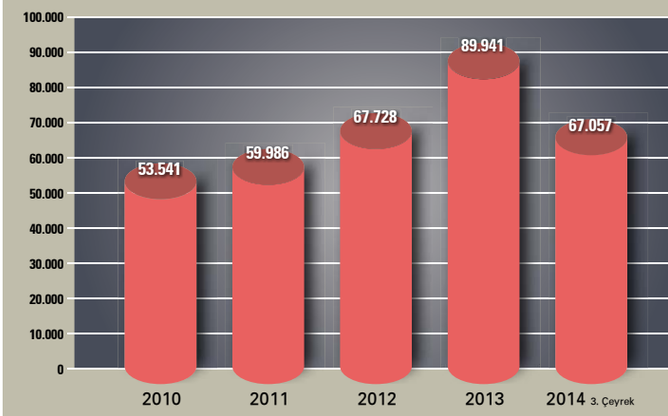
Sektör Araç Özellikleri 2014 3.Çeyrek Sonu



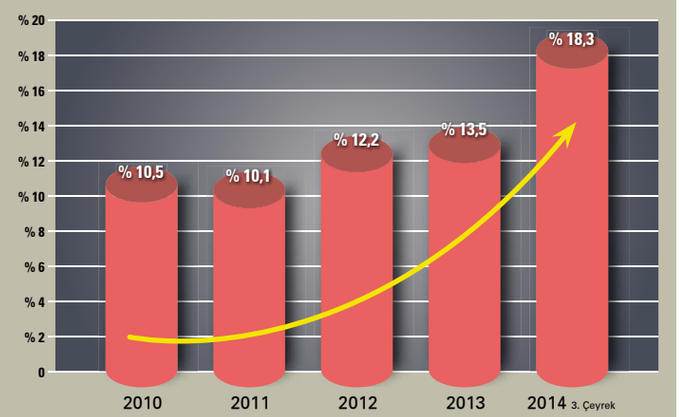
Sektör - Yıl Bazında Araç Alım Tutarı / Milyon TL



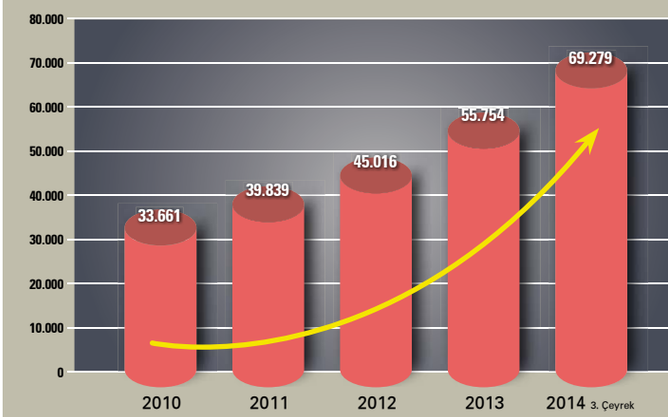
Sektör - Yıl Bazında Araç Alım Adedi



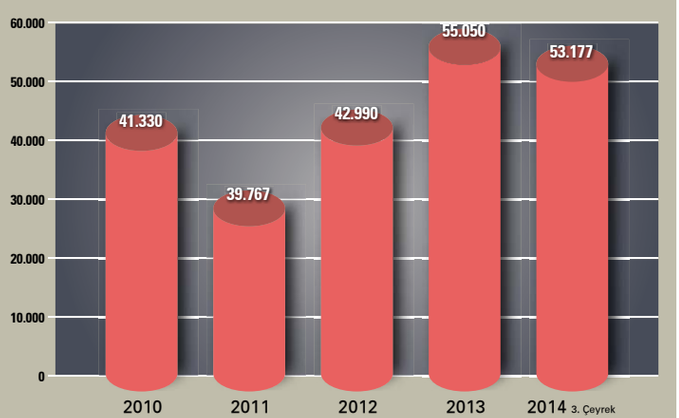
Sektör - Operasyonel Kiralama / Binek Otomobil Alımları Payı



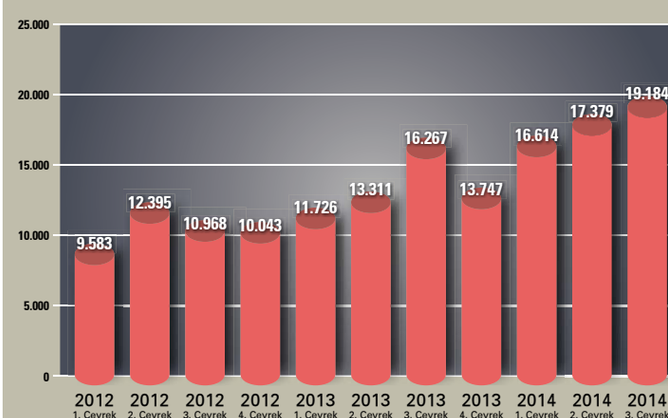
Sektörün Ortalama Birim Araç Alım Bedeli / TL



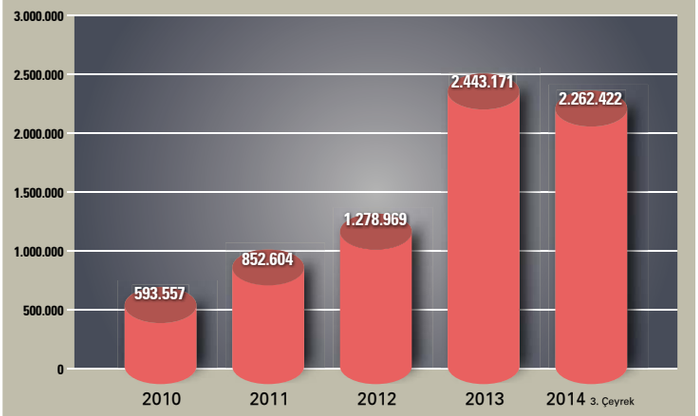
Sektör - Tahmini Toplam Araç Satış Adetleri Yıl Bazında



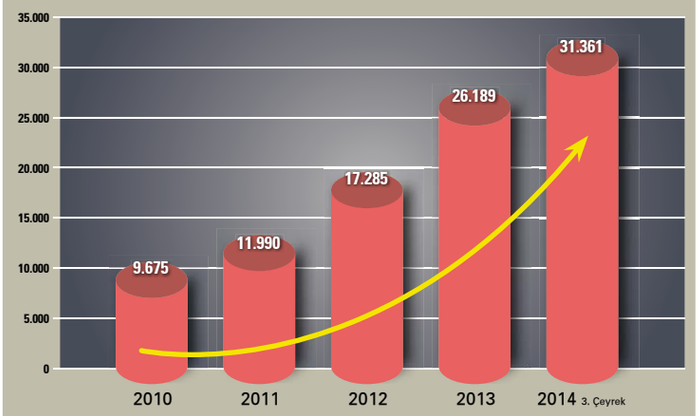
Sektör - Tahmini Toplam Araç Satış Adetleri Çeyrekler Bazında



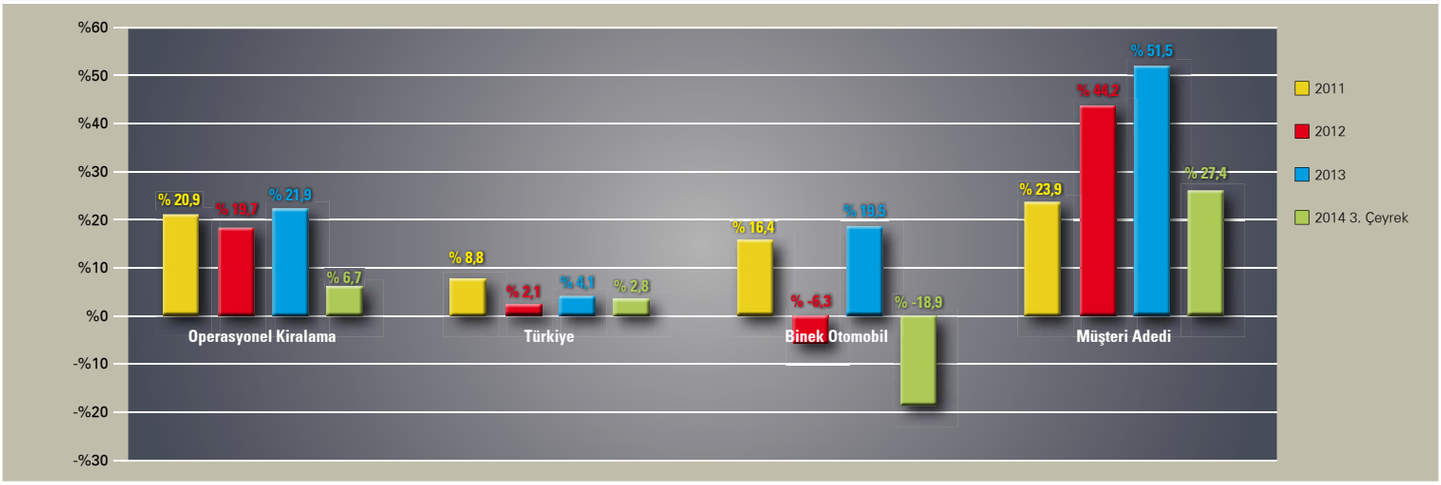
Sektör Vergi Trendi - Toplam Vergi (Bin TL)



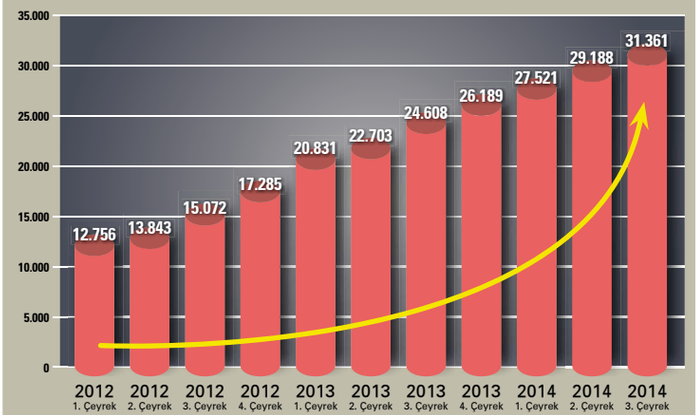
Sektör - Toplam Müşteri Adedi Yıl Bazında



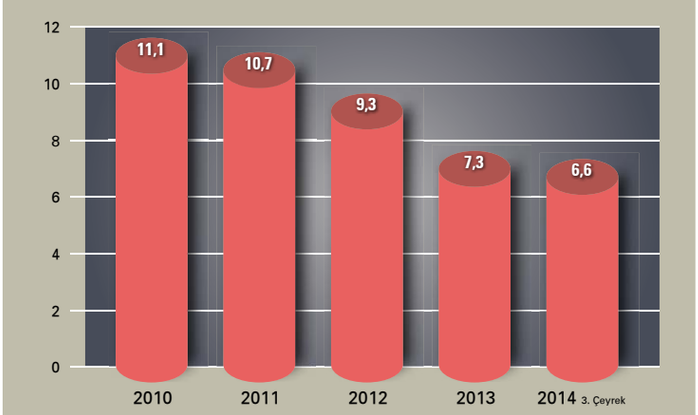
Müşteri Adedi Büyüme Karşılaştırma



Sektör - Toplam Müşteri Adedi Çeyrekler Bazında



Sektör - Müşteri Başına Düşen Araç Sayısı



>> TOKKDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Önder ERDEM, daha kuvvetli bir ABD Doları görece olarak daha az kuvvetli bir Euro kuru beklentisini dile getirdi. Otokoç Otomotiv / Avis – Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, günlük kiralamada hızlı büyüme için öncelikle kara, hava, deniz ve demiryolunun gelişmesi gerektiğine işaret etti. Europcar Türkiye Genel Müdürü Murat AKANLAR, otomotivde daralmaya rağmen günlük kiralama sektörünün büyüme eğilimi sürdürdüğünü ifade etti.

2015'de sektörü neler bekliyor?

2015'de risklere özen göstermemiz gerekiyor

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Önder ERDEM

Her yeni yıla başlarken aklıma Çinlilerin olduğu söylenen ancak İngilizlerin daha çok kullandığı bir lanet ifadesi geliyor; "Tanrı seni değişim zamanında yaşatsın". Son yıllarda yeni seneye başlarken zorlu bir dönemden geçmiş olduğumuzu ancak yeni senenin daha çoklarına gebe olduğunu düşünüyorum.

Geride bıraktığımız seneye bir baktığımızda politik hesaplaşmalar, Cumhurbaşkanlığı seçimi, Amerikan Merkez Bankası'na endeksli ekonomik dalgalanmalar, güney sınırımızda devam eden savaş ve kuzeyde Ukrayna üzerinden yaşanan rekabet en önemli gelişmelerdi. 2015 ise bu sorunların çoğunun devam ettiği bir sene olmaya aday.

Dünyaya baktığımızda, bölgemizdeki sıcak çatışmaların devam ettiği, Rusya ile batı dünyasının daha da fazla karşı karşıya geleceği bir yıl bekliyor bizi.

Diğer yandan Çin'deki ekonomik yavaşlama, alternatif akaryakıt üretim teknikleri petrol fiyatlarında düşük kalmasına neden olacaktır. FED faiz oranlarını yükseltecek, diğer tarafta Avrupa Merkez Bankası parasal genişlemeye gidiyor olacak. Bunlar bölgesel ve gelişen piyasa risklerini sınırlayacak derken tabii bu aralar Türkiye'nin uluslararası camiada sevilmeyen kardeş olması durumu var.

Türkiye'de ise politik hesaplaşmaların devam ettiği bir yıl olacak gibi gözüküyor. Her ne kadar hükümet rekabet olmadan bir seçime gidecek olsa da onun da kendi içerisinde sonuçlandırması gereken gündemler olacak; ekonomi yönetimi gibi...

Türkiye ekonomisine genel olarak bakarsak ise, inşaat sonrası bir hikaye yaratamamış durumdayız. Tüm kaynaklar inşaat ve rant ekonmisine sarfedilirken malesef bir takım sektörlerde bölgesel ve hatta küresel lider olma fırsatını kaçırmakta ve ekonomimizi daha fazla dışa bağlı hale getirmekteyiz.

Otomotiv dahi, -ki en önemli ihracat sektörümüz- net bir politikanın olmaması riski altında. Seçim sonrasında kurulacak yeni hükümetin bu konulara süratle el atacağına inanıyorum. Yine de %5 gibi bir büyüme kısa ve orta vadede zor olacaktır.

Para piyasaları açısından da zorlu bir sene olacak. Bölgesel riskler ve Amerikan Merkez Bankası'nın hareketleri Türkiye'nin içinde olduğu gelişmekte olan piyasaları etkileyecektir. Daha kuvvetli bir ABD Doları görece olarak daha az kuvvetli bir Euro kuru bekliyorum.

>> Büyümedeki sınır, diğer para politikası ve politik riskler düşünüldüğünde kendi işimiz açısından, müşteri tahsilat riskine ve ikinci el araç satışı riskine özen göstermemiz gereken bir sene okuyorum.

Her ne kadar otomotiv endüstrisi satışlarında %5'lik bir büyüme bütçelese de, ekonomik büyümenin özel sektörden değil de kamu harcamaları ile geldiği bir dönemde zorlanılacak bir hedef olabilir. Büyümedeki sınır, diğer para politikası ve politik riskler düşünüldüğünde ise kendi işimiz açısından, müşteri tahsilat riskine ve 2. el riskine özen göstermemiz gereken bir sene okuyorum. Operasyonel kiralama sektörü özellikle KOBİ riski arttıkça müşteri seçimine ve tahsilata daha fazla özen göstermelidir.

Umarım 2015 tüm bu kaygılarımı boşa çıkartan bir sene olur ve artık lanet ifadeleri ile hatırlamadığımız zamanlar gelir. Hepimize istediklerimizin gerçekleştiği bir 2015 diliyorum. ●

Turizm sektörünün gelişimi ve büyümesi, sektörü ileriye taşıyor

Otokoç Otomotiv / Avis – Budget Genel Müdür Yardımcısı
İnan EKİCİ

Hem günlük kiralama hem operasyonel kiralama pazarının büyüme potansiyeli yüksek. Bu anlamda sektörün hizmet kalitesinin de büyüme hızına paralel gelişim göstermesi önem arz ediyor. Mesela havalimanlarındaki koşulların ve kiralama firmalarının vereceği hizmetin, müşterinin kiralama sürecini kolaylaştıracak şekilde planlanması ve iyileştirilmesi müşterilerimize vereceğimiz hizmet kalitesini arttıracaktır. Kiralama sektörünün tamamını kapsayan bir mevzuatın oluşturulması da araç kiralama sektörünün gelişmesi açısından artık önemli.

Günlük kiralamada hızlı büyüme için öncelikle kara, hava, deniz ve demiryolunun gelişmesi gerekir. Örneğin tren garlarında Avrupa'da birçok marka hizmet verirken, ülkemizde bunun tek bir örneğine rastlayamıyoruz. Bu bağlamda yapılan hızlı tren projeleri önemli bir adım. Hızlı trenlerle 2013 yılında 4,5 milyon yolcu taşınırken yeni hatlarla bu yıl 15 milyonun üzerinde yolcu taşınmaya başlandı. Bu da seyahatin devamlılığını sağlayan araç kiralama sektörü için güzel bir fırsat.

Hava yolu trafiğinin artması ve havayolu taşımacılığının rekabetle birlikte ulaşılabilir fiyatlara gelmesi ve yaygınlaşması, ekonominin büyümesi ve buna bağlı iş seyahatlerin artması, turizm sektörünün gelişimi ve büyümesi, araç kiralama sektörünü de ileriye taşıyor. Geçen yıla kıyasla hava trafiği %11 yerli yabancı turist sayısı da %13 artmış durumda. Sadece yaz turizmi değil, doğası ve kültürel varlıklarıyla çok zengin olan ülkemiz, kültür ve gastronomi turizmi ile de ilgi çekiyor. Dolayısıyla tüm bu gelişmeler sektörün geleceği için önemli dinamikler. Sektörün öncü ve lider araç kiralama firması olarak tüketiciyi bilinçlendirmek, hizmetimizi tanıtmak gibi bir misyon edindik. Yaptığımız yatırımlar, seyahat konseptleri ve araç kiralamayı kolaylaştırıcı uygulamalarla pazarı büyütmeyi amaçlamaktayız. Bunun yanında operasyonel kiralamanın verdiği hizmet ile firmalara kazandırdığı maliyet ve zaman tasarrufu, büyük firmaların ve kobilerin satın alma yerine kiralamayı alternatif olarak görmeye başlamalarına sebep oldu. Bu durum da operasyonel kiralama tarafını büyüten en önemli etkenlerden biri olarak sayılabilir.

Pazara bakacak olursak, 2014 yılı sonunda uzun dönem ve kısa dönem toplam pazarının 240.000 adet civarında ve yaklaşık 12 milyar TL aktif büyüklüğe ulaşacağını öngörüyoruz. Toplam pazar her yıl %15 civarında büyüyor. Dolayısıyla 2015 yılında toplam pazarın 275.000 adet civarında ve aktif büyüklüğünün de 14 milyar TL olacağını söyleyebiliriz.

Avis ve Budget markalarımız ile, Türkiye'de Otokoç Otomotiv çatısı altında, 3'ü yurtdışında olmak üzere toplam 131 noktası ile Türkiye'nin en yaygın ofis ağına, en geniş ve en yeni araç filosuna sahip araç kiralama şirketi olarak hizmet veriyoruz. Avis olarak Türkiye'de kurulduğumuz 1974 yılından bu yana sektörünün öncü ve lider firması olarak hem uzun dönem kiralama tarafında hem de günlük kiralamada tarafında faaliyet gösteriyoruz. Yurtdışında ise Azerbaycan, 2012 yılında başlattığımız Kuzey Irak ve bu yıl başlattığımız Kazakistan operasyonlarımız ile hizmet veriyoruz. Ayrıca 2015 yılında dünyanın lider araç paylaşım firması olan Zipcar markası ile çok yakında hizmet vermeye başlayacağız. Böylece 1 saatten 47 aya kadar tüm araç kiralama taleplerine cevap vermiş olacağız.

Avis ve Budget markalarımız ile 2014 yılında pazarın hayli üzerinde büyüdük ve 2015 yılında da yine aynı oranda büyümeyi hedefliyoruz. Yeni araç yatırımımızı 2015'te %30 arttıracağız. 2014 yılında günlük kiralama tarafında, yüksek sezonda tüm markalarımız ile toplamda 13.000 adetlik araç parkı ile hizmet verdik. 2015 yılında yüksek sezonda 16.000 adetlik araç parkı ile hizmet verecek şekilde planlamalarımızı yapıyoruz. Operasyonel kiralama tarafında ise 2014 yılında 20.800 adede ulaşacağız. 2015 yılını ise %20 büyüme ile 24.500 adetlik araç parkı ile kapatmayı hedefliyoruz.

2015 yılı sonunda Avis, Budget ve Zipcar markalarımız ile günlük ve operasyonel kiralama tarafında toplamda 39.000 adet civarında araç parkımız ile sektörün en büyük oyuncusu olmaya devam edeceğiz. Yeni ofis yatırımlarımız 2015 'te de devam edecek. Yurtdışı yatırımlarımıza yenilerini eklemek için yakın coğrafyalardaki arayışımız sürüyor. Avis ve Budget markalarıyla Türkiye ve yurtdışı yatırımlarımız dahil 145'in üzerinde ofis ve 40 Zipcar noktası ile en yaygın ofis ağına sahip firma olmaya devam edeceğiz.

Otomotivde daralmaya rağmen günlük kiralama sektörünün büyüme eğilimi sürdürüyor

Europcar Türkiye Genel Müdürü
Murat AKANLAR

Türkiye'de günlük kiralama sektörü, müşterilere öncelikle kısa süreli ulaşım ile ilgili gereksinimlerini, gerek yaşadığı ilde gerekse ticari veya tatil amaçlı seyahatlerinde değişik seçenekler arasından karşılayabilmesini sağlaması açısından her geçen yıl gelişimini ve büyümesini artırmakta. Havayolu taşımacılığının Türkiye'de son yıllarda gösterdiği gelişmeyle birlikte artan rekabet ve uçuş noktalarının artması, bu doğrultuda ulaşılabilir fiyatlara gelmesi ve yaygınlaşması, ekonominin büyümesi ve buna bağlı olarak seyahatlerin artması günlük araç kiralamaya olan talebi artırmakta. Tüketici uçakla gittiği noktada araç kiralayarak avantaj kazanmakta, özellikle kısa süreli seyahatlerde araba kullanarak yolda harcanan zaman ve enerjiyi, işleri veya tatil keyfi için kullanmaları, günlük kiralama kavramının kullanıcılar açısından her geçen yıl daha da önem kazanmasını sağlamakta. Turizm sektöründeki gelişme ve büyüme araç kiralama sektörünü de ileriye götürüyor. Araç kiralama artık bir lüks değil gereksinim olarak görülüyor. Bireyler araç kiralayarak tatile çıkmanın avantajlarının farkına vardıkça araç kiralama kavramı da tatil anlayışının bir parçası olmakta. Özellikle hafta sonuna sığdırılan kısa süreli tatillerde araç kiralama kullanımı her geçen yıl daha da artmakta. Tüketici açısından başka önemli bir etken de satın alınması planlanan bir aracı kiralayarak deneme olanağı bulması ve bu araçlar hakkında daha yakından fikir sahibi olma şansını yakalaması. Bu olgu da satın alma kararında son derece etkili bir süreç oluşturmakta.

2014 yılında daralan otomotiv sektörüne rağmen günlük kiralama sektörü büyüme eğilimini sürdürmekte. Tahminen 20.000 araçlık bir filodan oluşan günlük kiralama sektörünün 2015 yılında da % 8 ile % 10 arasında bir büyüme yakalayacağını düşünüyorum. Ancak otomotiv sektöründeki daralmanın 2015 yılında da sürmesi, bu daralma sonucunda satın alma maliyetlerinin artması ve filo oluşturmada ortaya çıkacak zorlukların sektörün büyümesi önünde engeller oluşturabileceği kaygısını taşıyorum. Bunun yanında ekonomik ve siyasal arenada ülkenin yaşayabileceği krizler dikkate alındığında 2015 yılı günlük kiralama sektörü için hem büyüme eğilimini sürdürebileceği ancak sıkıntılı süreçler yaşanabileceği ilginç bir yıl olacak gibi gözüküyor. Önümüzdeki yıl yapılacak genel seçimler nedeniyle de sektörün en büyük sıkıntısı olan yasal düzenlemeler konusunda da bir gelişme yaşanacağını düşünmüyorum.

Ekonomide iç dinamiklerden daha çok dış dinamikler etkili olacaktır

Borusan Otomotiv Premium Kiralama Genel Müdürü
Kağan DAĞTEKİN

Uzun dönem kiralama sektörü son yıllarda otomotiv sektörüne kıyasla daha hızlı bir büyüme trendi gösteriyor ve her yıl yeni otomobil satışları içinden aldığı pay büyüyor. Geçtiğimiz yıl satılan yeni otomobillerin yaklaşık %15'i kiralama şirketlerince alındı.

2015 yılı beklentimiz ise yaklaşık olarak 100 bin otomobilin sektörümüz tarafından satın alınması. Üstelik bu rakama günlük kiralama firmalarının alımları da dahil değil. Bu çerçeveden bakınca sektör, gerek portföy hacmi gerekse otomotiv sektörü içindeki stratejik önem açısından çok önemli bir konuma ulaşmış durumda.

Türkiye ekonomisinin kuvvetli bir seçim atmosferine girmesini beklemiyoruz. Bu paralelde, ülke ekonomisinin iç dinamiklerden ziyade dış dinamiklere daha hassas olacağını düşünüyoruz. Sınırımızdaki malum savaş hali ile başta FED politikaları olmak üzere global ekonomik hareketlerin finansman üzerine etkilerini yakından takip etmemiz gereken bir yıl olması muhtemel. Bizim için önemli risk olarak piyasada olası bir likidite sıkıntısı yaşanması durumunda ödeme performansı sıkıntıya girecek müşteriler bizi negatif olarak etkiler. Bunun sinyalleri de ufak ufak geliyor. Umarız kısa vadeli ya da münferit örneklerdir bugün yaşadıklarımız...

Bir de sektörün önemli sıkıntılarından biri de kayıp, kaçak otomobiller. TOKKDER nezdinde takip ettiğimiz bu konuya devletin daha fazla eğilmesini, kangren haline gelmeden adım atılmasını bekliyoruz.

Uzun dönem kiralama için hizmet veren firmaların sayısı yüzleri bulsa da pazarın %90'ı ilk 15 firma arasında paylaşılıyor. Artık sektörün büyük oyuncuları 20 bin adede yaklaşan filo büyüklüklerine ulaştılar. Bir yandan hacimler büyürken diğer yandan da yapısal ve hizmet kalitesi anlamında önemli değişimler yaşıyoruz. Dünya devleri pazara giriş yaparken, diğer yandan bazı önemli yerli firmalar yabancı fon girişi sağladılar. Bu durum rekabetin kalitesini artırırken, sektöre daha profesyonel bakış açısı kazandırmaya başladı.

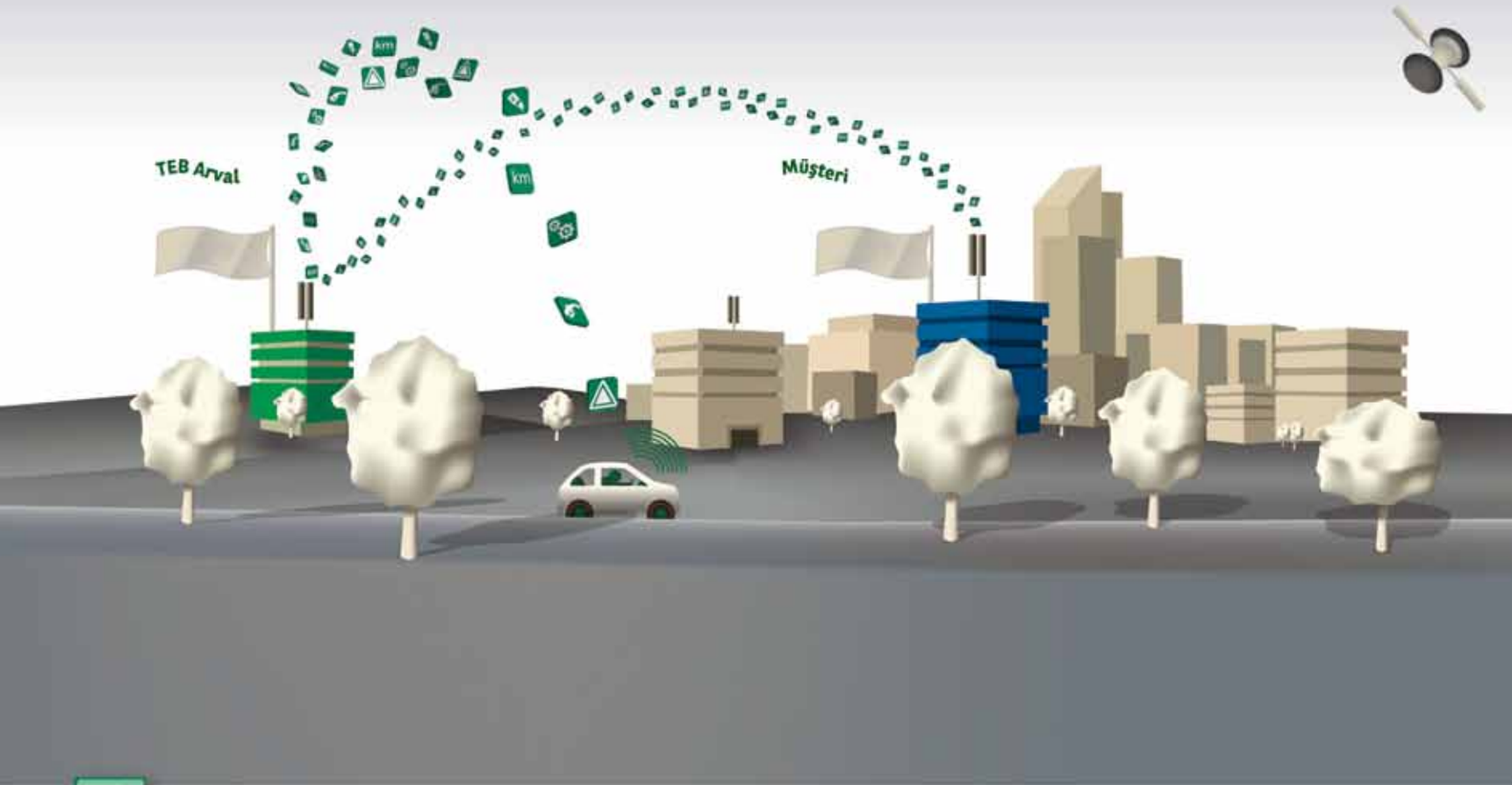
Borusan Otomotiv Premium Kiralama için 2015 yılı, hizmet seviyesini ve ürün çeşitliliğini daha da artıracağımız bir yıl olacak. Esas odağımız değişmeyecek, şirket sahiplerine ve KOBİ'lere yönelik büyüme planımız devam ederken; yeni devreye aldığımız, bireylere showroomlardan hızlı ve kolay kiralama imkanı sağlayan Rent.Ease ürünümüzü de geliştirmeye devam edeceğiz. 2014 senesini tümü kendi seçkin markalarımızdan oluşan yaklaşık 2500 otomobil, 300 milyon TL'ye yaklaşan aktif büyüklüğü ile tamamlayacağız ve 2015 için detaylı planlama çalışmalarımızı sene sonunda bütçe döneminde yapıyor olsak da, fikir vermesi açısından filomuzun 3000 adetlere, bilanço büyüklüğümüzün ise asgari 400 milyon TL'lere ulaşacağını öngörebiliriz.

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.



Türkiye ekonomisinin mali disiplinini sürdürdüğü ve büyüdüğü bir yıl bekliyoruz

Yes Oto Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı/ Yönetici Ortak
Özarslan TANGÜN

2014 Haziran ayından itibaren YESOTO aracılığıyla Türkiye'de hizmet vermeye başlayan, filo adedi, çalışan sayısı ve gelirleri dikkate alındığında dünyanın en büyük araç kiralama markası ENTERPRISE Türkiye olarak başarılı geçen bir entegrasyon süresinin ardından yaz döneminde sektördeki yerimizi aldık ve pazarda hızla büyüdük. 2014 yılı operasyonlarına 25 il 46 ofisle başlayan ENTERPRISE Türkiye bu süre içerisinde iş hacmini %70, filo adedini ise %50 büyüttü.

2015 yılı makro ekonomik göstergelere ve tahminlere dayanarak Türkiye ekonomisinin mali disiplinini sürdürdüğü ve büyüdüğü bir yıl bekliyoruz. 2015 yılında Türkiye'de günlük araç kiralama sektörünün ortalama %20 büyümesini bekliyoruz. ENTERPRISE Türkiye olarak sektördeki büyümenin öncülerinden olacağımıza inanıyoruz. 2015 yılı filo adedi olarak büyüme hedefimiz 2014 yılında yakaladığımız başarılı büyümeyi aynı oranda yani %50 devam ettirerek sektördeki pozisyonumuzu daha yukarıya taşımak. Türkiye çapında geniş hizmet ağımızı 2015 yılında açmayı planladığımız 15 yeni ofis ile daha da genişleteceğiz.

ENTERPRISE Rent A Car markasını sektöründe liderliğe taşıyan en büyük değerlerin müşteri ve çalışan memnuniyeti olduğunu her defasında vurguluyoruz ve Türkiye operasyonunu da bu değerlerin önemini bilerek yürütüyoruz çünkü hedefimiz dünya lideri olan bir markanın Türkiye temsilcisi olarak dünyada olduğu gibi Türkiye'de de lider olmak. ●

2015 yılı filo adedi olarak büyüme hedefimiz 2014 yılında yakaladığımız başarılı büyümeyi aynı oranda yani % 50 devam ettirerek sektördeki pozisyonumuzu daha yukarıya taşımak. Türkiye çapında geniş hizmet ağımızı 2015 yılında açmayı planladığımız 15 yeni ofis ile daha da genişleteceğiz.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA

YARININ SHOWROOMU BUGÜN KARŞINIZDA

ŠKODA'NIN YENİLİKÇİ YÜZÜNÜ YANSITAN AVEK OTOMOTİV TEKSTİLKENT'TE AÇILDI.

ŠKODA'nın yenilenen ve modern yüzünü yansıtan AVEK OTOMOTİV, Tekstilkent Esenler'de hizmetinizde. Eşsiz ŠKODA konforunu deneyimlemeniz için sizi de Yetkili Satıcımıza bekliyoruz.

AVEK OTOMOTİV
Oruçreis Mah. Giyimkent Cad. No: 2 Esenler / İSTANBUL
Tel: (0212) 440 25 25

www.skoda.com.tr
ŠKODA Finans VOF
/SkodaTurkiye

Bireylere yönelik her ürünümüzde, hizmet sunumunu önemsiyoruz

DRD Bireysel İş Kolu Direktörü
Mesut KATIKSIZ

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

DRD, sizlerin de bildiğiniz gibi 16 yıllık tecrübesi ile bugüne kadar kurumlara yönelik operasyonel filo kiralama hizmetleri sunan, bu konuda fiziki ve teknolojik anlamda gelişmiş altyapısı ile kurumsal müşteri ihtiyaçlarını çok iyi analiz edip buna özgü ürünler geliştiren öncü bir markadır. Operasyonel kiralama alanında sürdürülen bu faaliyetlere ek olarak, 2012 yılı itibariyle DRD Araç Kiralama çatısı altında bizler ayrı bir ekip yapılandırarak, uzun yıllara dayanan bu tecrübeyi, tüm Türkiye' de kurulan hizmet altyapısını ve oluşturulan kapsamlı ürünleri bu defa bireylerle buluşturmak adına yola çıktık. Henüz yolun daha başında olmamıza rağmen bugün gelinen noktada bir yandan geleneksel anlamda günlük kiralama hizmetlerini ülke genelinde sunarken; diğer yandan Türkiye'de bir ilk'e imza atarak "bireylere yönelik 3 aydan 36 aya kadar uzun dönem kiralama sistemi"ni de HemenGazla.com marka çatısı altında sunmaya başladık.

Operasyonel kiralama avantajlarını bireylere sunma hedefi ile yola çıktığımız bu uzun dönemli kiralama modelimizi, online bir marka ve platform olan www.hemengazla.com platformundan sunuyoruz. Lansmanından hemen sonra müşterilerimizden aldığımız geri bildirimler çerçevesinde üzerinde çok önemli değişim ve kullanıcı odaklı geliştirmelere gittiğimiz bu platform, şu anda yeni versiyonu ile çok daha kolay anlaşılabilir, site ziyaretçilerinin farklı marka ve model birçok araç ile ilgili ihtiyaç duyabilecekleri gerekli tüm bilgileri tek bir çatı altında zahmetsizce inceleyebilecekleri, satınalma/kiralama avantajlarını şeffaf bir şekilde açıklayan ve en başından bu yana hep ön plana çıkarttığımız üzere sadece 25 saniye içinde araç kiralama işleminin sonuçlanacağı bir yapıda hizmet sunuyor. Bugüne kadar 4.000'in üzerinde bireysel başvuru aldığımız bu markamızla, 2015 yılında çok daha önemli adımlar atmayı planlıyoruz.

Günlük kiralama işkolu ile ilgili olarak ise, bu sene Türkiye çapında başta Ege ve Akdeniz kıyı şeridini kapsayacak şekilde hizmet noktamızı 15 adede ulaştırdık ve yeni yatırımlarımız da tüm hızıyla devam ediyor. Bilinen adı ile seyahat araçlarının tam değişim noktalarında tasarlanan ve bireylerin mobilitesinin devamlılığını sağlamayı

> Bireysel bir kiralama tercih edilirken elbette bir TOKKDER üyesi firma olması, bireyin herhangi bir şüpheye yer bırakmadan alışveriş yapmasını sağlayacak, ayrıca yapılan alışverişin sonucunda istenen ürün ve hizmetin eksiksiz olarak sunulması da garanti altına alınacaktır.

hedefleyen bu işkolumuzda da kısa zamanda 2.000 araçlık bir filo büyüklüğüne eriştik ve yılı yaklaşık 250.000 günlük bir kiralama hacmi tamamlamayı planlıyoruz.

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

Bireylere yönelik sunduğumuz her üründe, hizmet sunum bölümlerini çok önemsiyoruz. Bu çerçeveden bakıldığında müşterilerin, bu tip ürün ve hizmetlerde "ürün" her ne kadar otomobil gibi görünse de aslında çok ciddi bir hizmet paketi satın aldıklarını unutmadan hareket etmeleri ve ihtiyaçlarını bu bilinçle karşılayacak firmalarla çalışmaya özen göstermeleri önem taşıyor. Bu bilinçle hareket edilmesi halinde, alışverişin yapıldığı platformlardan tutun da, hizmetin anlatımı ve sunumuna kadar her aşamanın dikkate alınması gerekiyor.

Bireysel kiralama sürecinde hizmetin olabildiğince kolay şekilde satın alınması ve güvenli bir ödeme yöntemi kullanması çok önemli, bizler de düşünce yapımızı genellikle bu konular üzerine oluşturuyoruz. Özellikle yeni dönemin tüketim alışkanlıklarını da dikkate alarak hareket ettiğimiz bu alanda, online alışveriş tarafına fazlasıyla yatırım yapıyoruz ve önümüzdeki dönemde de bu özelliğimizi güçlendirerek ortaya koyacağız. Alışveriş aşamasından sonra yaşanılan hizmetin sunumu ve sonlandırılması aşamalarında ise, kullanım koşullarının önceden mutlaka bildirimi, herhangi bir sorun halinde yapılması gerekenler ve 7/24 yardım hattının bilinmesi gibi kavramlar iyi bir tecrübe için özellikle dikkat edilmesi gereken başlıklar olarak öne çıkıyor.

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

Müşteriler için TOKKDER üyesi olan bir firmadan yapılan alışverişte, koşulsuz güven duyabilecek olmaları en büyük avantajdır. Böylece alışveriş yapılan bu firmadan herhangi bir endişe duyulmasına hiç gerek kalmayacaktır, müşteri bilecektir ki belirli bir hizmet anlayışına sahip, ürün ve hizmet açısından kaliteli bir servis sunan bir firma ile çalışıyor olacaktır. Bireysel bir kiralama tercih ederken elbette bir TOKKDER üyesi firma olması, bireyin herhangi bir şüpheye yer bırakmadan alışveriş yapmasını sağlayacak, ayrıca yapılan alışverişin sonucunda istenen ürün ve hizmetin eksiksiz olarak sunulması da garanti altına alınacaktır. Bireysel müşterilerin firma seçimlerinden sonra en önemli dikkat etmesi gereken konu, ihtiyaçlarına yönelik ürün ve hizmetin tercih edilmesidir. Burada çeşitli nedenlerle ihtiyacın üzerinde ya da altında tercihlerle sorun yaşama olasılıkları artacaktır. Yine bireysel olarak yapılacak bu alışverişlerde ürün ve hizmet kapsamını eksiksiz olarak öğrenmeleri dikkat etmeleri gereken bir diğer konudur. Böylece neyi satın aldıklarını etraflıca öğrenip, buna göre hareket etmeleri, sonradan oluşabilecek anlaşmazlıkları en başından engelleyecektir. Özellikle bireysel ürün ve hizmetlerde ek olarak satın alınan fazlaca ürün olabilmekte; bu konulara özellikle dikkat etmeliler.

Günlük kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Şu anda Türkiye'de günlük kiralamaya pahalıdır diyemeyiz kesinlikle. Avrupa ile kıyaslandığında ucuz bir seviyede konumlanan bu hizmetin fiyatlaması, o ülkenin dinamikleri ve otomobile dair vergi politikaları ile çok alakalıdır. Bunu belirtmemdeki temel neden, bugünkü şartlarda Avrupa'ya kıyasla daha ucuz bir hizmet olduğunu rahatlıkla belirtebileceğim bu ürün, ileride, otomobil değerleri, finansman koşulları, amortisman

» Bireylere yönelik sunduğumuz her üründe, hizmet sunum bölümlerini çok önemsiyoruz. Bu çerçeveden bakıldığında müşterilerin, bu tip ürün ve hizmetlerde "ürün" her ne kadar otomobil gibi görünse de aslında çok ciddi bir hizmet paketi satın aldıklarını unutmadan hareket etmeleri ve ihtiyaçlarını bu bilinçle karşılayacak firmalarla çalışmaya özen göstermeleri önem taşıyor.

>> Müşteriler için TOKKDER üyesi olan bir firmadan yapılan alışverişte, koşulsuz güven duyabilecek olmaları en büyük avantajdır. Böylece alışveriş yapılan bu firmadan herhangi bir endişe duyulmasına hiç gerek kalmayacaktır, müşteri bilecektir ki belirli bir hizmet anlayışına sahip, ürün ve hizmet açısından kaliteli bir servis sunan bir firma ile çalışıyor olacaktır.

ve diğer hizmet giderlerindeki dinamiklerin değişimleri ile daha farklı bir boyuta ulaşabilir elbette.

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

Bu ürünün ülkemizde henüz çok daha başında olduğunu, dolayısıyla yaygınlaşacağını ve araç parkının büyüyeceğini düşünüyorum. Büyüyeceğine inandığım bu sektörle ilgili olarak etkili olan unsurlar; yurt içinde ulaşım araçlarının çeşitliliği, yaygınlaşması ve ucuzlaması ile Türkiye'nin her bölgesi ve her dönemi için hem yurt içi hem de yurt dışı turizminin artıyor olması olarak belirtilebilir. Bu bahsettiğim unsurlardaki sayısal göstergeler, çok net olarak her geçen sene bu alanda ihtiyacın artacağını ve büyüyeceğini göstermektedir. Güncel bazı rakamlarla desteklemek gerekirse, her geçen yıl artış gösteren turist sayısında bu sene de yine önemli oranda bir artış meydana gelmiş ve TURSAB verilerine göre Türkiye' ye gelen yabancı turist sayısı ilk 9 ayda geçen seneye göre %6 oranında artış göstererek 30 milyonun üzerine çıkmıştır. Yine iç hatlar yolcu istatistiklerine baktığımızda, Devlet Hava Meydanları İşletmesi'nin yayınladığı verilere göre Türkiye genelinde iç hatlar yolcu sayısı Ekim sonuna kadar, geçen seneye nazaran %12 lik artışla 72 milyon yolcu kapasitesine ulaşmış ve yıl sonu itibariyle de 85 milyon yolcuya ulaşılacağını rahatlıkla söyleyebiliriz. Aynı zamanda Türkiye' de hızla gelişen, denizyolu ve demiryolu taşımacılığını da değerlendirdiğimizde, mobilitenin devamında kullanılan günlük kiralama ürününün de ülkemizde hızla yaygınlaşacağını söyleyebilirim.

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

Bireysel segmente ürün sunduğumuz bu alanda otomotiv markalarından beklenti ya da burada sunabileceğim öneri, bu alanın önemli bir ürün tanıtım alanı olduğu düşüncesinden hareketle bunun için daha aktif kullanılması gerektiğidir. Yine bayileri de içine alarak tüm markalar için söyleyebileceğim öneri, bireysel segmente satılması istenen ürünlerinin, olabildiğince fazla bireye kullandırılması, hatta test sürüş imkanlarını burada ve daha uzun deneyimleme fırsatlarına çevrilmesi gibi alternatiflerle daha fazla kullanılması gereken bir alan olduğu görüşündeyim.

Bankalar tarafında ise beklenti bilindiği gibi, bu alanda alternatif finansman yöntemleri geliştirilmesidir ki; hem maliyet, hem de sektörün ihtiyaçlarına yönelik ürün anlamında alternatiflerin oluşturulması bankalar için de önemli bir fırsat diye düşünüyorum. Ürünün niteliğinden dolayı çok büyük hacimlere denk gelen bu tutarların finansman türleri, maliyetleri ve elbette ihtiyaca yönelik esneklikleri her iki taraf için de avantaj oluşturacaktır.

En önemli beklentiyi, devlet kurumlarından beklentiler olarak belirtebilirim. Sektörün genel anlamda düzenlenmesi için belki de en başta dernek olarak da adımlar atmak gerekir, ancak bunun devlet tarafında da destekleri mutlaka talep edilmelidir. Bu işi yapabilme kriterlerinden, mesleki yeterlilik taraflarına kadar bu alanda önemli adımlar atılması gerekmektedir. Yine son zamanlarda fazlasıyla gündeme gelen ve sektördeki hemen hemen her firmanın etkilendiği, araç hırsızlık ve sınır dışına çıkartılması konularında da devletin yaptırımları ve önlemler alması bizim sektör olarak beklentilerimizi oluşturmaktadır. ●

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

Kurumsal yönetim anlayışı üzerine

Ülke ekonomilerinde baş döndürücü ölçekte yaşanan büyüme, küreselleşmenin doğal sonucu olarak gittikçe daha girift hale gelen mali yapılar ve işlemler, piyasa yapısı içinde kurumsal sürdürülebilirliğin önemini daha da artırmıştır.

Orhan VARIŞLI, SMMM
Nemtaş Nemrut Liman İşletmeleri A.Ş.
Mali İşler Müdürü

Tüm dünyada ve özellikle ABD ve Avrupa'da para ve sermaye piyasalarının baş döndürücü bir gelişme göstermesi ve bu gelişmeye paralel olarak sermaye şirketlerinin çalışma koşullarının gittikçe daha karmaşıklaşması ve içinde bulundukları siyasi, toplumsal ve ekonomik yapılar üzerindeki etkilerinin gittikçe artması, düzenleyici kurumlar (state authorities), pay sahipleri (shareholders), yönetim kurulu (board of directors), yönetim (executives) ve denetçiler (auditors) arasındaki ilişkiler, çalışma yöntemleri ve bunlara ilişkin kuralların ve düzenlemelerin gözden geçirilmesini gerektirmiştir. Bu gerekliliği ortaya çıkaran nedenlerden biri de, yukarıda sayılan gruba ilave olarak, çok büyük tutarlardaki fonları kontrol eden ve dünya üzerindeki tüm ekonomik yapılarda serbestçe faaliyette bulunan yatırımcıların (investors) varlığı olmuştur.

Yönetim Kurulu, yönetim ve denetçilerin zaman zaman içiçe geçen çalışma yapılarının ve çok ortaklı şirketlerin sermaye yapılarının dağınık olmasından kaynaklanan denetim ve kontrol eksikliği sonucu ortaya çıkabilecek çıkar çatışmalarının neden olduğu sorunlar Barings, Sumitomo, Enron, Worldcom, Parmalat skandallarıyla kendini göstermiş ve bağımsız denetim firması Arthur Andersen tarafından yapılan fiktif muhasebe kayıtları ile de konunun boyutlarının genişliği daha iyi anlaşılmıştır.

Ülke ekonomilerinde baş döndürücü ölçekte yaşanan büyüme, küreselleşmenin doğal sonucu olarak gittikçe daha girift hale gelen mali yapılar ve işlemler, piyasa yapısı içinde kurumsal sürdürülebilirliğin önemini daha da artırmıştır.

Son yıllarda, global ölçekte uzun zamandır faaliyet sürdüren dev şirketlerin bir gecede yok olabildiği görüldü. Yok olan sadece kurumsal yapı değil aynı zamanda oluşumu için çok büyük zaman, emek ve para harcanmak zorunda kalınabilen kurumsal itibardı aynı zamanda. Kurumsal yapı ve itibarın kaybolmasıyla yukarıda bahsettiğimiz pay sahipleri, yöneticiler/çalışanlar ve yatırımcılar da önemli ölçüde zarara uğradılar. Kurumsal yönetimin aynı zamanda kurumsal itibarın da ana girdisi olduğu gerçeği gözden kaçırıldı. Ülke ekonomilerini derinden sarsan bu şirket ölümleri, zaman zaman bu şirketlerle doğrudan ilişkisi olmayan diğer vatandaşların da zarar görmelerine yol açacak boyutlarda olmuştur.

Çoğu zaman "başkalarının parasını" "başkalarının malına" yatıran ve büyük fonları yöneten uluslararası yatırımcılar da bunların sonucu olarak finansal sonuçlar kadar şirketlerin başka türlü göstergeleri ve aynı zamanda çalışma koşulları ve iş yapış biçimleri ile de ilgilenmeye ve kararlarını buna göre vermeye başlamışlardır.

Günümüzde yatırımcılar yatırım yaptıkları şirketlerden sadece kar değil aynı zamanda içinde bulundukları topluma ve dünyaya olumlu katkıda bulunmalarını ve faaliyetlerini doğal yaşama ve çocuklara zarar vermeden iş ahlakına uygun bir şekilde devam ettirmelerini de talep ederler. Bu yaklaşım şirketlerin sadece ortaklarına değil daha geniş anlamda "paydaşlar" grubuna karşı sorumlulukları olduğu kavramına dayanmaktadır. Bu doğrultuda paydaşlar, şirketin müşterileri, tedarikçileri, çalışanları, yasal düzenleyiciler, vergi otoriteleri ve faaliyette bulunulan sosyal çevre gibi büyük bir toplumsal grubu da içermektedir. Şirketlerin sosyal, ahlaki ve çevresel sorumluluklarının da olması ve tüm iş süreçleri ve karar alma mekanizmalarına bunları dahil etmesi gittikçe daha fazla önem kazanmaktadır.

Global anlamda iletişim teknolojilerinin gelişimi, herhangi bir şirketin olumsuz bir durumla karşılaşması durumunda bunun tüm dünyada kısa zamanda duyulmasını sağlamaktadır. Bu durum tüm paydaşlara karşı şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uyumunu desteklemektedir. Toplumun tüm kesimleri şirketlerden şeffaf, adil, hesap verebilir ve sorumluluk içinde olmalarını beklemektedir.

Kurumsal yönetim ilkelerini iyi bir şekilde uygulayan şirketler;

- Yüksek bir kredibiliteye sahip olup, daha uygun koşullarda dış finansman sağlayabiliyorlar,
- Kaynaklarını daha etkin ve verimli kullanabiliyorlar,
- Çıkar çatışmalarının önlenmesi ve sürdürülebilirlikte daha başarılılar,
- Kurumsal yatırımcılar nezdinde daha itibarlı ve daha az risk primi gerektiren bir konuma sahipler,
- Borsalarda daha iyi performans gösterip yüksek pazar değerine ulaşıyorlar,
- Müşterileri de kapsayan tüm paydaşlar nezdinde yüksek bir tanınırlığa ve olumlu bir itibara sahip oluyorlar, satışları, pazar payları ve ciroları artıyor.
- Bütün bu faktörler finansal tablolarda da etkisini gösterip şirketin karlılığına ve mali rasyolarına olumlu yansıyor.

1990'lı yıllarda ilk olarak Cadbury Raporu'nda ortaya atılan kurumsal yönetim kavramı (corporate governance), devlet otoritelerinin de "düzenleyici" rollerine uygun olarak davranmalarıyla (OECD KY İlkeleri 1999, Sarbanes Oxley Kanunu 2002, Sermaye Piyasası Kurulu Kurumsal Yönetim İlkeleri 2003, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, vs) ekonomik gündemdeki yerini almış bulunmaktadır.

İş hayatımızın en önemli aktörlerinden olan şirketlerin hemen hepsinin başlangıçta aile şirketleri olduğu düşünüldüğünde, bu şirketlerin kurumsal varlıklarını uzun yıllar devam ettirmelerinin yaşadıkları en önemli sorunlardan biri olduğunu ifade etmek mümkündür. Kuruluş, gelişme ve büyümede gösterilen başarıların daha sonra kurumsal varlığın devam ettirilmesinde zaman zaman gösterilemediği gözlenmektedir. Şirketin varlığını kaybetmemesi için şirketleşmenin akabinde kurumsal bir yapıya dönüşümün sağlanması ve daha sonra da bu kurumsal yapının kurumsal yönetim ilkelerine uygun yönetilmesi bir zorunluluktur. Çoğu zaman "kurumsallık" ve "kurumsal yönetim" kavramları birbirine karıştırılır. Oysa ki, birbirine çok benzeyen bu iki kavram farklı anlam ve içeriklere sahiptirler. Organizasyon şemaları, yönetim kademelerinin varlığı, iş akışları ve hiyerarşik yapının belirgin olması ve bunların dökümante edilmiş olması, görev ve sorumluluklara ilişkin belgeler, şirket içi yönetmelikler, şirket içi uygulama ve iletişim formları vs gibi hususlar o şirketin kurumsal bir yapıya sahip olduğunu gösterir, ama her zaman kurumsal yönetim ilkelerine uygun olarak yönetildiğini göstermeyebilir. İşte bu noktada kurumsallıkla kurumsal yönetim birbirinden ayrılır. Kurumsal yapıya sahip bir şirketin aynı zamanda kurumsal yönetim ilkelerine uygun yönetilip yönetilmediği başka uygulama ve ilkelerin şirket içinde var olup olmadığına bağlıdır.

Anonim şirketlerde "yönetim" kavramı içinde en üst noktayı oluşturan yönetim kurulunun kendisine atfedilen "temsil ve idare"ye ilişkin olarak verimli şekilde çalışabilmesi, icra görevini üstlenen yöneticiler tarafından lojistik olarak beslenmeleriyle doğrudan ilişkilidir. Bu lojistik besleme sürecinde, yönetici kadro tarafından üretilen şirketin finansal, üretim, pazarlama, satış ve diğer fonksiyonlarına ilişkin veriler, karar alma ve değerlendirme süreçlerine olan katkılarıyla önemli yere sahiptir. Yönetici kadro, yönetim kuruluna, doğru, güvenilir veri üretmekle yükümlüdür.

Yönetim kurulu ise çıkar çatışmalarından uzak bir yapıda ve bağımsız üyeleriyle birlikte bu verileri analiz etmek, değerlendirmek ve karar alma sürecinde kullanmak durumundadır. Kurumsal yönetim ilkeleri ışığında 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda yönetim kuruluna getirilen düzenlemeler ve komitelerin oluşturulması yönetim kurulunun kendisinden beklenen fonksiyonları yerine getirmesinde önemli bir aşama olmuştur.

Bağımsız denetim müessesesinin kabul edilmesi ve eski sistemde kendisinden beklenen fonksiyonları yerine getirmekte başarısız olan denetçilik (murakıplık) organının kaldırılması kurumsal yönetim ilkeleri açısından oldukça ileri bir gelişmedir. Şirketlerde pay ve menfaat sahiplerinin hak ve çıkarlarının korunması şirket bilgilerinin doğru ve güvenilir bir şekilde ve uluslararası standartlara uygun olarak raporlanmasına bağlıdır. Doğru ve güvenilir bilgiye ulaşmak ise bağımsız denetim ile sağlanabilir.

ORHAN VARIŞLI, SMMM

Orhan Varışlı 1969 yılında Ankara'da doğdu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümünü 1992 yılında bitirdi. 1996 yılında aynı bölümde İşletme Yüksek Lisansı yaptı. 1993 yılında Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş.'de Mali İşler Uzmanı olarak çalışmaya başladı. Mart – 2003'te aynı Şirket'in Finansman Müdürlüğü'ne atandı. 2004 yılında bu şirketin halka arz çalışmalarını yürüttü ve halka arz sonrası yatırımcı ilişkileri birimini kurarak bu bölümün de sorumluluğunu üstlendi. Ekim – 2006 tarihinden bu yana İzmir'de Türkiye İş Bankası AŞ grubuna bağlı Nemtaş Nemrut Liman İşletmeleri A.Ş.'de Mali İşler Müdürü olarak görev yapan Orhan Varışlı Kurumsal Yönetim Derecelendirme Uzmanlığı Lisans Belgesi'ne ve SMMM belgesine sahiptir.

Etkin bir işleyiş için genel kurul, yönetim kurulu, şirket yönetimi ve bağımsız denetimin birbirleri arasındaki ilişkilerin adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkelerine uygun olması gerektiği açıktır. Burada "etkin işleyiş"'ten kasıt, başta pay sahipleri olmak üzere şirket çalışanları da dahil, tüm menfaat sahiplerinin karşılıklı yararlarının ençoklaştırılmasını sağlayacak yöntem, prosedür, ilke ve kuralların uygulanması, uygulama ve sonuçların bağımsız olarak denetlenmesi ve standardize bir şekilde raporlanmasıdır. Bu çerçevede kurumsal yönetimden ise, taraflar ve fonksiyonlar arasındaki bu işleyişin ve işleyişten doğan ilişkilerin, karşılıklı haklar ve sorumlulukların, karar alma, uygulama ve değerlendirme politikalarının ve rollerin herkes tarafından bilindiği ve herkes tarafından aynı şekilde uy-

gulandığı ve anlaşıldığı ve bu şekilde çıkar çatışmaları ve anlaşmazlıkların minimize edildiği ve kontrol altında olduğu ve böylece şirketin içsel ve dışsal uyumunun dengede olduğu bir ortam anlaşılmaktadır.

OECD tarafından ilk kez 1999 yılında adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk ilkeleriyle ortaya konan kurumsal yönetim kavramını, halka açık ya da kapalı, kamu ya da özel bir anonim şirketin tespit edilmiş ilkeler çerçevesinde pay sahipleri ve menfaat sahipleri ile ilişkilerini düzenleyen ve tarafların karşılıklı haklarını ve yararlarını garanti altına alan, kamunun şirket hakkında aydınlatılması ve şirket yapısı ve işleyişinin şeffaflaştırılması hususlarında düzenleyici, yol gösterici hükümler içeren ve şirketin stratejik karar alma, temsil ve en üst seviyede yürütme organı olan yönetim kurulunun çalışma prensiplerini "ilkeler" çerçevesinde düzenleyen ve yönlendiren ve uyum sürecinde sermaye ve insan kaynakları için cazibe merkezi haline gelinmesi, düşük maliyetli kaynak kullanımında rekabet sağlanması, şirketin finansal ve faaliyet performansının artırılması, kaynakların etkin ve verimli kullanılması ve çıkar çatışmalarının önlenmesi avantajlarını ortaya çıkaran bir ilkeler, uygulamalar ve yaklaşımlar bütünü olarak tanımlamak mümkündür.

Kurumsal Yönetim Alanında Türkiye'de Son Gelişmeler

Türkiye kurumsal yönetim konusunda erken davranan ülkeler arasında yer almaktadır. 1999 yılında, TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi'nde alınan karar ile Kurumsal Yönetim Çalışma Grubu'nun kurulması ülkemizde bu alanda atılan ilk adım olarak nitelendirilebilir. Bu grubun 2002 yılında hazırlamış olduğu "Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu: Yönetim Kurulunun Yapısı ve İşleyişi" başlıklı çalışma da kurumsal yönetim çalışmalarına ivme kazandırması açısından oldukça önemlidir. Bunu takiben 2003 yılında SPK tarafından halka açık şirketler için tavsiye niteliğinde Kurumsal Yönetim İlkeleri açıklanmıştır. 2004 yılında yine SPK tarafından halka açık şirketler, Uyum Raporu düzenlemesiyle, kurumsal yönetim ilkelerine ne denli uyduklarını ve uymadıkları hususlarla ilgili olarak neden uymadıkları konusunda faaliyet raporlarında açıklama yapma zorunluluğuna tabi tutulmuşlardır. "Uygula, uygulamıyorsan nedenini açıkla" (comply or explain) şeklinde özetlenebilecek bu anlayış o dönemde halka açık şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine dikkatini çekmiş ve uygulama konusunda teşvik edici olmuştur.

2011 yılında yayınlanan 654 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile SPK'nın görev ve yetkileri arasına kurumsal yönetim ilkelerini tespit ve ilan etmek ve halka açık şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uymalarını zorunlu tutmak hükmü eklenmiştir. Yine aynı yıl Seri.IV No.54 sayılı Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ yayınlanarak kurumsal yönetim ilkeleri tebliğ hükümleri haline getirilmiştir. Bu tebliğ ile ilk kez halka açık şirketler için bağımsız yönetim kurulu üyeliği zorunlu hale getirilmiştir.

Ülkemizde, kurumsal yönetimi teşvik edici nitelikte diğer bir önemli gelişme de İMKB Kurumsal Yönetim Endeksinin oluşturulması olmuştur. Ağustos 2007 tarihinden itibaren Kurumsal Yönetim Endeksi hesaplanmaya başlanmıştır.

Kurumsal yönetim ilkelerinin halka açık şirketler için öngörülen kurallar bütünü olmasına rağmen 1 Temmuz 2012 tarihinde yürürlüğe giren 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda tüm işletmelere uygulanması ülkemizde kurumsal yönetime gösterilen ilginin önemli bir göstergesi olmuştur. Kanun, tüm sermaye şirketlerine uygulanan iyi yönetime, iç ve bağımsız denetime ilişkin somut hükümler getirmiştir.

Kanun'un kurumsal yönetim yaklaşımı şeffaflık, adillik, hesap verilebilirlik ve sorumluluk ilkeleri üzerine oturmuştur. Bu dört ana temel, kurumsal yönetim öğretisinde evrensel niteliktedir. Kanun, şirketler topluluğu, yönetim kurulları, faaliyet raporları, mali tablolar, genel kurullar, bağımsız denetim, işlem denetçiliği, pay sahiplerine tanınan haklar, pay sahipleri ile ilişkiler, azınlık hakları, imtiyazlı payların sınırlandırılması, şirket kuruluşları, ana sözleşmeler, şirket internet siteleri, yönetim kurulunda oluşturulacak komiteler gibi konularda birçok gelişmiş ülkeye nisbeten önemli yenilikler ve aşamalar getirmiştir.

Kurumsal yönetim ilkelerine ilişkin mevzuat açısından diğer önemli bir gelişme de Sermaye Piyasası Kurulu tarafından, 30.12.2011 tarih Seri IV, No: 56 Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliği yürürlükten kaldıran ve yeni düzenlemeler içeren "Seri II No:17.1 Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 3 Ocak 2014 tarih ve 28871 sayılı Resmi Gazetede yayınlanması olmuştur. Bu tebliğ ile kurumsal yönetim ilkeleri 6102 sayılı Türk Ticaret Kanununda yer verilen hükümler çerçevesinde revize edilmiştir.

Görüldüğü gibi ülkemiz şirketler hukuku açısından oldukça önemli bir konuma sahip olan kurumsal yönetim ilkelerinin, hissedar olmaktan kaynaklanan hakların korunmasını ve bu hakların kullanılabilmesini, tüm hissedarların eşit uygulama ve eşit güvence altında olmalarını, şirketin tüm iç ve dış paydaşlarının şeffaf bir biçimde bilgilendirilmelerini, mali durum, şirket performansı ve şirketin idaresine ilişkin uygulamaların yasalara ve şirket yönetmeliklerine uygun olarak yürütülmesi ve raporlamaların zamanında ve yine yasalara ve şirket yönetmeliklerine uygun olarak yapılmasını, Şirketin iç ve dış denetimlerinin, tüm paydaşlara ve kamuoyuna hesap verme yükümlülüğünü sağlayacak şekilde düzenleme altına alınmasını amaçladığını söylemek mümkündür. Başlangıçta, halka açık şirketler için ortaya konan kurumsal yönetim anlayışı artık günümüz iş dünyasında rekabet etmek isteyen ve ayakta kalmayı amaçlayan vizyon sahibi tüm işletmeler için vazgeçilmez bir değer (asset) haline gelmiştir.

>> Günümüzde yatırımcılar yatırım yaptıkları şirketlerden sadece kar değil aynı zamanda içinde bulundukları topluma ve dünyaya olumlu katkıda bulunmalarını ve faaliyetlerini doğal yaşama ve çocuklara zarar vermeden iş ahlakına uygun bir şekilde devam ettirmelerini de talep ederler.

* Yukarıda belirtilen fiyatlar, Mercedes C 180 Fascination 7G-Tronic ve Fiat Linea 1.3 Multijet Pop modelleri için "31 Aralık 2014 – 5 Ocak 2015" tarihleri arasında gerçekleştirilecek 5 günlük kiralamalarda geçerli günlük kira bedelleridir. Kampanya çerçevesinde belirtilen tarih aralığında yapılacak 5 günlük kiralamalarda 1 gün ücretsiz olarak sunulmaktadır. Fiyatlara KDV dahildir. Kampanya stoklarla sınırlı olup; DRD önceden haber vermeksizin söz konusu kampanyada değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

www.drd.com.tr | /drdcomtr

Operasyonel kiralama firmaları yaratmış oldukları kredi hacmi ile bankalar açısından önemli müşterilerdir

Atako Destek Araç Kiralama ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü

Emre ÇETİN

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Atako Destek Araç Kiralama ve Ticaret A.Ş., 2000 yılında kurulmuş olup, operasyonel kiralama sektörünün ülkemizdeki ilk temsilcileri arasında yer almaktadır. Önümüzdeki sene sektördeki 15. yılımızı kutlayacağız. Geride bıraktığımız 15 sene içersinde sağlam bir mali yapı ile, hizmetten ödün vermeden dengeli büyümeyi ön planda tuttuk. Aradan geçen bu uzun süre zarfında önce müşterilerimiz ile sonrasında da hizmet aldığımız firmalar ve tedarikçilerimizle uzun soluklu ilişkiler kurduk.

Hizmetlerimize gelince; Atako Destek firmasını kaliteli ve hızlı hizmet veren bir şirket olarak konumlandırmaya gayret ediyoruz. Sektördeki tüm rakiplerimizin iyi hizmet verdiğinden şüphemiz yok, ancak farklı uygulamalar ile ayrışmadıktan sonra birbirimizden farkımızın kalmayacağının da bilincindeyiz. Firmamız, sektörün genel kabul görmüş hizmet uygulamalarını uzun süredir standart olarak müşterilerine sunmaktadır. (Kış lastiği tedariği, büyük şehirlerde çıkan lastiklerin ücretsiz depolanması gibi.)

İlave olarak;

İstanbul ili sınırları içersinde vale hizmeti sunmaktayız. Müşterilerimizce kullanılmakta olan araçların tamir/bakım, hasar onarım veya muayene gibi işlemlerini araçlarını ofislerinden alarak yaptırıyor ve akabinde yine ofislerine bırakılmasını organize ediyoruz. Yoğun iş ve ağır trafik koşullarını dikkate aldığımızda müşterilerimize ekstra zaman yaratmış oluyoruz.

Müşterilerimizin aksi yönde talepleri olmadığı sürece, araçların HGS yönetimi tarafımızca yapılmaktadır. (Bu kapsamda araçlar HGS cihazları ile birlikte teslim edilmektedir.)

Firmamızdan kiralanan araçlara gelebilecek trafik cezalarının büyük kısmı ruhsat sahibi olarak tarafımıza tebliğ edileceğinden, sözkonusu cezalar tebliğ tarihinden itibaren 15 gün içersinde ödenerek müşterilerimiz %25 ceza indiriminden faydalandırılmakta ve akabinde kendilerine rücu edilmektedir. Dolayısı ile trafik cezaları ile ilgili bir takip yapmalarına da gerek kalmamaktadır.

Tüm araçlarımız full kasko ile teminat altına alınmasına rağmen, ek olarak her bir aracımız için 500 bin dolar limitli excess poliçe satın alınmaktadır.

Müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu, filoları ile ilgili değerlendirme yapmalarını sağlayacak raporlarda kendilerine periyodik olarak sunulmaktadır.

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

Bakış açımız, müşterilerimizden birşeyler beklemek yönünde değil aksine onların beklentilerini nasıl daha iyi yerine getireceğimiz şeklindedir. Hatta beklentilerinin önünde gidebilmek en büyük hedefimizdir.

Operasyonel kiralama yapacak firmaların kiralama sürecini sağlıklı bir şekilde yönetebilmeleri, teklif alma aşamasından itibaren görüşecekleri firmaları iyi seçmelerine bağ-

lıdır. Teklif alınacak firmaların tecrübeleri, hali hazırda çalışmakta oldukları müşteri referansları (referanslar kağıt üzerinde kalmamalı, aranarak görüş alınmalıdır), mali yapıları araştırılmalıdır. Bizler için tahsilatların sürdürülebilirliği ne kadar önemli ise müşteri açısından da alınan hizmetlerin sürdürülebilir olması aynı önemi taşımaktadır.

Yine kiralama yapacak firmalar en ucuz olanın her zaman en ekonomik olmayacağını bilmeliler ve bu doğrultuda sözleşme maddelerini dikkatlice incelemelilerdir.

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

Belli bir ölçeğin üzerindeki yerli ve yabancı firmaların büyük bir kısmının operasyonel kiralamayı tercih ettikleri bilinmektedir. Yabancı sermayeli şirketler, farklı ülkelerdeki tecrübeleri ile sisteme daha erken girmişlerdir.

Buna karşılık küçük ve orta ölçekli firmalar sahip olma duygusunu yeni yeni kırmaya başlamışlardır. Dolayısı ile operasyonel kiralama ile yeni tanıştıklarını söyleyebiliriz.

Yine doktor, avukat, mali müşavir gibi serbest meslek sahipleri de yavaş yavaş kiralama sisteminin avantajlarını görmekte ve satın almak yerine kiralama yapmayı tercih etmektedirler.

Operasyonel kiralamanın tercih edilmesindeki temel nedenler;

Finansman avantajı; Vergisel avantajlar (Kira faturalarının gider yazılıp, KDV tutarının indirime konu olması); Nakit akışı ve bütçenin doğru yönetilmesi (Ek olarak beklenmeyen masraflar ile karşılaşılmaması); Filo yönetimi için zaman ve emek harcanmaması (Sigorta, MTV, servis, lastik tedarik, yol yardım gibi); İkinci el riski taşınmamasıdır.

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

Filo yönetim hizmeti her ne kadar Türkiye'de yaygın olarak kullanılmasa da, birçok ülkede gelişmekte olan bir sektördür. Atako Destek olarak şu an için bu hizmeti vermekte olduğumuz bir müşterimiz yok. Ancak bu yönde talebi olan müşterilerimiz ile görüşmelerimiz devam etmektedir. Görüşmekte olduğumuz firmalar binek araçlarını kiralamalarına karşın, mevcut karayolları kanunu nedeni ile önemli sayıdaki ticari araçlarını satın almaktadırlar. Filo yönetim hizmeti ile kiralayamadıkları bu araçları daha rasyonel yönetip yönetemeyeceklerini değerlendirmektedirler.

Bu konuya ek olarak, filo yönetimi hizmetini verebilecek firmaların aynı zamanda operasyonel kiralama tecrübesine de sahip olmaları gerektiğine inanıyoruz. Aksi taktirde bu sektöre ciddi yatırım yapan, son derece sert rekabet koşulları ile mücadele eden operasyonel kiralama şirketlerinin, filo yönetimi hizmeti vermeyi düşünen firmalara bakışları çok pozitif olmayacaktır. Zira hem finansal riski yüklenen, hem de müşteri riskini taşıyan operasyonel kiralama firmalarıdır.

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

Operasyonel filo kiralama sektöründeki otomotiv şirketlerini, bayileri, bankaları, kiralayan firmayı ve kiracıları bu zincirde yer alan birer iş ortağı olarak değerlendirecek olursak; şüphesiz en avantajlı konumda nihai kullanıcı bir başka ifade ile müşteriler yer almaktadır. Onları, tahsilat riskini nerdeyse sıfırlayan ve karını önceden belirleyen finansman kuruluşları takip etmektedir. Geriye kalan kazanç ise kiralama şirketi ile otomotiv firmaları arasında paylaşılmaktadır. Bu nedenle otomotiv markaları ile operasyonel filo kiralama firmaları masanın aynı tarafında yer almaktadır. Bizim kendilerinden öncelikli beklentimiz sağlıklı fiyat politikaları oluşturmaları ve bayileri üzerinden tüm ülke genelinde iyi hizmet verilmesini organize etmeleridir.

Bayi tarafını değerlendirecek olursak; satış ve teslimat aşamasından başlayarak, araçların kullanımda olduğu süre zarfında tamir/bakım ve hasar onarım aşamalarında iyi hizmet veren bayiler daha fazla tercih edileceklerdir.

Operasyonel kiralama firmaları yaratmış oldukları kredi hacmi ile bankalar açısından son derece önemli müşterilerdir. Öncelikle bizlerin bu durumun farkında olması gerekmektedir.

Bankalardan neler beklendiğine gelince, sanırım bizim görüşümüz burada genel kanının biraz dışında kalmaktadır. Zira burada uygun kredi faiz oranlarından veya geniş kredi olanaklarından bahsetmek gerçekçi olmayacaktır. Globalleşen dünyada; büyük ekonomileri yöneten merkez bankalarının (FED, ECB gibi) kararları, ülkelerin içinde bulundukları politik gelişmeler ve jeopolitik konumları gibi birçok kriter kredi faiz oranlarını etkilemektedir. Ülkelerin kendi merkez bankalarının uygulamaları, kur ve enflasyon yönetimleri de faiz oranları üzerinde tamamlayıcı etkiye sahip iç dinamiklerdir.

Yine geniş kredi limiti beklentileri de, kredi kullanan firmaların kendi mali tabloları ile ilgilidir.

Sonuç olarak bizim bankalardan beklentimiz, sektörü ve çalışmakta oldukları firmaları iyi analiz etmeleridir. Eğer doğru değerlendirme yaparlar ise sorun yaşamazlar. Bankaların sektörümüzde sorun yaşamıyor olmaları da kredi tarafında beklentilerimizi karşılıyor olacakları anlamına gelir.

Devletten ise mevcut yasal boşlukların doldurulmasını ve sektörün disiplin altına alınmasını bekliyoruz. Bu sayede asgari müşterekler belirlenerek hem müşteriler korunmuş olur, hem de bu sektörde yer alan kurumsal operasyonel filo kiralama firmaları rakiplerinden ayrışır. ●

» Atako Destek firmasını kaliteli ve hızlı hizmet veren bir şirket olarak konumlandırmaya gayret ediyoruz. Sektördeki tüm rakiplerimizin iyi hizmet verdiğinden şüphemiz yok, ancak farklı uygulamalar ile ayrışmadıktan sonra birbirimizden farkımızın kalmayacağının da bilincindeyiz.

İlaç sektörü hareketli, dinamik, mobilize bir sektördür ve zamanla yarışır

Ali Raif İlaç San. A.Ş.
Filo Yöneticisi
Ziya ERDURAN

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

1928 yılında Ali Raif ve Şeriki adıyla kurulan firma, 1963 yılından itibaren Muzaffer Turhan tarafından ilaç sanayinde faaliyet gösterecek şekilde yeniden organize olmuştur. 1983 yılından bu yana şirket Ali Raif İlaç Sanayi A.Ş. ismi ile faaliyetini sürdürmektedir.

Ali Raif Beşeri ilaç üreten ve bunu Türk halkının hizmetine sunan bir yüzde yüz yerli bir Türk firmasıdır. Yurt dışında bazı ülkelere de ilaç ihracatımız vardır. Bünyesinde 550 çalışanı vardır.

Kardiyovasküler, diyabet, gastrointestinal, analjezik antienflamatuar, antigribal, antihistaminik, antiviral, merkezi sinir sistemi gibi terapötik alanlarda, formları ile birlikte yaşama değer katan 150'ye yakın ilacı vardır.

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

Firmamızda araç filosu önemli bir yer ve bütçe alanı tutmaktadır. Araç filomuzun %95'i operasyonel kiralama sistemi ile temin edilmektedir.

İlaç sektöründe satış ve pazarlama alanı önemli bir yer tutmaktadır. Tüm Türkiye'de saha satışında yaklaşık 300 kişilik bir ekibimiz bulunmaktadır ve bu 300 araç anlamına gelir. Fabrika ve genel merkezimizde bulunan araçlar ile beraber bu 350 araçlık bir filo anlamına gelmektedir. Özellikle saha ekibimizin zamanla yarıştığını ve bunu çok iyi bir programlama sonucu yaptığını düşünürsek saha ekibimizin motorize olması çok önemlidir.

Araç filosuna bağlı olarak yakıt giderleri ve diğer yan giderler (OGS, HGS ve bazı güvenlik hizmetleri gibi) ile birlikte araç filosunun bütçesi yıllık 8 milyon TL civarındadır.

Araç filomuzun % 85'ini satış ve pazarlama alanında çalışmak için kullanıyoruz. Yani Tüm Türkiye'de tüm sağlık ünitelerine ve sağlık hizmeti veren kurumlara coğrafi şartlar ne olursa olsun ulaşıyoruz. Bu sebeple bu alanda çalışan arkadaşlarımızın sahadaki güvenliği ve konforu ilk sırada gelmektedir. Bir Ali Raif geleneği olarak çalışanlarımıza verdiğimiz önem hep önceliklidir.

Satış ve pazarlama alanı dışında kalan araçlar genellikle merkezde makam için verilen araçlardır.

Operasyonel kiralama yönteminin firmanıza sağladığı hizmetler ve faydaları nelerdir?

Ali Raif yaklaşık 15 yıla yakındır operasyonel kiralama yöntemi ile çalışmaktadır. Operasyonel kiralamanın hem finansman hem de

iş zamanı kazanımı anlamında fayda yönü yüksektir. Kiralama yöntemi bir bilanço dışı finansman modelidir. Kiralanan aracın maliyet bedel toplamı bilançoda yer almaz. Bu hali ile daha güçlü bilançolar elde edilir ve firmaların kredibilite imkanlarını artırır. Kiralama yöntemi ile araca dair tüm maliyetler sabitlenir. Aracın maliyetleri önceden bilindiği için sürpriz giderler ile karşılaşılmaz. Yani bütçenizi bilir ve gelecek planlamalarınızı rahat bir projeksiyon ile yapabilirsiniz. Araca dair takiplerin ve rutin işlemlerin kiralayan firma sorumluluğunda olması nedeniyle kullanıcı kendi temel işlerine odaklanma fırsatı bulur.

Kiralama firmalarının, aracın tüm periyodik bakım, hasar, sigorta, resmi işlemler, vergi ve lastik hizmetleri gibi zaman ve maliyet tutacak işlemlerini sizin için yürütmesi en önemli hizmetleridir. Ayrıca tüm bu operasyonları bir araya topladığınızda firmaya bir kişi maliyeti avantajı da sağlamaktadır. Kullanıcılar da işlerine rahatlıkla odaklanmaktadır.

Önemli bir konuda toplam satın alma maliyeti. Firmalara göre toplam satın alma maliyeti değişebilmekle beraber büyük filolarda operasyonel kiralama toplam satın alma maliyetinde şu an avantajlı. Ama ileride ne olacağını bilemeyiz. İkinci el değerleri, sigorta maliyetleri, üretici satış değerleri, kur farkları bunları ileride değiştirebilir.

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

Öncelikle firmanın sektördeki geçmişi, gücü ve kabul edilirliği ilk görüşte önemlidir. Sonrasında tabii ki referansları özellikle de bizim için ilaç sektöründeki referansları önemlidir. İlaç sektörü hareketli, dinamik ve mobilize bir sektördür zamanla yarışır.

Bir kiralama sürecine başlamadan önce kiralama firmaları ile görüştüğümüz bizim için olmazsa olmaz konular var. Bu konuları kabul edebilen firmaları ihale sürecine dahil ediyoruz. Böylece ihale süreci başlamadan bir eleme yapmış oluyoruz.

Tüm bu özelliklerin devamında bir filo yöneticisi olarak benim en çok önem verdiğim husus oparasyonel kiralama firmasının satış sonrası hizmetleridir. Evet, teklif ve sözleşme aşamalarına çok önem veririm çünkü bu nokta maliyettir, ekonomidir. Ama sözleşmeden sonra benim için firmanın esas yüzü başlar. Verdiği satış sonrası hizmetlerin kullanıcılarımı rahatlatması, konforlu ve güvenilir sürüş ortamı sağlaması benim ve firmam için en önemli kısmıdır. Yani her daim ulaşılabilir bir call center gibi olmalı. Kısacası bir operasyonel kiralama firması sözleşme aşamasında değil sonrasında gerçek firma yüzünü ve kültürünü gösterir. Ben baba mesleği olması sebebiyle otomotiv sektörünün hizmet kısmını bildiğimden bu konuya çok önem veriyorum.

Ayrıca araçlarımızı kullanım süresi bitip iade ettiğimizde kiralama firması bize kolaylık sağlıyor, operasyonel ve mali açıdan zorlamıyorsa bizim için yenilenebilir bir sözleşmede avantaj sağlamış demektir.

Operasyonel kiralama firması eğer çalıştığımız ve güvenimizi kazanmış bir firma ise biz de araç yenileme dönemlerinde bu firmamızı destekler ve çalışmak için kolaylık sağlarız.

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?

Türkiye'de operasyonel kiralama gün geçtikçe gelişiyor. Henüz operasyonal kiralama Türkiye'de istenen sayılara ulaşamadı ama emin adımlar ile ilerliyor. Kiralama firmaları da buna paralel olarak kendilerini fiyatlama ve hizmet olarak geliştiriyorlar.

Operasyonel kiralama firmaları müşterilerinin zamanlarını daha aktif kullanacakları ortamları yaratmalılar. Bu özellikle satış alanında çalışan firmalar için önemli. Önceden kiralama firmalarının satış sonrası hizmetlerine ulaşmak için bazen kullanıcılar saatlerce uğraşırdı. Şimdi bu zaman, firmaların kendilerini geliştirmesi ve ya bazı iş ortaklıkları yapmaları ile çok kısaldı. Her operasyonel kiralama firmasının bu alanda kendini geliştirmesi ve ulaşılabilir bir satış sonrası departmana sahip olması gerekir.

Tüm büyük kiralama firmaları yetkili servisler ile çalışıyorlar. Bu önemli bir gelişme ve müşteriyi rahatlatıyor. Fakat yetkili servisler hala kiralama araçlarına öz mal araçlar kadar önem vermiyorlar diye düşünüyorum. Yetkili servisler kiralama firmaları ve onların müşterilerini çok değerli görmeliler. Kiralama firmaları da bu konuda distribütörlerle beraber yetkili servisler anlamında çalışmaları gerekir.

» Son zamanlarda operasyonel kiralama firmaları web tabanlı hizmetlerde oldukça ilerleme kat ettiler. Bu hizmetleri daha da kullanılır hale getirmeleri kullanıcıyı konforlu hale getirecek ve işleri hızlandıracaktır.

Son zamanlarda operasyonel kiralama firmaları web tabanlı hizmetlerde oldukça ilerleme kat ettiler. Bu hizmetleri daha da kullanılır hale getirmeleri kullanıcıyı konforlu hale getirecek ve işleri hızlandıracaktır.

Türkiye'de dört mevsim yaşanmakta ve coğrafi olarak da birçok farklılıklar göstermektedir. Bu da her bölge de kullanım alışkanlıklarının farklılaştığını gösterir. Kiralama firmaları belki de coğrafyaya ve firma çalışma alanına göre farklı lastik sözleşmeleri, kilometre sözleşmeleri ve hasar sigorta anlaşmaları ile müşterilerine giderlerse farklılık yaratabilirler.

Bence en önemli noktalardan biri de; kiralama firmalarının özellikle araçlar konusunda yetersiz bilgiye sahip olmalarıdır. Kiralama şirketlerin araç kiralamak isteyen şirketleri nasıl ve ne tip araç kiralamaları gerektiği konusunda onların ortaklarıymış gibi bilgilendirmeleri kendilerine hem güven hem de iş kazandırmış olur. Bizler araç konusunda bilgi sahibiyiz ama her firma yetkilisi bu kadar bilemeyebilir. Operasyonel kiralama firmasının kiralama aşamasında yapacağı bilgilendirmeler çok önemli olacaktır. Operasyonel kiralama firması, firmayı yapacağı işe göre hangi segment araç, hangi yakıt tipinde araç daha efektif olabilir diye yönlendirmelidir. Hepimiz için operasyonel kiralama firmaları öğretici bir iş ortağı olmalı.

İdarenin iki önemli malvarlığı olan İGDAŞ ve köprü-otoyol özelleştirmelerine genel bakış

Av. Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı

Son aylarda özellikle Maliye Bakanı Mehmet ŞİMŞEK tarafından yapılan açıklamalar önümüzdeki günlerin özelleştirme işlemleri ile anılacağının sinyallerini veriyor. Bakan ŞİMŞEK'in kısa zamanda ihaleye çıkacağını işaret ettiği; İGDAŞ ile köprü ve otoyol[1] özelleştirmeleri ise yatırımcıların iştahını en çok kabartan iki önemli özelleştirme projesi. Her iki proje için de özelleştirme yöntemleri ve özelleştirme takvimi açısından resmi bir açıklama henüz yapılmış olmasa da; bu ayki yazımızı hem kamuoyu hem de yatırımcıların ilgilerinin odak noktasını oluşturan bu iki özelleştirme işlemine ayırmak istedik.

2013 yılında Başkent Gaz'ın özelleştirilmesinin ardından kamunun elinde kalan son doğalgaz dağıtım şirketi olan İGDAŞ'ın özelleştirilmesi, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir TOPBAŞ'ın son dönem basın demeçleri ile tekrar gündeme geldi. Abone sayısı ve tüketilen doğalgaz miktarı[2] açısından sektörün en büyüğü konumunda olan İGDAŞ'ın özelleştirilmesi sektörel gündeme yerleşmiş olmakla beraber Doğalgaz Piyasası Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısı'nın ("Tasarı") halen ilgili meclis komisyonlarında görüşülüyor olması akıllarda soru işaretlerine sebep oluyor. Tasarı, başta sektörel arz-talep dengesinin sağlanması olmak üzere doğalgaz piyasasını günün koşullarına uygun şekilde uluslararası uyum gerekliliklerinin yerine getirilmesini amaçlıyor. Ayrıca Tasarı, Başkent Gaz'ın özelleştirilme sürecinde yaşanan tecrübeleri de göz önünde bulundurarak ilgili özelleştirmeyi daha cazip kılacak bazı yatırımcı dostu hükümler içeriyor. Bu hükümler arasında yatırımcı açısından en önemli hususlardan birini İGDAŞ'ın hisse satış sözleşmesinin imzalanmasından itibaren 10 yıl boyunca birim hizmet ve amortisman bedeli ile taşıma bedelinin dolar bazında sabitlenmesi oluşturuyor. Bu sayede hem yatırımcıya on yıl kazanç garantisi sağlanıyor hem de kur dalgalanmalarından kaynaklanabilecek tedirginliklerin önüne geçiliyor. Tarifelerin dolar üzerinden sabitlenmesi ise yabancı yatırımcıların ilgisini artırma ve uluslararası piyasalarda finansman teminini kolaylaştırma amacı güdüyor. Bunların yanında, tasarı İGDAŞ özelleştirmesi için de tıpkı Başkent Gaz özelleştirmesinde olduğu gibi iki önemli konuda kanuna eklenen geçici hükümler ile hukuki muafiyetler sağlıyor. Bunlar; (i) yatırımcının yetki aldığı şehirde bulunan belediye veya belediye şirketini sermaye koyma şartı aramaksızın, yüzde on oranında dağıtım şirketine ortak olmaya davet etme zorunluluğu, ve (ii) belediyeye şirket yönetim kurulunda temsil hakkı verecek düzenlemelerin yapılmasının talep etme hakkı veren hükümler.

Mevcut durumda İGDAŞ özelleştirmesini Başkent Gaz özelleştirmesini gerçekleştiren Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın mı

yoksa İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin mi üstleneceği konusunda henüz bir açıklık yok. Tasarıya göre İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin talebi üzerine, özelleştirmeyi ÖİB yürütebilecek ancak bu hüküm uygulamaya ne şekilde yansıyacak ya da inceleme komisyonlarında tasarıda son anda bir rötuş yapılarak Özelleştirme İdaresi Başkanlığı mı yetkilendirilecek hep birlikte göreceğiz.

Gündemdeki diğer önemli özelleştirme ise köprü ve otoyolların özelleştirilmesi projesi. Yapılan basın açıklamalarında, köprü ve otoyolların 2015 yılının ilk çeyreğinde özelleştirme işlemlerine başlanacağı belirtilmişti. Bu doğrultuda Özelleştirme İdaresi, düzenlemekte olduğu Danışmanlık İhalesi kapsamında danışman seçimi için 25 Kasım 2014 tarihine kadar teklif toplamaya devam ediyor. Danışmanlık ihalesi, seçilen danışmanın özelleştirme yöntemini belirlemedeki rolü düşünüldüğünde büyük önem arz ediyor, zira uygulanacak özelleştirme yöntemi henüz belli değil ve Torba Kanun ile yapılan değişiklikler çerçevesinde mülkiyet devri dışında kalan tüm özelleştirme yöntemlerine (halka arz da dâhil olmak üzere) başvurulabilmesi mümkün.

Söz konusu özelleştirmede en merak edilen hususlardan biri de fiyat tespitinin nasıl yapılacağı ve bu fiyatın ne olacağı. Bilindiği gibi yapılan ilk köprü ve otoyolların özelleştirilmesi ihalesinde Koç Holding, Gözde Girişim ve Malezyalı ortakları UEM Grup tarafından verilen 5.72 milyar dolarlık teklif düşük bulunmuş ve ihale, Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun 2013/18 tarihli kararıyla iptal olmuştu. Buna paralel olarak dönemin başbakanı Recep Tayyip ERDOĞAN teklif beklentilerinin en az 7 milyar dolar olduğunu açıklamıştı. Mevcut durumda, özelleştirmeye konu bu varlıkların devletin zaten önemli gelirler elde ettiği, karlılığı yüksek olan varlıklar olduğu dikkate alındığında verilen tekliflerin neden idarenin minimum fiyat beklentilerini karşılamadığı anlaşılabiliyor. Ancak yatırımcılar açısından düşünüldüğünde ise ihale teklifleri hazırlanırken zorlu bir analiz sürecinden geçilerek, mevcut ve olası riskleri değerlendirip kapanış sonrasında bu risklerin ne şekilde bertaraf edilebileceği araştırılıyor. İhalelerde sunulan teklifler ise bu analizlerin bir yansıması oluyor. Bu noktada iki ayrı taraf menfaatinin çatışması sonucu, özelleştirme ihalelerinde Özelleştirme İdaresi tarafından özelleştirme süreci öncesinde belirlenen ve özelleştirme sürecinin sonuna kadar gizli tutulan asgari satın alma bedelinin teklif bedellerinin üstünde kalması ve bu sebeple ihalelerin iptal edilmesi son dönemde oldukça sık rastlanan bir durum olarak karşımıza çıkıyor.

Duygu TURGUT

Özetle, 2015 iki önemli özelleştirmeye sahne olacak gibi görünüyor. Her iki ihalede de yerli yatırımcılar kadar yabancı yatırımcıların da teklif sunması bekleniyor. Devletin elinin güçlü olduğu İGDAŞ ile köprü ve otoyolların özelleştirmelerinde yüksek tekliflerin beklendiğini tahmin etmek pek de güç değil. Bu noktada yatırımcıların hayal kırıklığına uğramamaları ve piyasaya duyulan güvenin yitirilmemesi için ihalelerin doğru zamanda ve doğru değerler üzerinden yapılması, yatırımcıların da en kapsamlı şekilde gerçekleştirecekleri incelemelerle tekliflerini en doğru şekilde vermeleri gerekiyor.

Özelleştirme işlemlerine katılacak tüm yatırımcılara zorlu süreçte şimdiden başarılar!

1 Karayolları Genel Müdürlüğü'nün yapım, bakım, onarım ve işletimini üstlendiği; bağlantı yolları ile birlikte, "Edirne-İstanbul-Ankara Otoyolu", "Niğde-Pozantı-Tarsus-Mersin Otoyolu", "Tarsus-Adana-Gaziantep Otoyolu", "Toprakkale-İskenderun Otoyolu", "Gaziantep-Şanlıurfa Otoyolu", "İzmir-Çeşme Otoyolu", "İzmir-Aydın Otoyolu", "İzmir, Ankara ve Gaziantep Çevre Otoyolu", "Boğaziçi Köprüsü" ve "Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve Çevre Otoyolu" ve bunlar üzerindeki hizmet tesisleri, bakım ve işletme tesisleri, ücret toplama merkezleri ve diğer mal ve hizmet üretim birimleri ile varlıkları (Köprü ve otoyollar)

2 2013 yılı verilerine gore İGDAŞ'ın yaklaşık 5.3 milyon abonesi ve 5 milyar metreküp satışı var. "İGDAŞ 2013 Faaliyet Raporu" İGDAŞ Resmi Web Sayfası. http://www.enerji.gov.tr/File/?path=ROOT/1/Documents/Sayfalar/2012 Doğalgaz Piyasası Sektör Raporu (EPDK).pdf.

MOTORLU TAŞITLAR SEKTÖRÜNDE DEĞİŞİM RÜZGARI

Rekabet Kuralları Değişiyor

Avrupa Birliği Rekabet Komisyonu Üyesi Neelie KROES'in dediği gibi "Bir otomobilin alımı ve kullanımı tüketiciler için önemli bir masraf kalemidir. Bu sebeple, piyasadaki rekabetin düzgün işlemesi için doğru kuralların uygulandığından emin olunmalıdır."

ACTECON

Av. Sinem UĞUR

Avrupa Komisyonu 2008 yılında motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin değerlendirme raporunu kamuoyunun görüşlerine sunduğunda Neelie KROES yukarıdaki ifadeleri kullanmıştı. Avrupa Komisyonu, 2010 yılında sona eren motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin grup muafiyet tebliğini değiştirmeden önce doğru değerlendirmelerde bulunmak amacıyla bir sektör araştırması yaptı, tespitlerde bulundu, tebliğ taslağı hazırladı ve 2010 yılında yeni tebliğ yürürlüğe girdi. Avrupa Komisyonu, anılan tüm süreçlerde kamuoyunun görüşlerini talep etti ve değerlendirdi. Neticede 2010 yılında motorlu taşıtlar sektörüne ilişkin yepyeni düzenlemeler ortaya çıktı.

Benzer bir durum şu an Türk Rekabet Kurumu açısından da geçerli. AB'deki gelişmelerden sonra Türk Rekabet Kurumu da 2011 yılında aldığı karar ile motorlu taşıtlar sek-

törüne ilişkin bir araştırma başlattı. Sektör araştırmasının amacı, motorlu taşıtlar sektörü özelinde düzenlemeler getiren grup muafiyeti tebliğinin daha rekabetçi bir pazar yapısı oluşturma hedefine ulaşıp ulaşmadığını tespit etmek ve pazardaki etkilerini ölçmekti. Bu amaçla Rekabet Kurumu motorlu taşıtların satış pazarı, bakım onarım hizmetleri pazarı ve yedek parça pazarındaki gelişmelere ilişkin kapsamlı anket çalışmaları düzenledi ve hazırladığı raporu sektör oyuncularının görüşlerine sundu. Sektör raporuna ilişkin detaylı açıklamalara derginin Temmuz-Ağustos sayısında yer verdiğimiz için burada daha fazla değinmiyoruz.

Rekabet Kurumu, sektörden gelen yorumlar, araştırmalar, analizler ve konuya ilişkin Bilgi Üniversitesi'nde gerçekleşen çalıştay neticesinde yeni bir grup muafiyeti tebliği taslağını kaleme almak için ihtiyaç duyduğu sonuçlara ulaştı; şimdiyse tebliğ taslağını kaleme almadan önce bu sonuçları sektör oyuncularının görüş ve önerilerine sunuyor. Süreç, şimdiye kadar olduğu gibi Avrupa Birliği ile paralel devam ederse, tebliğ taslağı oluşturulduktan sonra şimdi olduğu gibi bir kez daha kamuoyu ile paylaşılacak.

Rekabet Kurumu'nun konuyla ilgilenen çalışma grubunun kamuoyuna sunduğu değerlendirme sonuçlarını şu şekilde özetleyebiliriz:

Pazar Payı Eşikleri

Mevcut grup muafiyeti tebliği kapsamında bir sağlayıcının motorlu taşıtların satışı pazarında münhasır dağıtım sistemi uygulayabilmesi için yüzde 30, niceliksel seçici dağıtım uygulayabilmesi için yüzde 40 pazar payını aşmaması gerekiyor. Satış sonrası hizmetler pazarında ise, sağlayıcının münhasır veya niceliksel seçici dağıtım sistemi uygulayabilmesi için yüzde 30 pazar payının altında olması gerekiyor. Niteliksel seçici dağıtım sisteminin uygulaması bakımından hem satış pazarında hem de satış sonrası pazarda herhangi bir pazar payı sınırı yok.

Sistemin karmaşıklığından ve pazar payı hesaplamalarının zorluğundan ötürü, yeni tebliğde satış pazarına ilişkin tüm sistemler açısından tek bir pazar payı eşiğinin uygulanması, satış sonrası pazarda herhangi bir pazar payı eşiği aranmaksızın niteliksel seçici dağıtım sisteminin tüm oyuncular tarafından uygulanması öngörülmektedir. Hangi kriterlerin niteliksel kabul edilebileceğinin ve kriterlerin sağlanıp sağlanmadığının tespitinin özel hukuk hükümleri çerçevesinde mahkemelerce çözümlenmesi uygun olacağı ifade edilmektedir.

Muafiyetin Genel Koşulları

Mevcut sistemde anlaşmaların grup muafiyetinden yararlanması için aranan koşullar:

- yetkili dağıtıcı veya servisin dikey sözleşmeden doğan hak ve yükümlülüklerini sağlayıcının dağıtım ağı içerisindeki başka bir teşebbüse devrinin kısıtlanmaması,
- fesih bildiriminin tebliğde öngörülen feshi ihbar sürelerine uygun olarak feshin detaylı ve objektif gerekçelerini içerecek biçimde yazılı olarak yapılması ve
- anlaşmadan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesi ile ilgili anlaşmazlıkların bağımsız bir uzmana ya da hakeme götürme hakkının tanınmasıdır.

Bu koşullar her ne kadar dağıtıcıların güç ve bağımsızlığının geliştirilmesi suretiyle rekabetin artırılmasını amaçlamış olsa da, geçmiş dönemde yeterince etkin olamadı. Nitekim söz konusu düzenlemelerin özel hukuk konusu olmasına rağmen rekabet kuralları çerçevesinde ele alınması da eleştirilere maruz kaldı. Bu etkileri dikkate alan Rekabet Kurumu, söz konusu koşulları yeni tebliğden çıkarmayı hedefliyor.

Yeni Araç Satış, Bakım Onarım ve Yedek Parça Dağıtım Hizmetlerinin Birlikte Verilmesinin (3S Şartının) Zorunlu Tutulamaması

Mevcut grup muafiyeti tebliği yürürlüğe girmeden önce sağlayıcılar yeni araç satış, bakım onarım ve yedek parça dağıtım hizmetlerinin distribütörler tarafından birlikte verilmesini şart koşabiliyordu. Tebliğin yürürlüğe girmesinden sonra ise, sağlayıcılar tarafından bu şartın aranması yasaklandı. Bu yasağın S servis sayısında artış doğurduğunu tespit eden Rekabet Kurumu çalışma grubu, yeni tebliğde de söz konusu yasaklamanın korunmasını öngörüyor.

Çok Markalılık

Yapılan sektör araştırması sonucunda satış ve satış sonrası hizmetler pazarlarında dağıtıcıların birden fazla markaya ilişkin mal ve hizmetlerin dağıtımını yapabilmesini sağlamak amacıyla yürürlükteki tebliğ ile getirilen çok markalılığın pazarda rekabete olumlu etkiler doğurduğu tespit edildi. Buna göre; çok markalılık (i) tüketicilerin araştırma maliyetlerini azaltıyor, (ii) pazara yeni giriş yapan teşebbüslerin dağıtım ağını kurmalarını kolaylaştırarak markalar arası rekabeti geliştiriyor ve (iii) yetkili dağıtıcıların atıl kapasitelerini kullanmalarını ve öl-

çek ekonomilerinden yararlanmalarını sağlayarak daha etkin bir yönetim kurmalarına ve finansal açıdan güçlenmelerine yol açarak dağıtıcı bağımsızlığını ve böylelikle marka içi rekabeti artırıyor.

Rekabet Kurumu; yukarıdaki gerekçeleri ve sektörde çok markalı yetkili satıcı sayısının da geçen sürede arttığını dikkate alarak çok markalılığın gerek satış pazarı, gerekse satış sonrası hizmetler pazarı bakımından korunmasının uygun olacağını belirtiyor.

Ağır Ticari Araçlar

Mevcut düzenleme ek satış yeri açılmasına ilişkin hüküm hariç olmak üzere, binek, hafif ticari araçlar ile ağır ticari araçlar arasında bir ayrım yapmıyor. Ancak Rekabet Kurumu; ağır ticari araçlar pazarındaki talep ve satış yapısının diğerlerine göre farklılığını dikkate alarak ağır ticari araçlar ile binek ve hafif ticari araçların satış ve servis hizmetlerinde çok markalılık, ek satış yeri açılması, satış ve servis ayrılığı gibi konularda farklı kurallara tabi olabileceğini kabul ediyor.

Teknik Bilgi ve Garanti Süresi İçinde Olan Ancak Garanti Kapsamında Olmayan Bakımlar

Yürürlükteki grup muafiyeti tebliği bağımsız tamircilere yetkili servislerle rekabet etme şansı tanımak için, üreticilerin bağımsız tamircilere motorlu taşıtların bakım ve onarımıyla ilgili teknik bilgiyi sağlama zorunluluğu getirdi.

Ancak 2009 yılından sonraki mevzuat değişiklikleri ("Hafif Yolcu ve Ticari Araçlardan Çıkan Emisyonlar [Euro 5 ve Euro 6] Bakımından ve Araç Tamir ve Bakım Bilgilerine Erişim Konusunda Motorlu Araçların Tip Onayına İlişkin Yönetmelik" ve "Ağır Hizmet Araçlarından Çıkan Emisyonlar [Euro 6] Bakımından ve Araç Tamir ve Bakım Bilgilerine Erişim Konusunda Motorlu Araçların Tip Onayına İlişkin Yönetmelik") dikkate alınarak yeni tebliğde teknik bilgi sağlanmasına ilişkin ayrıca bir düzenleme getirilmesine gerek duymuyor.

Yine benzer şekilde, garanti süresi içinde olan ancak garanti kapsamında olmayan bakımlar açısından 2014 yılında yürürlüğe giren yönetmeliklerden ötürü ("Tanıtma Ve Kullanma Kılavuzu Yönetmeliği", "Garanti Belgesi Yönetmeliği" ve "Satış Sonrası Hizmetler Yönetmeliği") konuyla ilgili olarak yeni tebliğde bir hüküm getirilemeyeceği düşünülüyor.

Eşdeğer Yedek Parça

Yürürlükte olan grup muafiyeti tebliği kapsamında eşdeğer yedek parça "bir motorlu aracın montajında kullanılan parçalarla eşdeğer kalitede olduğu varsa mevzuat gereği aranan mecburi standartlara uygunluğunun üreticisi tarafından belgelendirilmesi gereken parçalar" olarak tanımlanıyor. Öte yandan, tebliğ kapsamında eşdeğer yedek parçanın tespitini yapacak bir kuruluş veya yönteme ilişkin herhangi bir bilgi verilmiyor. Eşdeğer yedek parçaların tespitine ilişkin sıkıntıdan ötürü, beklenen tüketici faydasına ulaşılamasa da ileride eşdeğer parçaların belgelendirilmesini yapacak bir kuruluşun diğer kamu kurumları nezdinde tespit edilmesi halinde bu durumun değişeceği ve hedeflenen faydaya erişilebileceği düşünülüyor. Bu sebeplerle, yeni tebliğde yine belgelendirme yapacak bir kuruluşa ilişkin adres gösterilemeyebileceği belirtilmekle birlikte eşdeğer yedek parça kullanımı ile ilgili mevcut hükümlerin korunmasının uygun olacağı ifade ediliyor.

Marka ve Logo Uygulamaları

Yürürlükteki mevzuat uyarınca, yedek parça üreticilerinin kendi marka ve logolarını ürettikleri araçların üzerine koyması sınırlanamıyor. Bunun amacı, yedek parçaların alternatif temin kaynakları aracılığıyla piyasaya sunulmasını kolaylaştırmak olsa da yapılan sektör araştırması sonucunda yedek parçaların alternatif kaynaklardan temininin sınırlı kalmaya devam ettiği ve yedek parça üreticilerinin ana sanayiye bağımlılıklarının devam ettiği ortaya konuldu. Rekabet Kurumu bu nedenle mevcut hükümlerin korunmasının uygun olacağını düşünüyor.

Rekabet Kurumu'nun yukarıda anılan değerlendirmeleri sektörün geleceği açısından büyük önem arz ediyor. Avrupa Birliği mevzuatı ile birlikte sektörden gelecek yorum ve önerilerin yeni tebliğ taslağının oluşturulmasında dikkate alınacak en önemli unsurlar olduğunu söyleyebiliriz.

Avrupa Birliği'nde değişiklikler gündeme geldiğinde, dünya çapında konunun bilincinde olan çok sayıda otomotiv şirketi ve dernekleri kendi değerlendirmelerini Avrupa Komisyonu'na sundu. Keza araç kiralama pazarında da Leaseurope'un ve Leaseplan/Arval/ALD'nin Komisyon'a sunmuş olduğu görüşler mevcut.

Rekabet otoritesi, sektörden gelen yorumlar sayesinde sektör oyuncularının farklı açılardan önem verdiği konuları öğrenme imkanı kazanıyor. Örnek vermek gerekirse; tebliğdeki nihai kullanıcı tanımı, kiralama şirketleri tarafından vurgulanan ancak otomotiv şirketleri açısından ikincil önem teşkil eden bir konu. Dolayısıyla kiralama şirketleri tarafından verilen görüşlerde nihai kullanıcı tanımının yeni tebliğde nasıl olması gerektiği en önemli başlıklardan birini oluştururken otomotiv şirketleri için bambaşka konular ön plana çıkıyor.

Özetle, bundan sonra sektörün doğru yapılanması, sektördeki oyuncuların konuya önem vermesine ve etkin yorumda bulunmasına bağlı. Bir başka deyişle; Rekabet Kurumu topu sektöre attı, sıra sektör oyuncularında.

>> Bundan sonra sektörün doğru yapılanması, sektördeki oyuncuların konuya önem vermesine ve etkin yorumda bulunmasına bağlı. Bir başka deyişle; Rekabet Kurumu topu sektöre attı, sıra sektör oyuncularında.

ESTEPE
Bilgi Teknolojileri

Liderler ve Lider Olmak İsteyenler de ESTEPE Kullanıyor...

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

Amacımız karlılığı garantilemek
Operasyonel süreçleri kolayca yönetirken,
maliyetleri kontrol altına alabilirsiniz..!

Güçlü Operasyon Yönetimi
Operasyonel işlemleri ESTEPE hatırlasın,
siz müşterilerinize odaklanın..!

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

Filo Yönetiminde Akıllı Yazılım Çözümleri, 12 Yıldır Sizlerle...

Pazarlama;

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

Operasyon;

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

* Referanslarımız için lütfen web sitemizi ziyaret ediniz..!

Namık Kemal Cd. No:103 D:7
Idealtepe - Maltepe / Istanbul
Tel : 0216 417 0 333 / 1 333
Faks : 0216 417 2 333

www.estepe.net

www.narreklam.net

Bakım, onarım, hasar ve yedek parça yönetimi süreçleri işin uzmanlarına bırakılmalıdır

Murat KURTLAR
Bosch Türkiye Otomotiv Yedek Parça Ülke Direktörü

>> Bosch Car Service'lerin her marka araca hizmet verebilmesi, filo firmalarının Bosch ile yapacağı anlaşmalarda tek bir merkezi sözleşme ile aynı kalite ve güvenilir hizmeti aynı fiyat güvencesi ile tüm Türkiye'de alabilmesine olanak vermektedir. Bosch Car Service'lerin özellikle test ve onarım üzerine yapılandırılması, alternatif ekonomik çözümleri sunabilmelerini sağlamaktadır.

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Her marka ve model araca hizmet verebilen dünyanın en büyük bağımsız servis organizasyonlarından biri olan Bosch Car Service'ler, kurumsal yapısıyla Bosch tarafından özel eğitime tutulmuş personeli ile kaliteli hizmeti uygun fiyata sunuyor. Araç sahiplerinin kolaylıkla ulaşabilecekleri noktalara kurulu olan Bosch Car Service'ler, 53 ilde, 200'ü aşkın noktada hizmet veriyor.

Zaman ve hizmet kalitesini ön planda tutan Bosch Car Service'ler, marka ve model gözetmeksizin tüm araçlara uygun fiyatla hizmet sunarken, tampondan tampona bakım ve onarımı, garanti koşulları bozulmadan yapıyor.

Bosch Car Service'lerde hizmet veren personel, Bosch tarafından otomotiv elektriği, elektroniği, benzin püskürtme sistemleri, fren sistemleri ve araç mekaniği başta olmak üzere her türlü eğitimden geçerek sertifika sahibi oluyor. Sertifika alan personel, yeni teknolojiler çıktıkça, bilgilerini güncellemek amacıyla ek eğitimler alıyor. Ayrıca, Tüm Bosch Car Service'lerde, teknoloji ön planda tutularak, araç arızalarının tespitine ve giderilmesine yönelik Bosch Test Cihazları kullanılıyor.

Bunların yanı sıra, servislerimizin yıl içerisinde verdikleri hizmet kalitesi, gizli ve açık denetlemeler ile bağımsız bir firma aracılığı ile ölçümlenmekte ve buna göre gelişimleri takip edilmektedir.

Araç sahiplerinin bütçesinin yanı sıra, zaman ve konforunu da düşünen Bosch Car Service'lerde sunulan kolaylıklardan biri de vale hizmeti. Belirli Bosch Car Service'ler, kullanıcıların araçlarını kapılarından alıyor ve servis işlemleri bittikten sonra yine kapılarına bırakıyor.

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

Bosch Car Service olarak her marka ve model araca hizmet verebildiğimiz için filo firmaları, Bosch ile yapacakları merkezi sözleşme ile 200'ü aşkın Bosch Car Service noktasından aynı kalitede hizmet alabiliyor.

Filo firmaları ile yapılan sözleşmelerimizde en baştan hangi araca, hangi parçayı hangi işçilik bedeli ile sunabileceğimizi belirliyor ve Bosch'un merkezi yönetimi sayesinde fi-

loların bugün yaşadığı birçok idari iş yükünü hafifletiyoruz. Fatura, iş emri ve onay işlemleri gibi süreçleri merkezi olarak yürüttüğümüz için filo firmalarının hayatını kolaylaştırdığımızı söyleyebiliriz. Filolara işinin uzmanı servis çalışanlarımız aracılığıyla hizmet veriyoruz. En büyük farkımız, Bosch kalitesindeki ürünleri ekonomik çözümler ile sunabiliyor olmamız. Bosch Yetkili Satıcı bayi kanalının desteği ile Türkiye çapında Bosch ve diğer ihtiyaç duyulan tüm parçaların tedarikini hızlı bir şekilde sağlıyoruz. Hatta filolara özel bir hizmet olarak Bosch Car Service'lerde stok yönetimi de yapıyoruz.

Bosch Car Service'lerde bulunan teknik personel, yedek parça kullanımı ve garanti süreci konusunda yetkili ve eğitimlidir. Garanti sürecindeki araçlar için de 2005/4 Motorlu Taşıtlar Sektöründeki Dikey Anlaşmalar ve Uyumlu Eylemlere İlişkin Grup Muafiyeti Tebliği kuralları belirliyor. Bu tebliğ, aracınıza bir Bosch Car Service'te periyodik bakım yaptırdığınızda, bu bakımla ilişkisi olmayan ve otomobil üreticisinden kaynaklanan üretim hataları için garantinizin devam ettiğine dair yasal olarak araç sahiplerinin haklarını korumaktadır. Periyodik bakımdan kaynaklı bir sorunla karşılarsanız Bosch Car Service garanti sürecinde araç sahibinin mağduriyetlerini giderir, diğer arızalı ürünler için araç üreticisi garantisi bozulmadan, bu tebliğ gereği hakları devam eder. Özetle aracınıza bir Bosch Car Service'te periyodik bakım yaptırdığınızda, aracınızın garantisi bozulmamaktadır.

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

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları maliyeti düşürürken, kaliteden ödün vermemeli, araç kullanıcısının araç bakımı ve onarımı gibi konularda hayatlarını kolaylaştırmalıdır. Filo firmalarının bakım, onarım, hasar ve hatta yedek parça yönetimi gibi süreçleri uzmanlara bırakması ve profesyonel hizmet alması süreçleri daha iyi ve etkin yönetebilmek adına önemlidir. Diğer yandan kuşkusuz ki belirli standartlarda ve kaliteli yedek parçalarla yapılan periyodik bakım, araç kullanıcılarının güvenle yola devam etmelerini sağlamada

>> Bosch Car Service olarak her marka ve model araca hizmet verebildiğimiz için filo firmaları, Bosch ile yapacakları merkezi sözleşme ile 200'ü aşkın Bosch Car Service noktasından aynı kalitede hizmet alabiliyor.

önemli bir etmendir. Müşteri memnuniyeti odaklı firmalar, araç bakım ve onarımında aldıkları hizmetin ve parçaların kalitesine dikkat etmelidir.

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

Bosch Car Service Yönetimi olarak, günlük kiralama ve operasyonel kiralama firmaları ve bu firmalarla yapılan işbirliğine oldukça önem veriyoruz. Sektör ile ilgili yapılan toplantı, panel gibi organizasyonlara katılıyor, sektörü yakından takip ediyoruz.

Filo firmaları ile teklif aşamasından başlayarak bütün çalışma sürecimiz boyunca yakın iletişim halinde oluyoruz. Firmaların en ufak şikâyetlerini bile dikkatle ele alıyor, kısa sürede çözüme ulaştırıyoruz. Memnun müşterilerimiz yeni firmalarla tanışma ve çalışma fırsatını bizlere sunuyor. ●

Tayfun ZAMAN
Etik ve İtibar Derneği Genel Sekreteri

Sular ne zaman çekilecek?

Tam fırtına bitiyor mu derken yeni tsunamiler geliyor.

Bu hafta, 6 global banka, uluslararası piyasalarda kurları manipüle etmek suçlaması ile süren davada, 4,33 milyar dolar ceza ödemek üzere global düzenleyicilerle bir anlaşma yaptılar.

Bu bankaların 2008 krizi sırasında da manşetlerde yer alan bankalar olduğunu hatırlayalım. Çok başarılı bir filme de konu oldular: Too big to fail.

J.P.Morgan	$ 1 B
citi	$ 1 B
UBS	$ 800 M
RBS	$ 634 M
HSBC	$ 618 M
Bank of America	$ 250 M

Global kriz haberlerinin duyulmaya başlandığı ilk günlerde Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği' nin proje koordinatörü olarak görev yapıyordum. Düzenlediğimiz konferanslarda, eğitimlerde hep 2001 krizinin ardından dünyada mevzuatın nasıl değiştiğinden, kurumsal yönetim ilkelerine uyumun ne kadar öne çıktığından ve dünyada nasıl bir değişim yaşandığından bahsediyorduk ki kurumsal yönetim değerlendirmelerinde en iyi şirketler birbiri ardına çökmeye başladı. Birçok düzenlemenin kaynağı olan Amerika bir kez daha hocalığını yaptığı dersten kalmıştı.

Kaçınılmaz soru eğitimlerimizden birinde geldi... "Bu anlattıklarınızın hepsi güzel de Amerika' daki iş ortamından daha kirli bir iş ortamı, yolsuzluğa Amerikan iş adamından daha yakın bir iş adamı var mı?"

Bu sorunun sorulduğu günlerde Bernard Madoff hakkında, ülkemizde saadet zinciri diye anılan Ponzi Dolabı (Pozi Scheme) yoluyla, nitelikli dolandırıcılık suçlaması gündemdeydi.

Söz oraya gelmişken hatırlatayım. Charles Ponzi, 1920 deki saadet zinciri ile 15 milyon Dolar kazanç sağlamıştı; Madoff ise iyi bir öğrenci olduğunu kanıtladı ve yatırımcıları 50 milyar dolarlık bir girdabın içine çekti.

Burada asıl suçlunun Madoff mu, onun gerçekçi olmaktan çok uzak vaatlerine kanmayı isteyerek müşterilerinin milyonlarca dolarını riske eden yatırımcıların aşırı iştahı mı, yoksa aynı oyunun içinde olup faiz ve hizmetlerden milyonlar kazanan ve Madoff' a bu üç kağıdı açması için ihtiyaç duyduğu iklimi yaratan banka ve finans kuruluşları mı olduğu daha uzun yıllar tartışılacak gibi.

O dönemden hatırladığımız tek kötü örnek keşke Madoff olsaydı; o zaman "Bir kişinin hatasını koskoca Amerikan ekonomisine mal edemeyiz, hem kurumsal yapılanması yeterince güçlü şirketler bu tip olaylara izin vermeyecek denetim ortamına sahiptirler" diyebilirdik ama Lehman Brothers, A.I.G., Bear Stearns gibi devlerin yıkılışını nasıl açıklarız?

Bizi bu örnekleri hatırlamaya götüren soruya geri dönersek... Sorunun sahibi özetle şunu soruyordu: Geçmiş krizlerinden aldığı ders ve deneyimle mevzuatını geliştirdiğini iddia eden Securities and Exchange Comission (SEC) nerede? Dünyaya etik dersi verirken kendi evinin düzenini sağlayamayan Amerika' nın aldığı netice bu mu olmalıydı?

Aslında bu sorular kadar enteresan olduğunu düşündüğüm bir durumu da gözden kaçırıyorduk: Krizin hemen öncesindeki hayali zenginlik döneminde, Hong Kong' dan Arnavutluk' a bir çok ülkede faaliyet gösteren Amerikan yatırım şirketleri, getirdikleri yüksek risk yönetimi standartları ve en iyi uygulama örnekleri ile, kötü yönetilen bir çok yerel bankadan hisse aldılar ve bu kurumları 100 milyonlarca dolar kar eden başarılı yatırımlar haline getirdiler.

İnsan "Bu ne perhiz bu ne lahana turşusu" diye sormaktan geri alamıyor kendini. Kralı çıplak gören bizler ise bundan sonra neler olacağını sorguluyoruz.

Madoff oyununu senelerce sürdürmüş bir düzenbaz. Ama ondan daha büyük bir düzenbazla tanıştık: Wall Street. Hem bu kez oynanan oyun yasal da. Senede 10.000 – 12.000 dolar arasında geliri olan bir iççiye 750.000 dolarlık bir ev alması için kredi vermeye ve bu kredi borcunu tahvile çevirip Moody's yada S&P gibi şirketlere AAA olarak derecelendirdikten sonra da bunları dünyanın dört bir yanındaki yatırımcılara satmaya ne isim verirsiniz bilemiyorum ama benim aklıma nitelikli dolandırıcılıktan daha hafif bir isim gelmiyor.

Krizin ortaya çıkarttığı bir diğer garip manzara ise Kapitalist Amerika ile Komünist Çin' in birbirlerine ne kadar yakınlaştığı değil mi?

Kriz öncesinde Çin'i ziyaret eden Amerikan heyetleri bankaların ve sanayinin özelleştirilmesi gereğine dikkat çekerken ortaya çıkan manzaraya bir bakalım: Amerikalılar Çin' in sanayi ve finans sektörlerindeki dengeyi özel sektör lehine yapılandırmaları yönünde etkilemeye çalışırken Amerikan finans ve sigorta sektörleri ile sanayi kamu yönetimine geçti.

Nereye mi varmak istiyorum? Biraz uzattım...

Başarının tanımının salt ekonomik verilere dayalı olduğu her an ve her alan, karşımıza risk iştahı kabarmış ve sorumluluk duygusundan uzak bir yönetici çıkartıyor. Onca regülasyon onca bilinçlendirme çalışması, etik bir kültür oluşturma çabası, bir çalışanın risk iştahı ile pompalanmış egosu karşısında kağıttan kule olup yıkılıveriyor. Başarı yeniden tanımlanmadan ve şirketler çalışanlarına performanslarındaki düşüş kadar normal olmayan artışın da hesabını sorar hale gelmeden verdiği etik mesajlar pek bir işe yaramıyor gibi.

DMA İLE GELECEĞE KOŞMAYA VAR MISIN?

vodafone İstanbul Maratonu

Resmi araç sponsoru

Sahip olduğu %100 elektrikli araç teknolojisi ile dünya genelinde referans olan DMA, dünyanın tek kıtalararası maratonunun resmi araç sponsoru olarak önemli bir başarıya daha imza attı.

Siz de üstün özellikleriyle fark yaratan bu teknoloji ile tanışmak için acele edin, geleceğe DMA ile koşun!

Ekonomisi Tartışılmaz

9tl /400km

%100 Elektrikli

%100

Referans Niteliğinde Menzil

400 km

Şarj Kolaylığı

Araç İçerisinde Entegre Şarj Unitesi

DMA Derindere Motorlu Araçlar

www.dmaoto.com

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 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.

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

İhtiyaçlar doğrultusunda özel yazılımlar gerçekleştiriyoruz

A. Kamer DEĞER
Tekno Bilişim Hizmetleri
Genel Müdürü

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Tekno Bilişim Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. olarak Teknotakip markası ile araç takip hizmeti ve buna bağlı çözümler sunuyoruz. Özellikle günlük araç kiralayan firmaların yaşadığı sorunlar ve buna bağlı çözümler konusunda cihaz ve yazılımlarımızı geliştiriyoruz.

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarına ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Operasyonel kiralama yapan firmalara araç takip cihazını temin edip ve beraberinde istenirse araçlar firmaya teslim edilmeden önce cihazların montajını ve sistem kurulumlarını gerçekleştirerek anahtar teslim hizmet sunuyoruz. Böylece, kiralama hizmeti alan firma, personel ve araçlarını tekrar çağırmadan işlemler tamamlanmış ve araçlar kullanıma hazır hale getirilmiş oluyor. Bu da kiralama yapan firmanın zamandan tasarruf etmesini sağlıyor.

Günlük araç kiralama yapan firmalara da ihtiyaçları doğrultusunda özel yazılımlar geliştiriyoruz. Özellikle günlük araç kiralamada uygunsuz kullanım veya istenmeyen durumlarda araçlara uzaktan müdahale şansı var. Uygunsuz kullanım tespit edildiğinde, firma yetkilisine aracı durdurabilme imkânını sunuyor, bir sonraki onay sürecine kadar aracı tekrar çalıştırılamaz hale getirebiliyoruz. Aracın arıza yapması veya kazaya karışması hallerinde aracın tam konumu bilindiği için acil yardımın hızlıca gönderilmesini sağlayabiliyoruz. Şoförün aracın yerini yanlış tarif etmesi gibi hallerde zaman kaybı yaşatacak aksaklıklar böylece ortadan kalkmış oluyor.

Tabii sadece bunlar değil, günlük kiralama iş modelinin temel taşlarından bir tanesi aracın belli bir kilometreye geldiğinde satışa çıkarılmasıdır. Bunun için de tüm araçların kilometrelerinin sistemli ve yakın takibi kilit noktayı oluşturmaktadır. İşte Teknotakip olarak biz, tam da bu noktaya devreye giriyoruz. Araca cihaz takıldığı andan itibaren km bilgisinin merkezden gerçek zamanlı olarak takip edilmesini ve servis zamanı ve aracın satış kilometresinin geldiği uyarılarının yetkiliye verilmesini sağlayarak bu sorunları da ortadan kaldırmış oluyoruz. Türkiye çapında yaygın servisimiz sayesinde günlük araç kiralama firmalarına servis hizmetlerini bulundukları illerde veriyoruz. Diğer firmalarda olmayan bir özelliğimiz ise biz cihazımızı kiraya veriyoruz. Böylece müşterilerimizi hem nakit akışı ve finansman anlamında rahatlatıyoruz hem de cihaz kullanım boyunca garanti kapsamında oluyor. Üstelik data, harita kullanımı, SIM-kart gibi bu cihazlarda kullanılması zorunlu her şeyi de biz temin ediyoruz. Kısacası günlük araç kiralaması yapan firma anahtar teslim bir hizmet alarak aracını internet erişimi olan her yerden takip edebiliyor. Bu model Türkiye bir ilktir.

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

Öncelikle servisin yaygın olmasına bakılmalı. Bu cihazı alacak firmaların ne gibi raporlar almak istedikleri çok önemli! Yazılım bu raporları verebiliyor mu? Buna çok dikkat edilmesi lazım. İhtiyaç iyi belirlenerek buna göre satın alma yapılmalı. Örneğin, kullanılmayacak bir rapor türü veya cihaz özelliği için ekstra para ödenmemeli. Biz müşterilerimizi önce dinliyor sonra ihtiyaçlarını karşılayacak cihaz modelini öneriyoruz. Kullanmayacakları rapor türlerini de sistemden kapatarak menüyü basit hale getiriyoruz. Bu da kişiye kullanım kolaylığı sağlıyor. Son derece esnek, kullanımı kolay amaca uygun, işlevsel bir yazılımımız var.

Günlük Kiralama ve Operasyonel Kiralama firmaları ile çalışma ortamı yakalayabilmek için neler yapıyorsunuz?

Bu konuda TOKKDER bizim için çok önemli bir kuruluş. Yüz yüze görüşmelerimiz ve pazarlama faaliyetlerimizle beraber TOKKDER'in yayın organları ve internet sitesi müşterilerimize ulaşmak için kullandığımız en önemli kanalları oluşturacaktır. ●

Otomotiv ve Filo Sektörü, Allianz Global Assistance Türkiye'nin ev sahipliğinde bir araya geldi

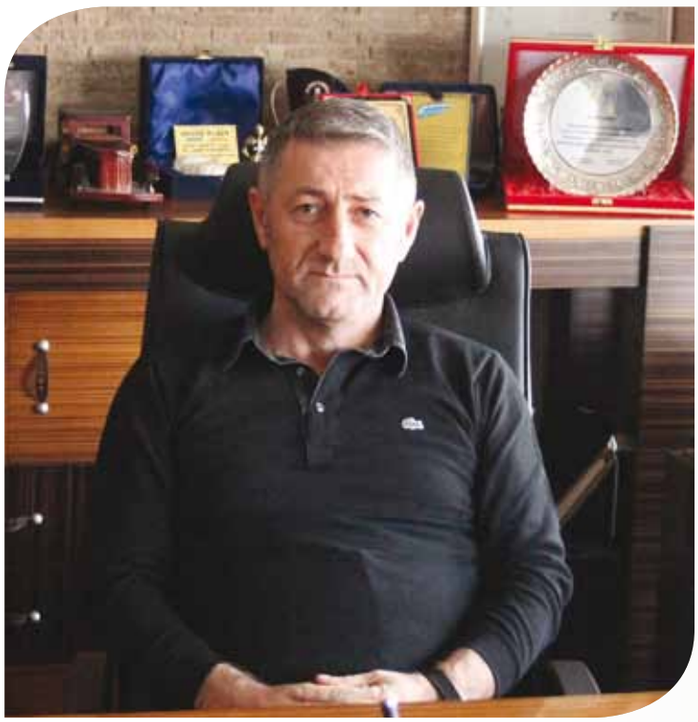
Allianz Global Assistance Türkiye, Türkiye'nin önde gelen otomotiv ve filo şirketlerini bir araya getirdi. Sektördeki büyük oyuncuların bir araya geldiği buluşma Rahmi Koç Müzesinde gerçekleşti. Allianz Global Assistance, Satış, Pazarlama ve İletişim çalışanlarının yanı sıra Operasyon Bölümü yetkilileri toplantıya ev sahipliği yaptı.

Toplantıyı Satış, Pazarlama ve İletişim Direktörü Cenk Cüneyt TAŞ yönetti. Toplantı, 1997 yılından beri faaliyetlerini sürdüren Mondial Assistance'ın, Mayıs 2014 tarihi ile Allianz Global Assistance markasına geçiş sürecinin anlatımı ile başladı. Marka değişikliği ile beraber, Mondial Assistance markasının saha ekiplerince kullanıldığının vurgulandığı toplantının genelinde, otomotiv ve filo sektörünün durumu, asistans sektörü ile iş birlikleri ve yeni projeler hakkında interaktif sunumlar yapıldı.

Otomotiv sektöründen, Renault, Mercedes, Tofaş, Peugeot, Volvo, Mazda, Infiniti gibi markaların temsilcileri katılırken; Filo sektöründen, Beyaz Filo, Fleetcorp, Zeplin, Hedef Filo gibi markaların temsilcileri toplantıya katılım sağladılar.

Tarihe tanıklık eden klasik model araçların sergilendiği bu müzede bir araya gelmek, katılımcılara zaman tünelinde kısa bir yolculuk olanağı ve nostalji duyguları verdi.

AYDER FİLO KİRALAMA



Ahmet HAŞİMOĞLU

Genel Müdür

Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

1988 yılında Ayder Turizm adıyla şahıs şirketi olarak kurulan firmamız; mevcut ve potansiyel müşterilerine daha profesyonel hizmet verebilmek için 1990 yılında "Ayder Turizm Tic. Ltd. Şti." ni kurarak ilk kurumsallaşma hamlesini yapmıştır. Geçen bu çeyrek asırda ticari deneyim, bilgi ve portföy birikimleri ile donanan firmamız 2008 yılında kurduğu Ayder Filo Kiralama ile verdiği hizmet çeşit ve kalitesini sürekli geliştirerek sektörün standartlarını belirlemeye devam etmektedir. Filo araç kiralamanın yanı sıra günlük araç kiralama, vip transfer, turizm taşıma, personel ve öğrenci taşıma, kültürel turlar, otel ve uçak bileti hizmetleri de vermektedir.

Yıllar boyu edindiği deneyimi her zaman müşteri memnuniyeti odaklı değerlendirerek ve personelini yönetim ve hizmet kalitesi teknikleri konusunda sürekli eğiterek, çalışma verimini ve hizmet kalitesini artırmaktadır.

Dürüstlük ve sorumluluk ilkesinden, iş ahlakı ve prensiplerinden ödün vermeden müşterilerinin ve sektörün takdirini kazanan firmamız, Türkiye'nin dört bir yanına yayılmış hizmet ağı ile lider firmalardan biri olmuştur.

TSE, ISO 9001, OHSAS 18001, TÜRSAB, IATA ve UFTAA standartlarının gerekliliklerini yerine getirmiş olmanın huzuru içinde güvenilirliğimizi hizmet kalitemiz ile birleştirip 26 yıllık deneyimi müşterilerimizle paylaşmaktayız.

Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?

1988 yılından 2008 yılına kadar geçen süre de iştigal alanlarımızdaki diğer branşlardan edindiğimiz müşterilerimizden gelen talepleri karşılamak amacıyla yatırımlar yaparak oluşturduğumuz filo kiralama ve operasyon birimimiz ile hali hazırda tüm segmentlerdeki binek araçlar, hafif ticari araçlar ve 4x4 arazi araçları ile Türkiye'nin dört bir yanındaki kamu kurumlarına ve özel şirketlere hizmet vermeye devam etmekteyiz.

Firmanızın varsa ortakları kimlerdir?

Firmamız aile şirketidir. Firmamızın ortakları Ahmet HAŞİMOĞLU, Osman HAŞİMOĞLU, Erdoğan HAŞİMOĞLU ve Selami HAŞİMOĞLU'dur. Genel Müdürlük görevini Ahmet HAŞİMOĞLU yürütmektedir.

Firmanızın hedeflerinden ve TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?

Ayder Filo Kiralama olarak güçlü sermayemiz ve tecrübeli kadromuz ile müşteri memnuniyetini daima ön planda tutarak filo kiralama sektörünün takdirini kazanmayı ve lider firmaları arasında yer almayı hedeflemekteyiz.

TOKKDER üyesi olmamızın ana nedenleri; derneğin misyon, vizyon ve etik kurallarının firmamızca da benimsenmiş ve benzer hedeflerle yola çıkmış olmamızdandır. TOKKDER'e katkılarından ve çalışmalarından dolayı şükranlarımızı sunarız.

TUNALAR OTOMOTİV

Erol TUNA

Yönetim Kurulu Başkanıö

Firmanızın kuruluş tarihinden ve vermiş olduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?

Şirketimizin otomotiv işine girişi tarihi olarak 1989 yılına dayanmaktadır. O yıllarda henüz kiralama işinden söz edilmiyordu. Daha sonraki yıllarda gelişen pazar şartlarına uyarak 2007 yılında filo araç kiralamayla birlikte sektöre adım attık. Filo kiralama operasyonunu Tunalar Otomotiv Turizm Tic. Ltd. Şti. ile yürütmekteyiz.

2013 yılında yönetimimizin almış olduğu karar doğrultusunda gelişen günlük araç kiralama pazarına; %100 yerli sermayeli MNB Oto Kiralama ve Nak. Tic. A.Ş şirketinin RENT GO markasıyla adım attık.

İlk ofisini Trabzon da hizmete sunan Rent Go, sırasıyla Ankara Esenboğa Havalimanında, İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç hatlar ve Dış hatlarda, İstanbul Atatürk Havalimanı İç hat ve Dış hatlarda, Alanya Gazipaşa Havalimanı, Gaziantep Havalimanlarıyla birlikte Bağdat Caddesi Selamiçeşme ofisimiz ve Sabiha Gökçen Havalimanı'nda ise bağımsız ofisimizle birlikte hizmet vermekteyiz.

Rent Go olarak sektöre farklı bir bakış farklı bir hizmet anlayışını getiriyoruz. Ulusallaştığımız ilk günden itibaren müşterilerimizden gördüğümüz ilginin yanında rakiplerimizden de önemli ve olumlu eleştiriler aldık. Şu an devam kampanyamız bizim sektöre birçok yenilik getireceğimizin habercisi olmakla beraber farklı bakışımızın da önemli kanıtı olarak görülebilir.

Firmanızın araç parkından ve hizmet vermiş olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?

Firmamızın araç parkında B, C, D sınıfı otomobillerden dünyanın prestijli ve sorun yaratmayan markalarından oluşmaktadır. Lüks segmentte Mercedes, Volvo'nun yanı sıra Ford ve Fiat Markalarını ön plana çıkartan bir filo yapımız var. Bu araçlar kullanıcılarının memnuniyetini son derece sağlamakla birlikte hiç sorun çıkartmayan markalardır.

Filo kiralama olarak tüm Türkiye de hizmet vermekle birlikte ağırlıkta Marmara bölgesindeki müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Günlük kiralamada ise, Rent Go markamızla, yine ağırlığımızın doğal olarak Marmara, İzmir ve Doğu Karadeniz bölgelerini kapsadığını gösterebiliriz. Bunun yanı sıra Ankara, Gaziantep, Antalya, önem verdiğimiz pazarlarımızdandır.

Firmanızın varsa ortakları kimlerdir?

Tunalar Otomotiv Tic. Ltd. Şti.'nin ana hissedarı Erol TUNA'dır. MNB Kiralama A.Ş ise Mehmet Can TUNA ve kardeşlerinin ortaklığı ile kurulan bağımsız bir şirkettir.

Firmanızın hedeflerinden bahsedebilir misiniz? TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?

Rent Go olarak günlük araç kiralamada şu an 12 olan ofis sayımızı 2015 yılında 15'e çıkartmak, pazarda ilk beş yılın sonunda müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutarak ilk beş marka arasına girme hedefimiz var.

Uzun dönem filo kiralamada ise hedefimiz az sayıda seçkin müşteri portföyümüzü daha da geliştirmek olacaktır. Yani seçici davranıp müşterilerimize butik hizmet verme ilkemizden vazgeçmeyeceğiz. Bilindiği üzere araçlarımızın tamamı yetkili servislerde onarım ve bakım hizmetlerini almaktadır. Bu da müşterimize gösterdiğimiz ilginin ve güvenilirliğinin en önemli kanıtıdır.

Gerek operasyonel filo ve gerekse de günlük kiralama da, hedeflerimize uygun olarak İstanbul'da Pendik Tunalar plazada ofisimizi yenileyerek, büyüme yolundaki her türlü gelişime uygun hale getirdik.

TOKKDER üyeliğimizin ana nedeni bu sektörde var olmamız ve varlığımızı sürdürmemiz için kurumsal çatı örgütü şeklinde ki sivil toplum örgütlenmesine olan inancımızdan ve sektöre çok küçükte olsa katkıda bulunmak amacımızdandır.

>> TOKKDER ÜYELERİ

A

2 M TOURISM
Ansera İş Merkezi, Portakal Çiçeği Sokak
17/95 Aziziye Mah. 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) 603 68 40 • Faks: (0212) 603 68 40

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
Yayla Mah. D-100 Karayolu Rüya Sok. No: 2
34940 Tuzla/ İSTANBUL
Tel: (0216) 581 18 00 • Faks: (0216) 581 18 05
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/IST
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/IST
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
Konya
Tel: (0332) 238 73 63 • Faks: (0332) 238 73 63
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 Bulvarı No: 70 Ata Apartman
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 612 11 51 • Faks: (0256) 612 26 47
www.dinamikcar.com
dinamik@dinamikcar.com
melih@dinamikcar.com

DOKAY FİLO KİRALAMA

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

DOLLAR RENT A CAR

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

DRD ARAÇ KİRALAMA

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

DUMANKAYA FİLO KİRALAMA

E- 5 Ankara Yolu Pendik Kavşağı
Dumankaya İş Merkezi
No:4 Pendik-İstanbul / Türkiye
Tel: (0216) 999 3 777 • (0850) 221 1 000
Fax: (0216) 585 46 97
GSM: (530) 940 88 28
www.dumankayafilo.com

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
Genel Müdürlük: Ofishane
Merkez Mahallesi Cendere Caddesi No:22
Kat:12-13 Kağıthane / İstanbul
Tel: 0 (212) 368 32 00 • Faks: 0 (212) 368 32 03
İstanbul Anadolu Yakası Ofis
19 Mayıs Mah. Atatürk Cad. Yamaç Sk. No:3 Kat:4
Vera Plaza Sahrayıcedid Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 468 31 00 • Faks: (0216) 468 31 03
Bursa Ofis
Ata Bulvarı Gizemler Plaza 3 No:5 D:40
Nilüfer / Bursa
Tel: (0224) 441 08 15 • Faks: (0224) 441 08 55
Ankara Ofis
Kızılırmak Mah.Ufuk Üniversitesi Cad.
Ambrossia İş Merkezi No:74 Kat:11
Çukurambar / Balgat / Ankara
Tel: (0312) 220 23 46 • Faks: (0312) 220 23 49
İzmir Ofis
Ankara Cad. No: 85 Bayraklı Tower
8.Kat Daire:46 Bayraklı / 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:
9 Eylül Mah. 695 Sok. No: 36/K
Sarnıç / 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

RENT GO
E-5 Pendik Köprüsü Kavşağı Tunalar Town
Pendik/ İstanbul
Tel: (0216) 379 82 82 • 444 4 061
www.rentgo.com.tr

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

SANDIKÇI KARDEŞLER OTOM. SAN. VE TİC.LTD.ŞTİ.
Yeşiltepe Mah. D-100 Yanyol Cad. No:137
PK: 54200 Erenler/SAKARYA
Tel : (0264) 275 50 64
Fax: (0264) 275 96 39
info@sandikcilar.com • www.sandikcilar.com

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

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

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

>> TOKKDER ÜYELERİ

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

TUNALAR OTOMOTİV

Tunalar Ford Plaza Yıldızlı Beldesi 61330
Akçaabat/ Trabzon
Tel: (0462) 248 12 00
www.tunalar.net

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.yonetimi@tr.bosch.com
www.boschservice.com.tr

BOSCH
Yaşam için teknoloji

YOLA ÇIKMAYA HAZIR MISIN?

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

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

İSTERSEN SESSİZCE,
İSTERSEN RADYODAKİ ŞARKININ EŞLİĞİNDE...

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

Yola çıkmaktan, yenilikleri keşfetmekten çekinme!

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

HAYAT BİR YOLCULUK...
TADINI ÇIKARIN.

central

www.centraltr.com

4448055

A BRAND NEW RENT A CAR EXPERIENCE