# filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

OCAK-ŞUBAT 2016
SAYI: 84

member of Leaseurope

**Küresel üstünlük ve deneyimimizle fark yaratıyoruz**

**Sinan ÖZKÖK**
Nissan Otomotiv A.Ş. Genel Müdürü

**İç pazar büyüklüğü küresel arenada önem taşıyor**

**Hayri ERCE**
ODD Genel Koordinatörü

**TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu yayınlandı**

**Kiralama süreci uzun bir birliktelik olarak düşünülmeli**

**Dominique CARDINEAU**
FleetCorp Türkiye
Yönetim Kurulu Üyesi
ve Genel Müdürü

**TOKKDER, sektörümüzü kurumsal bir yapıya kavuşturuyor**

**Murat AKANLAR**
Europcar Türkiye Genel Müdürü

# Hizmetlerimizi bir telefona sığdırdık!

Mobil uygulamamızı indirin, **DRD teknolojisine tek tuşla ulaşın.**

DRDrive uygulamasını hemen indirmek için telefonunuzdaki veya tabletinizdeki barkod uygulaması ile QR kodu okutabilirsiniz.

0850 911 1 724 | drd.com.tr /drdcomtr

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

**İmtiyaz Sahibi**
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği İktisadi İşletmesi adına
**Fevzi Türkay OKTAY**

**Sorumlu Müdür**
İlhan YILMAZ

**Yayın Kurulu**
Fevzi Türkay OKTAY
Önder ERDEM
Dominique CARDINEAU
İlhan YILMAZ
İnan EKİCİ
Cevat Oğuz PETORAK
Philippe VALIGNY
Hakan SEVİM
H. Kağan DAĞTEKİN

**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

Bir yılı daha iyisiyle kötüsüyle geride bıraktık.

Dünyada ve ülkemizde birçok önemli olay yaşandı. Maalesef bunların birçoğu olumsuzdu. Buna rağmen, her ölçekte işletmeye verimlilik adına sunduğu avantajlar sebebiyle operasyonel araç kiralama sektörü oldukça iyi bir yıl geçirdi.

Havayolu taşımacılığının daha da yaygınlaşıp toplumun her kesimi tarafından ulaşılabilir hale gelmesi, ülkemizin kongre turizmi açısından tercih unsuru olması ve iş amaçlı seyahatlerde sıklıkla havayolunun tercih edilerek sonrasında kiralık araç kullanılması sayesinde günlük araç kiralama sektörü de 2015 yılında gelişimi sürdürdü.

ABD Merkez Bankası'nın faiz kararlarının, yakın coğrafyamızdaki çatışma ortamının, ülkemizin güneydoğusundaki terör ortamının ve bunun yarattığı endişelerin, Rus turist sayısında yaşanan azalmaya bağlı olarak ülkemiz turizm gelirlerinin düşme olasılığının Türkiye ekonomisinin 2016 yılında seyrini belirleyecek unsurlar olduğunu düşünüyorum.

Buna rağmen, operasyonel araç kiralama yönteminin sunduğu avantajların özellikle KOBİ'ler ve bireyler tarafından her geçen gün daha fazla anlaşılması sayesinde Türkiye operasyonel araç kiralama sektörünün 2016 yılında başarı grafiğini sürdüreceğini tahmin ediyorum.

Güncel jeopolitik olumsuzluklar nedeniyle ülkemize 2016 yılında gelecek yabancı turist sayısında bir düşüş olacağını öngörmekle birlikte, turizm sektörünün bu düşüşü iç turizmi canlandırarak telafi etmesini ümit ediyor, günlük araç kiralama endüstrisinin de bu canlanmadan olumlu yönde etkilenmesini temenni ediyorum.

Bu vesileyle sektörümüze 2016 yılında başarılar diliyorum.

# >> İÇİNDEKİLER

**BAŞKAN'DAN**

**Planlama ve Şeffaflık** 10

**F. Türkay OKTAY**
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

**HABERLER**

6 **Avis, Türk Turizmi'nin Oscarı Skalite'yi yine kazandı**

**Dünyanın en iyi Audi Yetkili Servisi ikinci kez Türkiye'den!**

8 **Avek Otomotiv, yaptığı yatırımlar ve müşteri memnuniyeti çalışmalarıyla 2015'i başarıyla kapattı**

**RÖPORTAJ**

12 **Küresel üstünlük ve deneyimimizle fark yaratıyoruz**

**Sinan ÖZKÖK**
Nissan Otomotiv A.Ş.
Genel Müdürü

**ARAŞTIRMA**

14 **Operasyonel araç kiralama her ölçekte işletmenin verimliliğine önemli katkı sağlıyor**

**MAKALE**

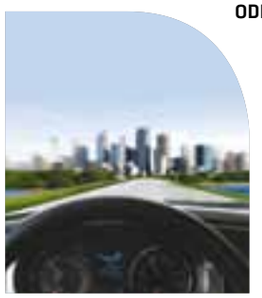
20 **İç pazar büyüklüğü küresel arenada önem taşıyor**

**Hayri ERCE**
ODD Genel Koordinatörü

**OPERASYONEL KİRALAMA**

**Kiralama süreci uzun bir birliktelik olarak düşünülmeli** 22

**Dominique CARDINEAU**
FleetCorp Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü


**KURUMSAL YÖNETİM**

**Operasyonel Kiralama Şirketinin Finans Birimini Yönetirken Dikkat Edilmesi Gereken 6 Temel Alan** 45

**Gökdeniz GÜR**
PwC Türkiye
Stratejik Finans Hizmetleri Direktörü

**MAKALE**

**İş Psikolojisi** 50

**Selin UÇAL**
Empatia Psikoterapi ve Kişisel Gelişim Merkezi
Uzman Psikolog

**GÜNLÜK KİRALAMA**

38 **TOKKDER, sektörümüzü kurumsal bir yapıya kavuşturuyor**

**Murat AKANLAR**
Europcar Türkiye Genel Müdürü

central
FLEET SERVICES

Standartın Daima

# Bir Adım Ötesi

www.filokiralama.com
0212 290 67 10

# Avis, Türk Turizmi'nin Oscarı Skalite'yi yine kazandı

Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan EKİCİ, yaptığı değerlendirmede, araç kiralama sektörünün turizm sektörü ile karşılıklı birbirini tamamladığını ve iki sektörün gelişiminin araç kiralama sektörü ile direkt bağlantılı olduğunu belirtti. EKİCİ, "Avis araç kiralama sektörünü Türkiye'de yoktan var eden bir şirket olarak 40 yılı aşkın süredir sunduğu müşteri memnuniyeti odaklı, öncü ve yenilikçi hizmetlerle sektörü şekillendirmeye devam ediyor. Hizmet kalitemizin teyidi niteliğinde olan bu ödülü altıncı kere kazanmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Avis Türkiye olarak sahip olduğumuz bu tecrübeyi sadece Türkiye sınırları içinde değil, Azerbaycan, Kuzey Irak, Kazakistan şubelerimizde de devam edeceğiz" dedi.

Türk turizm sektörünün gelişimine katkı sunmak amacıyla 18.si düzenlenen ve sektörün 21 kategoride en iyilerini bir araya getiren Skalite Ödül Töreni Haliç Kongre Merkezi'nde yapıldı. Jüri başkanlığını 2008-2009 Skal International Dünya Başkanı ve Universal Turizm Genel Direktörü Hülya ASLANTAŞ'ın üstlendiği etkinlikte jüride İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı ve İstanbul Turizm Atölyesi Koordinatörü Tülin ERSÖZ, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Görevlisi Prof. Dr. Nüzhet KAHRAMAN, Alem Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Melis AYTEM, İZ TV Genel Yayın Yönetmeni Coşkun ARAL, İstanbul Kültür ve Turizm İl Müdürü Nedret APAYDIN ve MNG Airlines Lojistik Başkanı Emir AKIN yer aldı.

**Avis, Türkiye'nin turizm Oscarları olarak kabul edilen Skalite 2015 Ödülleri'nde 6. kez yılın "En İyi Araç Kiralama Şirketi" unvanına layık görüldü. Avis'in müşterilerine sunduğu kaliteli hizmet yaklaşımı, yaygın erişimi ve yüksek marka algısıyla en yüksek oyu alarak yine sektöründeki en iyi araç kiralama şirketi oldu.**

# Dünyanın en iyi Audi Yetkili Servisi ikinci kez Türkiye'den!

AUDI AG'nin 2006 yılından bu yana satış sonrası hizmetler alanında görev alan personelinin gelişimi ve yeni teknolojilere adapte olmasını sağlamak için küresel çapta düzenlediği Audi Twin Cup, bu yıl Avusturya'nın başkenti Viyana'da gerçekleşti. 38 ülkeden 74 takımın katılımıyla gerçekleştirilen yarışmada, Audi yetkili servislerinden kendi ülkelerinde lider olan teknik ekipler, iki gün boyunca servis hizmetleri alanında şampiyon olabilmek için uğraş verdi. Takımlar servis, teknik ve twincup kategorilerinde yarıştı.

Yapılan değerlendirmede, uluslararası yarışmada Türkiye'yi temsil eden Doğuş Otomotiv-Audi İstanbul Yetkili Satıcısı ve Servisi Şenyıldız Takımı, tüm kategorilerde başarılı olarak, Dünya Şampiyonu oldu. Audi Şenyıldız Takımı ödülü, Audi A.G Satış Sonrası Hizmetlerden Sorumlu Yöneticisi Markus SIEBRECHT' in elinden aldı. Şenyıldız, ilk kez 2011 yılında kazandığı şampiyonluğu bu yıl ikinci kez kazanarak gerek kendisi ve temsil ettiği Doğuş Otomotiv-Audi' ye gerekse Türkiye' ye yarışma tarihinde iki kez şampiyon olan tek ülke olma unvanını kazandırdı. Bu büyük başarının altında ekibin kendine özgü bir diğer özelliği daha bulunmakta. Twincup yarışmasına 8 erkek, 4 kadın ekip üyesi ile katılan Şenyıldız Takımı, Türkiye'de otomotiv sektörünün değişen ve gelişen yüzünü kadın takım arkadaşları ile temsil ederek; yarışmada diğer ülke takımları arasında en çok kadın üyesi bulunan takım olma gururunu da yaşadı.

**AUDI AG'nin dünya çapında yetkili servisleri arasında gerçekleştirdiği ve yetkili servislerin teknik ve mesleki becerilerini yarıştırdığı "Twin Cup Dünya Finali"nde Türkiye'yi temsil eden Şenyıldız Takımı, Dünya Şampiyonluğunu elde etti. Şenyıldız, ikinci kez bu başarıyı elde eden dünyadaki tek Audi Yetkili Servisi oldu.**

# Türkiye'nin lider otomotiv datası şirketi

BİNEK OTOMOBİLLER
AĞIRLIK
GÜVENLİK
SİGORTA ŞİRKETLERİ
ARAÇ TİPİ
KLİMA
AIRBAG
CM³
ŞANZIMAN
SUNROOF
HP
INTERNET ŞİRKETLERİ
YAKIT TÜKETİMİ
SÜSPANSİYON
FİLO VE UZUN DÖNEM KİRALAMA ŞİRKETLERİ
YÜKSEKLİK
$CO_2$
GENİŞLİK
2. EL FİYATLARI
KAPI SAYISI
BANKA VE FİNANS KURULUŞLARI
MEDYA
OTOMOBİL DİSTRİBÜTÖRLERİ
KAROSER
HAFİF TİCARİ ARAÇLAR

**Ürün ve Hizmetler:**

- 0km araç datası
  - Marka-Model-Model Tipi Yapı Ağacı
  - Fiyat Datası
  - Teknik Data
  - Donanım Datası
- RV değerleri (Filo ve uzun dönem kiralama şirketleri için)
- 2. el araç datası
  - Marka-Model-Model Tipi Yapı Ağacı
  - Fiyat Datası
  - Teknik Data
  - Donanım Datası
- İkinci el araç fiyatlandırma
  - Türkiye'nin ilk ve tek ikinci el araç fiyatlandırma sistemi

eurotax

**EUROTAX TÜRKİYE A.Ş.**
**Automotive Business Intelligence and Automotive Data**

**Tel:** +90 (0) 216 362 81 10 (pbx)
**Fax:** +90 (0) 216 362 81 06

**www.eurotax.com.tr**
**hya@eurotax.com**

Eurotax Türkiye, Eurotax International AG'nin bir kuruluşudur.

# Avek Otomotiv, yaptığı yatırımlar ve müşteri memnuniyeti çalışmalarıyla 2015'i başarıyla kapattı

2015 yılında müşterilerinin beklentilerini karşılamak ve doğru bir hizmet sunmak açısından servis kapasitesini artırdı, filo servis ağını açtı. Satışta ise hedeflediği hizmeti sunabilmek için personel sayısını artırarak daha fazla müşteriye daha iyi hizmet sundu.

370 kalifiyeli personeli ile müşterilerine hizmet veren Avek Otomotiv, müşteri memnuniyeti bizim için en önemli unsur dedi.

**Avek Otomotiv toplam otomotiv pazarına göre daha hızlı büyüdü**

2015 yılında, Türkiye otomotiv pazarı yüzde 26'lık bir artış yaşarken; Avek Otomotiv bir önceki 2014 yılına göre satış rakamlarını yüzde 43 oranında artırmayı başardı. 2014 yılını 9.248 adetlik (otomobil + hafif ticari araç) satış rakamıyla tamamlayan Avek Otomotiv 2015 yılını 13.230 adetlik (otomobil + hafif ticari araç) satış rakamıyla tamamlayarak; önemli bir başarıya imza attı.

**Servis ve bakım hizmeti sunulan araç sayısında yüzde 23 oranında artış**

AVEK Otomotiv 2015 yılında, araç bakımı ve servis kapsamında hizmet sunduğu araç sayısını yüzde 23.18 oranında artırdı. 2015 yılında AVEK Otomotiv toplamda 54.514 araca servis hizmeti sundu.

Bilindiği üzere AVEK Volkswagen Servisi, 2014 yılında ve 2015 yılının ilk altı aylık döneminde Volkswagen kullanıcıları arasında en çok tercih edilen servis olmuştu. AVEK Otomotiv, Volkswagen'in Türkiye genelindeki 46 ilde yer alan 73 yetkili servisi arasında 2014 yılında ve 2015'in ilk yarısında "En Çok Araca Hizmet Veren Volkswagen Yetkili Servisi" oldu.

**2015 yılında müşterilerinin beklentilerini karşılamak ve doğru bir hizmet sunmak açısından servis kapasitesini artırdı, filo servis ağını açtı.**

AVEK Otomotiv, çok yakında faaliyete geçirmeyi planladığı "Filolara Özel AVEK Volkswagen Servisi" ile hizmet kalitesini ve hizmet sunumundaki hızını daha da artırarak daha fazla kullanıcıya hizmet sunabilecek.

# Dizel otomobiller gaza bastı

Otomobil kullanıcılarının son dönemde dizel otomobillere olan ilgisi artarak sürüyor. Son 1 yılda trafiğe 463 bin 66 yeni dizel aracın çıkmasıyla 3 milyon sınırı aşıldı. Dizel yakıtlı otomobillerin toplam içindeki oranı 2005'te yüzde 6,8 iken, geçen yıl bu oran yüzde 31,6'ya yükseldi

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden yapılan derlemeye göre, geçen yıl sonu itibarıyla Türkiye'de trafiğe kayıtlı 19 milyon 994 bin 472 araç bulunuyor.

Yakıt maliyetleri otomobil sahibi olmak isteyenlerin tercihlerinde belirleyici oluyor. Bu doğrultuda son yıllarda dizel otomobillere ilgi hızla artıyor. Türkiye'deki dizel yakıtlı otomobil sayısı 2014'te 2 milyon 882 bin 885 iken, geçen yıl bu sayı yüzde 16,1 artarak 3 milyon 345 bin 951'e ulaştı. Söz konusu otomobillerin toplam içindeki oranı 2005'te yüzde 6,8 iken, geçen yıl bu oran yüzde 31,6'ya yükseldi.

**Türkiye'de dizel yakıtlı otomobil sayısı, geçen yıl yüzde 16,1 artarak 3 milyon 345 bin 951'e ulaştı.**

**Dizel otomobillerin payı arttı**

Sürücülerin dizel yakıtlı otomobillere talebi, benzinli ve LPG'li araçların toplam içindeki payını azalttı. Benzinli araçların toplam içindeki payı 2014'te yüzde 29, iken geçen yıl bu oran yüzde 27,6'ya geriledi. Bu dönemde LPG'li araçların toplam içindeki payı da yüzde 41,4'ten 40,3'e düştü. Buna karşılık dizel otomobillerin payı 2014'te yüzde 29,2 iken, geçen yıl bu oran 31,6'ya yükseldi..

# İkinci el otomobilin Garanti adresi

www.garantifiloikinciel.com

Garanti Filo 2EL

# Planlama ve Şeffaflık

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı
**FEVZİ TÜRKAY OKTAY**

Yeni yıla başlarken bütçeleriniz hazırlanmış, neler yapacağınız çoktan planlanmıştır. Kurumsal hayat kişisel ve kurumsal hedeflerinizi çoktan belirlemiş, yılın başlamasıyla beraber takometreler çalışmaya başlamıştır.

Yapılan bütçelerin, yıllık planların ne kadar sağlıklı ve gerçekçi olduğu içinde bulunduğunuz kurum, sektör ve ülke belirliyor. Ülkemiz hem değişkenlik hem de kültür olarak sağlıklı planlama yapma konusunda hiç de kolay bir ülke değil. Makroekonomik değişkenlik, sık değişen mevzuat, dış kaynak bağımlılığı yüzünden global likiditeye olan hassasiyetler ve tabii ki iç ve dış politikadaki değişimler planlama yapmayı çok zorlaştırıyor. Böyle bir ortamda sektör olarak kendi payımıza düşen en önemli misyonlardan biri de sektör ile ilgili şeffaflığı artırmak. Şeffaflık en başta planlama yaparken işlerimizi kolaylaştırırken paydaşlarımızın sektöre olan ilgisini, bakış açılarını olumlu etkilemektedir. Tüm dünyada düzenleyici ve denetleyici otoriteler de daha fazla şeffaflık olması adına birçok sektörde düzenleme yapmaktadır.

Günümüz dünyasında bilgiye erişim çok kolay ve hızlı. Tüketicilerin karar mekanizmalarında bilgi ve şeffaflık daha fazla önem taşımakta. Şeffaflık için bir düzenleme yapılmasına gerek yoktur, bu zaten giderek daha fazla talep edilen bir gerçektir. Herkesin şeffaflık için gayret gösterdiği bir ortam genel şeffaflığı sağlamak adına yeterli olacaktır.

# Mercedes-Benz prestiji ve Koluman kalitesi!

Kiralama sektöründeki çözüm ortağınız Koluman, Mercedes-Benz prestijini, kaliteli hizmet anlayışıyla sizlere sunmaya devam ediyor.

Mercedes-Benz
The best or nothing.

**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 Caddesi No: 33, Sancaktepe İstanbul Telefon 0216 311 80 50 Faks 0216 311 82 29

# Küresel üstünlük ve deneyimimizle fark yaratıyoruz

Nissan Otomotiv A.Ş.
Genel Müdürü
**SİNAN ÖZKÖK**

Nissan Otomotiv A.Ş. olarak operasyonel kiralama şirketleriyle uzun vadeli bir ticaretin içinde bulunmak bizim için önemli. Dolayısıyla en önemli beklentimiz, planlama: sene başında karşılıklı yapılan alım tahminleri doğrultusunda oluşturulan program özellikle tedarik planlaması açısından çok önemli.

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

1993 yılından bu yana Türkiye pazarında bulunan Nissan Otomotiv A.Ş., Türkiye'de 36 satış ve 38 servis noktasıyla hizmet veriyor. Her geçen gün gelişen dinamik ve modern organizasyonuyla Türkiye otomotiv endüstrisine değer katan Nissan, Türkiye pazarında rakiplerinden, global üstünlüğü ve deneyimiyle ayrılıyor. Kuzey Amerika, İspanya ve İngiltere'deki araştırma ve geliştirme merkezlerinde otomobiller için ileri teknolojiler yaratan şirket, Türk tüketicilerine daha üstün araçlar sunma konusunda da bu çalışmalardan faydalanıyor.

Kuruluş tarihinden itibaren ivmelenmesini sürdüren Nissan Otomotiv, kararlı büyüme stratejisi çerçevesinde sağlam adımlarla ilerliyor. 2014 yılında 22 bin 700 adet araç satan Nissan, 2015 yılına, 24 bin araç satış adeti hedefi ile girdi ve hedeflediği rakamı aşarak 26 bin 428 rekor satış adedi ile bitirdi.

**Dünya ve Türkiye ekonomisinin 2016 yılı ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?**

İki seçimi geride bıraktığımız 2015 yılı ile kıyaslandığında bu yılın makroekonomi açısından daha iyi bir yıl olacağı kanaatindeyim. Özellikle 1 Kasım sonrasında oluşan hükümet yapısı ile ekonominin önde olacağı ve büyümenin yeniden hızlanacağı bir yıl olması çok önemli. Türkiye önümüzdeki dönemde yeniden hak ettiği büyüme oranlarını yakalayarak bir başarı hikayesi yaratmak durumunda. Hükümetin açıkladığı ekonomik politikalara baktığımızda yeniden güçlü bir büyüme stratejisinin oluşacağını görüyoruz. Bunun da yapısal reformlarla desteklenmesi gerekiyor.

Diğer yandan Amerika ve Avrupa başta olmak üzere küresel ekonomide yaşanacak sorunların yansımaları ve jeopolitik riskler söz konusu. Özellikle Suriye üzerinden gelişen riskler tüm bölgede olduğu gibi Türkiye'yi de yakından etkiliyor.

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

Nissan olarak son iki yılda filoya önemli yatırım yaptık ve yapıyoruz; odağımızda da operasyonel kiralama var. Bu süreçte filoya yepyeni bir soluk getirerek Qashqai ve X-Trail'in SUV'un sektörde alışılmış sedan modellere çok iyi bir alternatif olabileceğini kanıtladık. Nihai müşterilerin tercihleri doğrultusunda ve kiralama firmalarıyla uyumlu çalışmamızla bu alanda da hızlı büyümemizi sürdürüyoruz. Markamızın tüketici gözündeki yüksek marka algısı ve olumlu imajı, operasyonel kiralama şirketlerinin de satın alma kararlarını pozitif bir şekilde etkilemektedir. Satın alma fiyatı önemli ama özellikle bir markanın ikinci el pazarındaki konumu, satış sonrasında sağlamış olduğu avantajlar, tedarik sıkıntısı yaşatmaması ve müşteri memnuniyetine verdiği önem kiralama şirketlerinin tercihlerini belirlemektedir.

**Günlük kiralama firmalarına yaklaşımınız hakkında bilgi alabilir miyiz? Sunduğunuz hizmetlerden bahseder misiniz?**

Pazara sunduğumuz ürün gamımız ile günlük kiralama şirketlerinden olumlu dönüşler almaktayız. Özellikle Qashqai modelimiz yüksek donanım standartları, iç ve dış dizaynı, üstün performansı, operasyonel doluluğu ve istikrarlı ikinci el değeri ile günlük kiralama firmalarından da olumlu tepkiler almaktadır.

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

Nissan Otomotiv A.Ş. olarak operasyonel kiralama şirketleriyle uzun vadeli bir ticaretin içinde bulunmak bizim için önemli. Dolayısıyla en önemli beklentimiz, planlama: sene başında karşılıklı yapılan alım tahminleri doğrultusunda oluşturulan program özellikle tedarik planlaması açısından çok önemli. Perakende – filo dengesini koruyarak, hem markamızın güçlü perakende kimliğini ön planda tutmak, hem de bundan hareketle operasyonel kiralama sektörüne uygun çözümler sunabilmek için bu planlamanın zamanında ve doğru olarak yapılması vazgeçilmez bir unsur olarak ortaya çıkıyor.

> Perakende – filo dengesini koruyarak, hem markamızın güçlü perakende kimliğini ön planda tutmak, hem de bundan hareketle operasyonel kiralama sektörüne uygun çözümler sunabilmek için bu planlamanın zamanında ve doğru olarak yapılması vazgeçilmez bir unsur olarak ortaya çıkıyor.

Kâr elbette her marka için önemli ancak bizim için verilen sözlerin tutulması daha öncelikli. Dolayısıyla bizimle yola çıkan operasyonel kiralama firmalarına verdiğimiz taahhütleri yerine getirmek için azami çaba sarfediyoruz. Bu çabanın doğru yere gitmesi de öncesinde yapılan planlama ile gerçekleşebiliyor.

**Markanızın ikinci el araç politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz? Markanızın 2.el araç pazarını güçlü kılmak için uyguladığınız politikalar nelerdir?**

Bilindiği üzere kendi yetkili satıcı ağımızda yer alan "Carbook" markalı ikinci el sistemimiz, sunduğu yüksek standartlarla ikinci el pazarına yepyeni bir soluk getirdi. Modellerimizin ikinci el satış değerleri çok iyi durumda. İkinci el pazarında araçlarımıza "Reşat Altını" denildiğini duyuyoruz, bu da memnuniyet verici bir durum. Burada ürünün kendisi, dengeli kurgulanmış filo/perakende oranı, perakende odaklı yaklaşım, uzman bayiler ve Carbook markası mükemmel bir bileşimi ortaya çıkarıyorlar.

Ortaya çıkan bu değeri elbette kendimize saklamıyoruz. Carbook'ta ortaya çıkan "gerçek" satış fiyatlarını filo müşterilerimizle tam bir şeffaflıkla paylaşıyoruz.

**Satış sonrası hizmetlerde araç kiralama şirketlerine ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?**

Başta da söylediğim gibi, filo alanında yeni büyüyen bir markayız ancak yapmış olduğumuz olumlu hareketlerle sektördeki oyuncuların ilgisini kısa zamanda çekmeyi bildik. Filoda birincil hedef olarak operasyonel kiralama tarafında büyümeyi koymuşken 2015 sonunda müşterilerimize bir servis indirimi duyurduk. Buna göre operasyonel kiralama müşterilerimize ait ruhsatı olan araçlar yetkili servislerimize girdiğinde önemli avantajlar elde ediyorlar.

TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu yayınlandı

# Operasyonel araç kiralama her ölçekte işletmenin verimliliğine önemli katkı sağlıyor

>> TOKKDER'in, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yürütmekte olduğu pazar araştırmasının 2015 yılı sonuçlarını içeren "TOKKDER Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" yayınlandı.

Türkiye yeni otomobil satışlarının 2014 yılına göre %23,5 oranında arttığı (Kaynak: ODD) 2015 yılında Türkiye operasyonel kiralama sektörü, Türkiye'de satılan yeni otomobillerin %17'si olan yaklaşık 123 bin adet yeni aracı filosuna kattı. 2015 yılında 2014 yılı sonuna göre %17'lik bir büyüme kaydeden sektörün filosundaki araç sayısı yaklaşık 277 bin 225 adede ulaştı.

2015 yılında yaklaşık 8 milyar 526 milyon TL'lik yeni araç yatırımı yapan Türkiye operasyonel kiralama sektörünün aktif büyüklüğü ise 18 milyar TL'yi aştı.

Türkiye operasyonel kiralama sektörünün gelişimi ile ilgili görüşlerini paylaşan TOKKDER genel koordinatörü Tolga ÖZGÜL "Türkiye operasyonel kiralama sektörünün hızlı büyümesinin ardında birkaç önemli neden var. Türkiye ekonomik büyüme için dış kaynağa ihtiyaç duyan bir ülke. Bu nedenle, ülke olarak kısıtlı kaynaklarımızı verimli kullanmak durumundayız. İşte tam bu noktada, operasyonel kiralama yöntemi her boyutta işletmeye kaynaklarını etkin kullanma ve verimli çalışma olanağı sağlıyor. Operasyonel kiralama yönteminin yarattığı avantajların çok uluslu ve büyük yerel şirketlerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından da keşfedilmesiyle sektör bu hızlı büyüme grafiğini yakaladı demek yanlış olmaz." dedi.

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

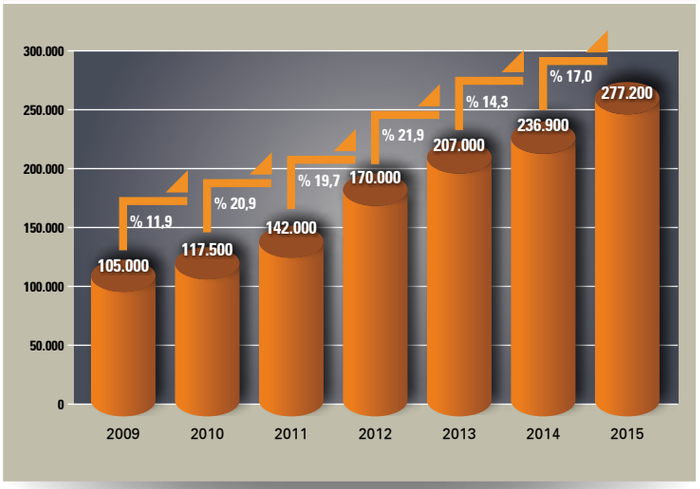
Bu araştırma dönemi itibarı ile

- Renault %29,8'lik payı ile Türkiye operasyonel kiralama sektörünün araç parkında en çok tercih edilen marka olmayı sürdürürken, %17,2 ile VW, %12,4 ile Ford, %10,1 ile Fiat takipçisi oldular.
- Sektörün araç parkının yarısından fazlası (%52,8) C segment araçlardan oluşurken, B segment araçlar %28,3, D segment araçlar ise %12,5 pay aldı.
- Sektörün araç parkının %94,3'ü dizel araçlardan oluşurken, manuel vites araçlar %63,3 pay aldılar.

**Katılımcı ve Sektör Tahminleri 2015 YILI SONU**

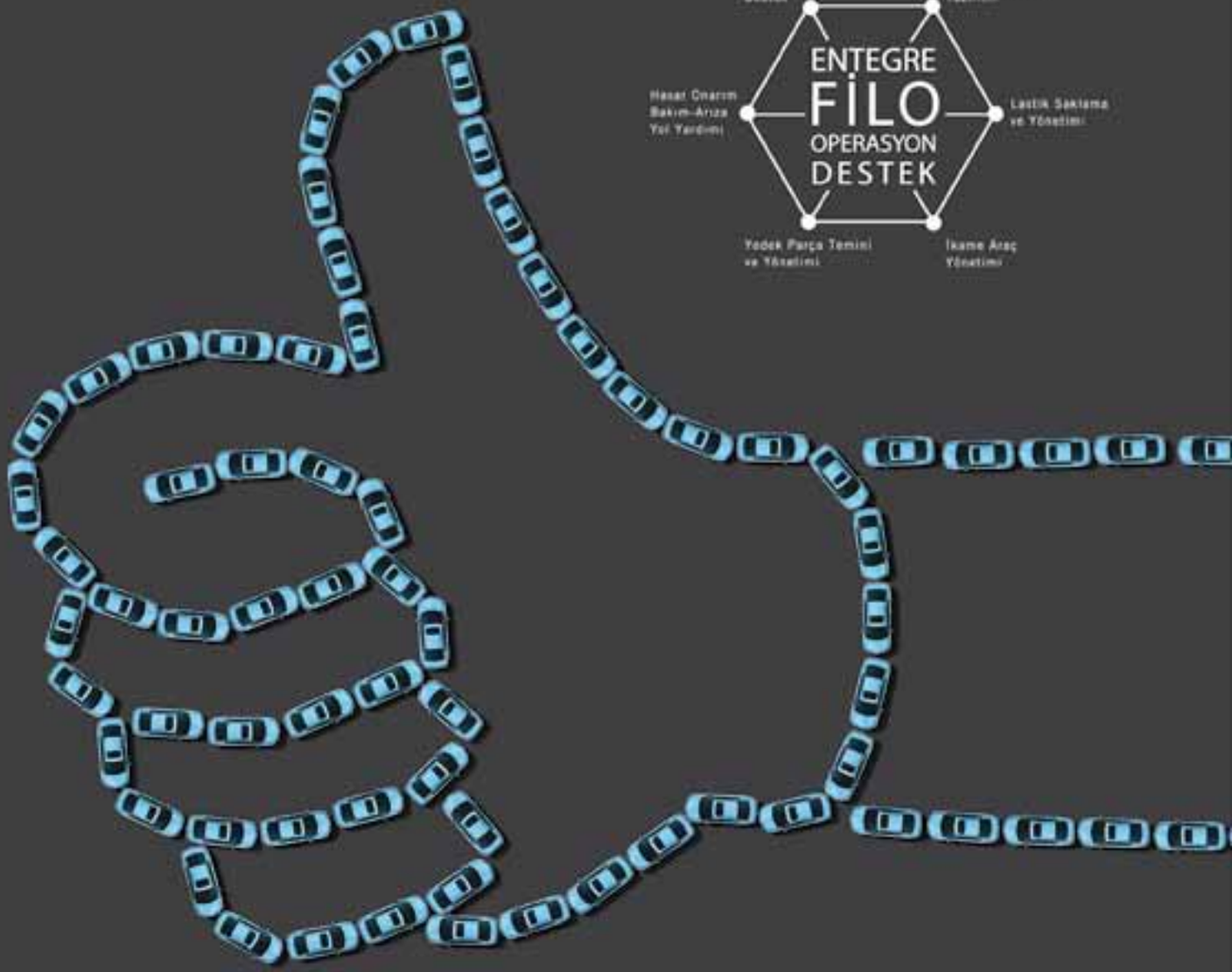
| | Katılımcılar | Sektör Tahmini |
|---|---|---|
| Araç Adedi | 187.754 | 277.225 |
| Alınan Araç Adedi | 83.019 | 123.073 |
| Satılan Araç Adedi (II.El) | 55.724 | 82.777 |
| Müşteri Adedi | 28.875 | 42.634 |
| Alınan Araç Tutarı (TL) | 5.753.577.521 | 8.526.093.764 |
| Ödenen Vergi (KDV+MTV+ÖTV) (TL) | 2.746.128.868 | 4.069.751.792 |
| Aktif Toplamı (TL) | 12.194.075.571 | 18.004.956.486 |

**Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini Yıl Bazında**



***Bizimle Daha Güçlüsünüz...***

"Entegre Filo Operasyon Destek" paketimiz ile araçlarınız için ihtiyaç olunan andan itibaren tekrar yola çıkana kadar tüm sürecin yönetiminde sizin ile birlikteyiz. Türkiyenin her yerinde sizin için çözüm üretiyoruz. Hemen 0 850 433 0100 numaralı telefondan bizi arayın; gücünüze güç katalım.



Ücretsiz Homer aplikasyonumuzu denediniz mi?

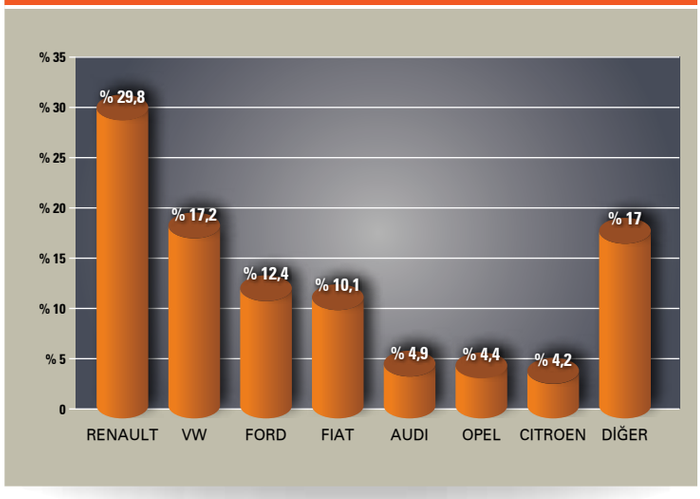
HOMER
Auto Service

www.homerservisler.com
Çağrı Merkezi: 0850 433 0100

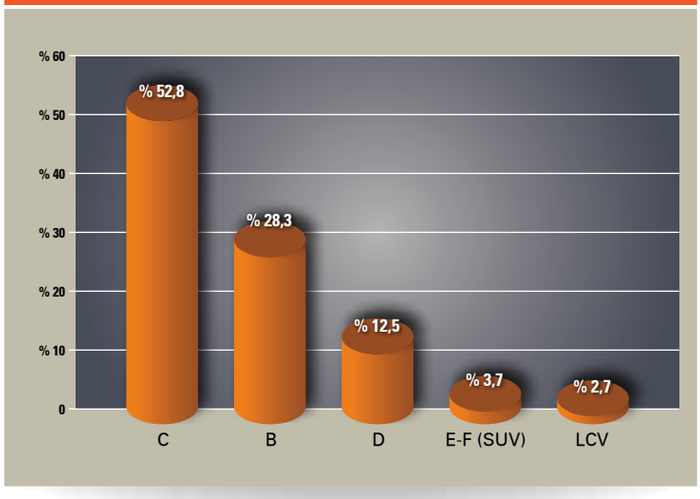
Hasar Onarım • Arıza-Bakım • Yedek Parça • Operasyonel Destek
Yol Yardım • Mini Onarım • Lastik Yönetimi ve Saklama

## Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme

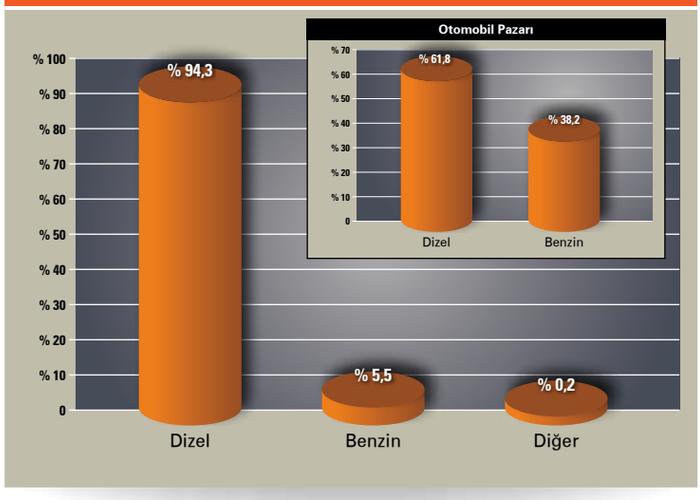
## Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım 2015 Yıl Sonu



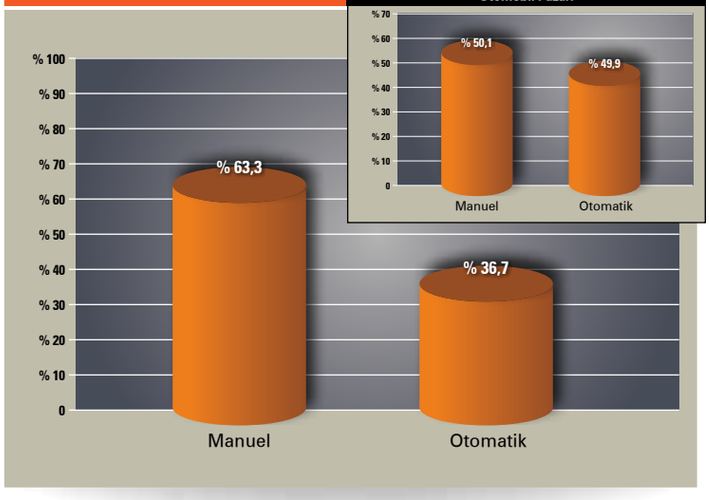

## Sektör Araç Özellikleri / Araç Segmentleri 2015 Yıl Sonu




## Sektör Araç Özellikleri / Yakıt Tipi 2015 Yıl Sonu




## Sektör Araç Özellikleri / Şanzıman Tipi 2015 Yıl Sonu



# Filonuzu Karlı Yönetmenin Keyfini Sürmek İster misiniz?

## Filo Yönetiminde Akıllı Yazılım Çözümleri

**estepe**
Bilgi Teknolojileri

- ✓ Güçlü operasyon yönetimi ile karlılığınızı garanti altına alın,
- ✓ Kira fiyatını tek tıkla hesaplayın, otomatik fiyat hesaplamanın keyfini sürün,
- ✓ CRM modülü ile tekliflerinizi takip edin, bilgierinizi şirket stratejilerine dönüştürün,
- ✓ Kesilecek faturaları , ödenecek kredileri anında görüp, şirketinizin nakit akışını yönetin,
- ✓ Kar zarar raporları ve yönetici özetleri ile her an durumunuzu analiz edin, kar edin.

***14.yılımızda, 50. müşterimizle büyümeye devam ediyoruz.***

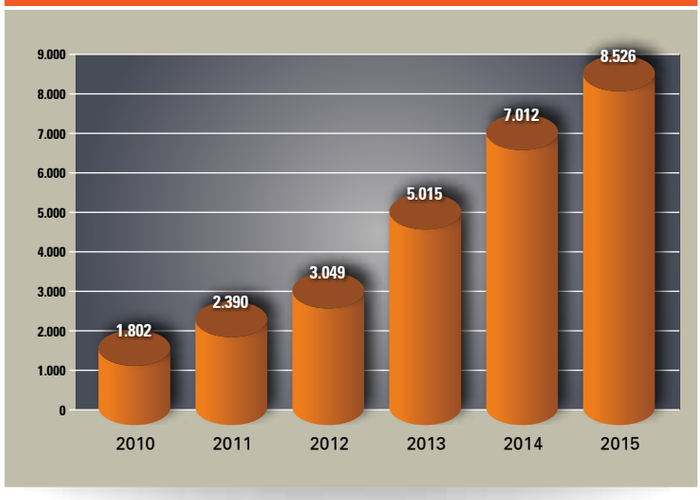
**Referanslarımız için lütfen web sitemizi ziyaret ediniz..!

www.narreklam.net

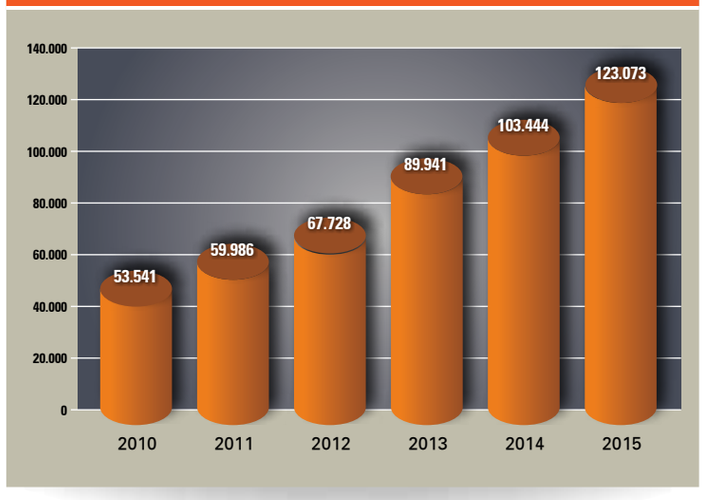
Tel : 0216 417 13 33
Faks : 0216 417 23 33
Bağlarbaşı Mh. Nermin Sk.
No: 7/1 Maltepe / İstanbul

www.estepe.net

## Sektör - Yıl Bazında Araç Alım Tutarı / Milyon TL



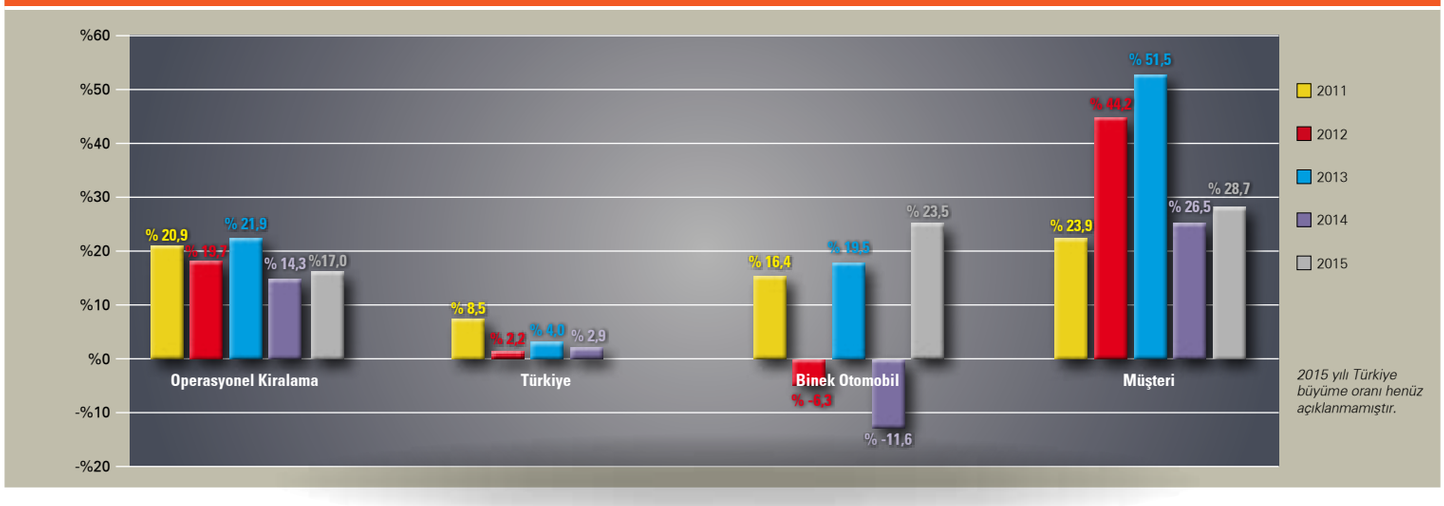

## Sektör - Yıl Bazında Araç Alım Adedi




## Sektör - Operasyonel Kiralama / Binek Otomobil Alımları Payı

## Sektörün Ortalama Birim Araç Alım Bedeli / TL

## Müşteri Adedi Büyüme Karşılaştırma




*2015 yılı Türkiye büyüme oranı henüz açıklanmamıştır.*

# Şirket aracınız
## tek tıkla, elinizin altında.

Operasyonel kiralama avantajları da yanında.

tiklakirala.com

LeasePlan

tiklakirala.com
leaseplan.com.tr
/LeasePlanTurkiye
/company/leaseplan-turkey

SPORTOTO BASKETBOL LİGİ
RESMİ SPONSOR

# İç pazar büyüklüğü küresel arenada önem taşıyor

ODD Genel Koordinatörü
**HAYRİ ERCE**

Türk otomotiv ihracatı için son derece önemli yer tutan Avrupa içinde büyüme hızının 2015 yılında %1,5 ve 2016 yılında da %1,6 seviyesinde olacağı tahmin edilmektedir.

Otomotiv sektöründe bu yılın on bir ayında satışlarda yüzde 30'luk artış görülüyor ancak bu yıl baz etkisi söz konusu. 2015'i 2014 yerine 2013 ile kıyaslamak daha doğru olur. Geride bıraktığımız on bir aylık dönemi 2013'le kıyaslarsak aslında artış yüzde 12 civarında. Hatırlayacak olursak 2014'ün ilk yarısı normalin altında bir pazardı.

2014 yılında; kur ve faiz oranlarındaki yükselişler, otomobil ÖTV oranlarındaki artış, BDDK'nın kredi işlemlerine yönelik getirdiği sınırlamalar, büyümede ivme kaybı, özel sektör tüketim ve yatırımlarındaki zayıflık, otomotiv pazarında daralmaya yol açtı. 2014 ilk çeyreği sektör açısından sonuçlar iyi değildi ancak seçimler sonrası pazarda hareketlenme yaşandı. Buna bağlı olarak 2015'te ilk yarı baz etkisiyle geçen yıla kıyasla artış ile neticelendi.

2015 yılı ilk 6 ayında otomotiv pazarı nispeten daha öngörülebilir olduğundan, tüketiciler seçim öncesinde alımlarını gerçekleştirmeyi tercih ettiler. İki buçuk yıl aradan sonra Mayıs ayında gerçekleştirilen uluslararası fuarımız İstanbul Autoshow da pazara ivme kattı.

2015 yılının ikinci yarısında; ABD Merkez Bankası'nın (FED) ekonomideki iyileşmeye paralel olarak politika faiz artırma beklentisi, Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) ekonomik toparlanmayı desteklemek amacıyla parasal genişlemeye devam etme kararı, jeopolitik gelişmeler, TCMB'nin enflasyonla mücadele kararlığı, cari işlemler açığındaki gelişim etkili oldu.

Türkiye otomotiv sektörü 2015 yılı on bir aylık dönemde, geçen yıl aynı döneme göre toplam pazar %29,7 artarak 847 bin 720 adet, üretim %17,4 artarak 1 milyon 233 bin adet, ihracat ise %12,1 artarak 899 bin 996 adet olarak gerçekleşti. İhracat değeri ise %5,6 oranında azalarak 19 milyar 754 milyon dolar seviyesine geriledi.

2015 yılı otomotiv sektörü toplam pazarının 950-990 bin adet aralığında gerçekleşmesi beklenmektedir.

2016 yılında büyümenin, geride bıraktığımız 2015 yılı gibi iç tüketim ağırlıklı olacağını tahmin ediyoruz. Bir süredir istenilen seviyelerde olmayan yatırımların ise önümüzdeki yıl hız kazanacağını umuyoruz. 2016 yılında ihracattaki artışın sınırlı kalacağına dair göstergeler söz konusu. Her platformda dile getirdiğimiz üzere iç pazar büyüklüğü global arenada önem taşımakta. Ancak 2016'da bu yılın altında bir iç pazar bekleniyor. İhracat, üretim ve iç pazar birbirini tamamlayan önemli faktörler.

2016 yılında büyümenin, geride bıraktığımız 2015 yılı gibi iç tüketim ağırlıklı olacağını tahmin ediyoruz. Bir süredir istenilen seviyelerde olmayan yatırımların ise önümüzdeki yıl hız kazanacağını umuyoruz. 2016 yılında ihracattaki artışın sınırlı kalacağına dair göstergeler söz konusu.

Ülkemizde oldukça kritik bir dönemi, iki defa gerçekleştirilen genel seçimleri geride bıraktık. Belirsizlik ortamı ekonomik verilere de yıl içerisinde yansıdı. 2015 yılı içerisinde oldukça düşük seviyelerde seyreden tüketici ve ekonomik güven endeksleri hükümetin kurulmasıyla ülkede sağlanan güven ortamı neticesinde yükselişe geçti. Olumlu eğilimin devam edeceğini tahmin ediyoruz. Bu olumlu göstergeler kısa vadede finansal piyasalara da yansıyacaktır.

IMF Dünya Ekonomik Görünüm Raporu, 2015 Ekim ayı tahminlerine göre; dünya için 2015 yılı büyüme tahmininin %3,1, 2016 yılı için ise %3,6 olduğunu görmekteyiz. Raporda, dünyanın büyüme konusunda lokomotifi olan Amerika'daki büyüme hızının 2015 yılı için %2,6 ve 2016 yılı için %2,8 olacağı beklenmektedir. Türk otomotiv ihracatı için son derece önemli yer tutan Avrupa içinde büyüme hızının 2015 yılında %1,5 ve 2016 yılında da %1,6 seviyesinde olacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye'deki büyüme oranının 2015 Ekim ayında açıklanan Orta Vadeli Programa göre, 2015 yılında %3,0 ve 2016 yılında %4,0 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. IMF tahminlerine göre, Türkiye için büyüme oranları 2015 yılı için %3,0, 2016 yılı için %2,9 olarak beklenmektedir.

Sektörümüz yönünden ihracatta en önemli pazarımız konumundaki Avrupa Birliği ülkelerinde, Amerika'da ve gelişen diğer pazarlarda büyümenin, yavaş bir seyir izlese de artış yönlü hareket etmesi bekleniyor.

FED, Aralık ayında on yıl sonra ilk kez politika faizini 25 baz puan artırarak ABD ekonomisinde olumlu beklentiler olduğunu teyit etmiş oldu. ABD Merkez Bankası FED'in faiz düzenlemeleri kapsamında önümüzdeki günlerde vereceği kararlar gelişmekte olan ekonomiler yönünden önem taşımaya devam edecek.

2016 yılında emtia fiyatlarındaki düşük seyrin devam edeceği tahmin ediliyor. İhracat yönünden emtia fiyatlarında önemli bir artış beklenmediğinden, bu durum ithalatçı ülkeler yönünden önemli bir fırsat doğururken cari açığa olumlu yansıması mümkün.

Sonuç olarak; ABD Merkez Bankası'nın (FED) ekonomideki iyileşmeye paralel olarak izleyeceği para politikası, Çin ekonomisindeki gelişmeler ve gelişmekte olan ülkelere etkisi, AB ekonomisindeki gelişim ve Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) ekonomik toparlanmayı desteklemek amacıyla parasal genişlemeye devam etme kararı, jeopolitik gelişmeler, TCMB'nin enflasyonla mücadele kararlığı, cari işlemler açığındaki gelişim, yapısal reformlara ait atılacak adımlar, ekonomik aktivitenin gelişimi ve büyüme hızı etkili olacaktır.

2016 yılı otomotiv sektörü toplam pazarının bu yılın biraz altında 900-950 bin adet aralığında olması tahmin edilmektedir.

# Kiralama süreci uzun bir birliktelik olarak düşünülmeli

>> Sağlıklı ve başarılı bir filo yönetimi sağlayabilmek adına, klasik bir müşteri tedarikçi ilişkisi yerine, tüm maliyet ve kazançların şeffaf bir şekilde paylaşıldığı bir ilişki yaratmamız gerekiyor.

FleetCorp Türkiye
Yönetim Kurulu Üyesi ve
Genel Müdür
**DOMINIQUE CARDINEAU**

**2016 yılı ile ilgili beklenti ve öngörülerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

2015 yılında tüm dünyaya hakim olan uluslararası gerginlikler ve belirsizlikler dünya ekonomisini negatif etkiledi. Türkiye'nin 2015 yılında iki seçim maratonu aştığını düşündüğümüzde ve bu süreç boyunca yaşanan ekonomik ve politik belirsizlikleri göz önüne aldığımızda, negatif bir tablo ile karşı karşıya kalsak da operasyonel kiralama sektörünün %12'lik bir büyüme ile yılı başarılı bir şekilde kapattığını söyleyebiliriz. 2016 yılında hem ekonomik hem de politik istikrarın sağlanması ile birlikte, 2015'den daha iyi bir senaryo bekliyor ve daha yüksek büyüme oranı olmasını öngörüyoruz. Şirket araçlarını satın alım yoluyla tedarik eden firmaların hala çok yüksek seviyelerde olduğu Türkiye pazarında, operasyonel kiralamayı tercih eden firmaların sayıları artacak, aynı zamanda şirket araç-

larını operasyonel kiralama yoluyla tedarik eden firmaların da araç filolarının büyüyeceğini düşünüyoruz.

Athlon ve Renault Filo Kiralama ile olan başarılı iş ortaklığımız, 2016 yılında da güçlenerek devam edecek. Fleetcorp olarak hem yeni hem de mevcut müşterilerimizin ihtiyaçları için 9200 adet araç alımı gerçekleştireceğiz. 2016 yılında yüzde 10'nun üzerinde büyüme kaydederek 22 bin araçlık bir filoya ulaşacağız.

**Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?**

Bugün Türkiye'nin en büyük operasyonel filo kiralama firmalarından biri olan Fleetcorp, 2015 yıl sonu itibarı ile 3 binin üzerinde kurumsal müşterisine 20 bin araçlık filosu ile hizmet vermektedir. Operasyonel filo kiralama sektörünün 16.8 milyar TL aktif büyüklük, 266 bin araç parkına ulaştığı günümüzde, Fleetcorp yüzde 8'lik bir pazar payına sahiptir.

Fleetcorp, müşteri ihtiyaçlarına 3 farklı ürün paketi ile araç sayısı sınırlaması olmadan 24 aydan 48 aya kadar çok kapsamlı bir kiralama hizmeti sunmaktadır. Kiralama hizmeti süresince, araçlarınızın yetkili servislerde orjinal parça kullanılarak bakım, onarım hizmetleri, zorunlu trafik sigortası ve plaka bazlı kasko poliçesi, lastik değişimi, yedek araç temini, 7/24 yol yardım desteği profesyonel yetkililer tarafından sağlanır. Müşterilerimize teknoloji alt yapımızı kullanarak çok çeşitli alanlarda farklılık ve farkındalık yaratacak hizmetler de sunuyoruz. Bu hizmetlerin başında hiç şüphesiz, "Online Raporlama" sistemimiz geliyor. Raporlama sistemi

üzerinden müşterilerimiz, araçları ile ilgili, plaka bazlı olarak, sözleşme başlangıç bitiş tarihi, kira bedeli, araç kilometresi, ceza bedelleri (açıklama, tutar detayı ile), bakım onarım faturaları, işlem detayları, kira faturaları, egzoz ve fenni muayene bitiş tarihleri, hasar prim oranları gibi tüm detayları anlık olarak görüntüleyebiliyorlar.

Müşterilerimize hem takip kolaylığı hem de maliyet kontrolü avantajı sağlıyoruz. Çeşitli dönemlerde araç kilometresini takip ettiğimiz müşterilerimize ihtiyaçları doğrultusunda sözleşme bitimine 6 ay kalıncaya kadar yıllık öngördükleri kilometre limitlerini değiştirme olanağı da sunuyoruz. Bu sayede müşterilerimizin kullandığı kadar ödemelerini sağlıyoruz.

Müşterilerimize sunmuş olduğumuz 7 / 24 yol yardım hattımıza ek olarak 2011 yılından itibaren sektördeki ilk mobil uygulamayı hayata geçirerek, mobil alanda da müşterilerimize destek sunuyoruz. iFleet uygulaması üzerinden müşterilerimiz, arıza, kaza, hırsızlık bildirimi, lastik talebi, anahtar işlemleri, ikame araç işlemleri ile ilgili talebini doğrudan iletebilirler. Talep butonuna basıldığında kullanıcının lokasyonu belirlenerek, nokta atışı ile adres tarifine gerek kalmaksızın lokasyon belirlenerek, en kısa sürede hizmetin ulaştırılması hedeflenir.

Fleetcorp, tüm dünyada 700 bin araçlık filoyu yöneten Athlon Car Lease International'ın uluslararası temsilcisidir. Buna ek olarak, Renault Filo Kiralama da filo yönetiminde Fleetcorp'un ERP sistemi ve operasyonel alt yapısını kullanarak, her geçen yıl büyümesini sürdürmektedir.

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

Müşterimizin bizden beklemiş olduğu kaliteli hizmeti sunduğunuz takdirde müşterilerinizden tek bir beklentiniz olabilir, o da sadakat. Bizler, müşterilerimizle uzun süreli bir hizmet sözleşmesi imzalıyoruz. Bu işbirliğini de karşılıklı memnuniyet çerçevesinde uzun süreli devam ettirmek en büyük amacımız.

"Müşterimizin bizden beklemiş olduğu kaliteli hizmeti sunduğunuz takdirde müşterilerinizden tek bir beklentiniz olabilir, o da sadakat. Bizler, müşterilerimizle uzun süreli bir hizmet sözleşmesi imzalıyoruz. Bu işbirliğini de karşılıklı memnuniyet çerçevesinde uzun süreli devam ettirmek en büyük amacımız.

Ancak burada önemli olan bizim müşterilerimizden ne beklediğimiz değil, müşterilerimizin bizden ne beklediğidir. Müşterinin ihtiyacını doğru analiz etmek, ve en uygun çözümü sunabilmek önemlidir. Bizler araç tedariği sağlayan firmalar değil, hizmet ve çözüm sunma amacıyla müşterilerimizin yanında olan firmalarız.

Verimli bir operasyonel kiralama tecrübesi kazanmak için müşterilerimizin, yalnızca kiralama fiyatı yerine maliyetlerine, şirket ile ilgili aldıkları kullanıcı görüşlerine, raporlama kabiliyetine, toplam sahip olma maliyetini kontrol edebilmelerine, yarattığı hacim büyüklüğüne, sürdürülebilir bir işbirliğine ve en önemlisi de şeffaflığa dikkat etmeleri gerekir. Örneğin; en çok göz ardı edilen nokta, bir aracın toplam sahip olma maliyeti olabiliyor, dönem başında daha uygun kiralama fiyatına sahip olduğunu düşündüğünüz bir aracın dönem sonundaki maliyeti çok daha yüksek olabiliyor. Bu ve bunun gibi içeriklerin dikkatli bir şekilde analiz edilmesi, ve en uygun çözümün filo kiralama şirketi danışmanlığı ile sunulması gerekiyor. Aracın belirli gider maliyetlerinin hesaplanması nispeten daha kolay görünürken, bazı değerler tamamen yetenek gerektiren alanlar oluyor. Örneğin aracın ikinci el değeri, sigorta kapsamı gibi unsurlar kullanıcıya bağlı olarak değişiyor. Bazı riskleri öngörebilmemiz çok zor, riskleri kontrol edebilmek ve azaltmak için, kullanıcıların eğitilmesi, çeşitli detayların müşterilere raporlanması çok önemli.

>> Verimli bir operasyonel kiralama tecrübesi kazanmak için müşterilerimizin, yalnızca kiralama fiyatı yerine maliyetlerine, şirket ile ilgili aldıkları kullanıcı görüşlerine, raporlama kabiliyetine, toplam sahip olma maliyetini kontrol edebilmelerine, yarattığı hacim büyüklüğüne, sürdürülebilir bir iş birliğine ve en önemlisi de şeffaflığa dikkat etmeleri gerekir.

Sağlıklı ve başarılı bir filo yönetimi sağlayabilmek adına, klasik bir müşteri tedarikçi ilişkisi yerine, tüm maliyet ve kazançların şeffaf bir şekilde paylaşıldığı bir ilişki yaratmamız gerekiyor.

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

Şirketlerin kiralamayı tercih etmelerinin sebebi, araç satın alacak finansal güce sahip olmamaları değil elbette. Finansal açıdan güçlü bir yapıya sahip olmalılar ki uzun dönem araç kiralama hizmeti de alabilsinler. Kiralama hizmetinin firmalara sağladığı en büyük avantaj risk transferidir. Operasyonel kiralama hizmetini tercih eden firmalar, araçları ile ilgili bakım, onarım, hasar, sigorta, vergi, ikinci el satış değer kaybı riski gibi tüm riskleri kiralayan firmalara devrederler. Bu nedenle operasyonel kiralama tamamen maliyet yönetimi ile ilgili bir karardır. Bazen finansal hizmet sunan bir firma gibi algılanmaktan öte, araç tedariği sunan bir firma olarak algılanabiliyoruz. Oysa operasyonel kiralama ile bizler firmalara tamamen problem çözümü ve hizmet tedariği sağlıyoruz. Kiralama hizmeti ile yalnızca kullandığınız kadar ödersiniz. Genel olarak şu şekilde özetleyebiliriz;

**Sermayenizi esas işinize yatırırsınız:** Biz çalıştığımız şirketlere değer katabilmek için varız. Şirket araçları işletmelerdeki en büyük gider kalemlerinden biri. Şirketlerin kiralamayı seçerek şirket araçlarına yapacağı maliyetleri kendi işlerine yönlendirmesi şirketlerin hem işlerini çok daha büyütmelerini hem de bu büyük yatırımı kendi odaklandıkları işe aktararak çok daha karlı olmalarını sağlıyor.

Örnek verecek olursak şirketler 10 arabayı satın alarak katlanacakları fonlama maliyetleri ya da yüklü nakit çıkışları yerine aylık sabit taksitler ile maliyetlerini kontrol ederek tüm bu sermaye ve kaynaklarını esas işinde çok daha verimli kullanabilmektedirler.

**Aracınızın bakım, hasar, ikinci el satış risklerini profesyonel bir kadroya devredersiniz:** Aracınızı satın aldığınız tarihten itibaren değer kaybınız başlayacaktır. Kullanım dönemi boyunca ortaya çıkabilecek ön görülemeyen maliyetler sebebiyle aracın ikinci el değer düşümü firmaların üstlenmeleri gereken en büyük risklerin başında gelmektedir. Kiralama yaparak aracınızın ikinci el satış riski ile uğraşmazsınız.. Aynı zamanda şir-

ket araçlarınızın bakım ve hasar onarımları Fleetcorp'un uzman ekibi tarafından denetlenen yetkili servislerde orjinal parçalar kullanarak yapılır. Şirketlerin gelen bakım ve hasar faturalarını takibini yapması gerekmez. Bunların yanından aslında en önemlisi yapılan işlerin kalitesi ve güvenliği. Şirketler için iş güvenliğinin önem kazandığı bu dönemde yapılan işlerin kalitesi ve güvenliği Fleetcorp tarafından sürekli kontrol edildiği için şirketlerde kendini güvende hisseder.

**Kira bedelinin tamamı giderleştirilebilir:** Araç kiralama hizmeti alındığında kira bedeline dahil olan tüm hizmetler tek bir fatura ile paylaşılır, tüm bu fatura giderleştirilebilir. Şirketlerin muhasebe departmanları bakım faturası,lastik faturası, araç alım faturası gibi faturalar ile ayrı ayrı uğraşmayarak zaman ve iş verimliliğini kazanır.

**Kredibiliteniz etkilenmez:** Kira bedelleriniz, bilançonuzda borç olarak görünmeyeceği için, yapacağınız diğer yatırımlar için kullanacağınız krediler söz konusu olduğunda, kiraladığınız araçlar şirketinizin kredibilitesini etkilemeyecektir.

**Operasyonel takip kolaylığı sağlarsınız:** Bu en önemli konulardan biri iş hayatında artık hız çok önemli. Şirket araçlarınızın bakım, onarım, vergi, kasko, sigorta, lastik, OGS gibi operasyonel işlemleri kiralama şirketi tarafından hızlıca yapılır.

Operasyonel kiralama hizmetinden vergi levhası olan şahıs şirketleri (doktor, avukat, eczacı, mali müşavir gibi) ve tüzel kişilikler (limited, anonim şirketler gibi) faydalanabilirler. TOKKDER tarafından yayınlanan operasyonel kiralama sektörü raporu 2015 yılı 3. çeyrek sonuçlarına göre müşteri başına düşen araç sayısı 6,3'tür. 2010 yılında bu rakam 11 olduğunu düşündüğümüzde, artık KOBİ'lerin de operasyonel kiralamaya ilgilerinin arttığını çok net söyleyebiliriz. Operasyonel kiralamanın risk yönetimi, maliyet yönetimi avantajları göz önüne alındığında işletmeler, büyüklüğü ve sektörü her ne olursa olsun, araçlarını satın aldıklarında, daha ilk günden değer kaybı yaşayan bir yatırıma yönlendirmek yerine sermayelerini ana iş kollarına yatırmayı tercih etmeye başladılar.

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

Operasyonel kiralama hizmeti alacağınız firmanın güvenilir bir referansı olması, güçlü finansal yapısının olması, iş devamlılığınız adına çok önemlidir. Müşterilerin aldıkları hizmet kapsamında yalnızca kiralama fiyatı değil, kiralama fiyatına dahil olan hizmet koşullarını doğru analiz etmeleri gerekiyor. Sürdürülebilir bir iş birliğine ve en önemlisi de şeffaflığa dikkat etmek çok önemlidir.Ayrıca güvenlik çok önemli bir konu.

Müşterilerin, araçların bakım ve onarımlarının her markanın kendi yetkili servisinde yapılıp yapılmadığını, orjinal yedek parça tedariği sağlanıp sağlanmadığını, sigorta kapsamını önceden araştırarak, onaylamaları çok önemli. Aksi durumda dönem içi ek maliyetler ile karşılaşabilirler.

Burada en çok göz ardı edilen nokta, bir aracın toplam sahip olma maliyeti olabiliyor. Dönem başında daha uygun kiralama fiyatına sahip olduğunu düşündüğünüz bir aracın dönem sonundaki maliyeti çok daha yüksek olabiliyor. Örneğin; bir aracın yakıt tüketimi, Türkiye gibi yakıtın pahalı olduğu ülkelerde, en önemli maliyet kalemi olarak karşımıza çıkıyor. Bu sebeple, Fleetcorp olarak müşterilerimize çözüm önerileri sunarken ortalama yakıt tüketimi ve tahmini aylık yakıt maliyetini da belirtiyoruz. Kiralama süreci uzun bir birliktelik olarak düşünülmeli ve gerçekten güvenilir bir partner seçilmelidir.

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

Evet bu şekilde bir hizmet sunuyoruz. Bir şirket yalnızca kendi maliyetlerini ve kullandığını kadarını ödeyebilmek için operasyonel kiralamayı tercih ediyor. Bu da operasyonel kiralamayı finansal kiralama ile karşılaştırdığımızda daha iyi bir seçenek olarak ön plana çıkarıyor.

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

Otomotiv markaları, rekabet kuralları çerçevesinde hareket etmeli ve toplu satışlardan kaçınmalıdırlar. Bu uygulamalar, markaların ikinci el satış pazarı için büyük bir risk oluşturuyor ve marka imajını zedeliyor.

Bizim gibi hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalar için, en önemli kriterlerden biri kaliteli ve güvenilir hizmet sunmaktır. Bu nedenle servislerden de müşterilerimize gösterdikleri hizmet kalitesi seviyesine hassasiyet göstermelerini bekliyoruz. Operasyonel kiralama sektörünün satış sonrası performansını etkileyen en önemli unsurların başında araçların bakım ve onarımları geliyor.

Devlet kurumlarından beklentimiz, 2009 yılında Karayolları Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan değişiklik ile yasaklanan hafif ticari araç kiralamasının yeniden gündeme getirilerek, bu alanda yaşanan eksikliğin giderilmesi olacaktır. Bu alanda yapılacak olan yeni düzenleme, hem ticari araç kiralamak isteyen firmaların mağduriyetini giderecek hem de operasyonel kiralama sektörünün büyümesi adına önemli bir adım olacaktır.

"Otomotiv markaları, rekabet kuralları çerçevesinde hareket etmeli ve toplu satışlardan kaçınmalıdırlar. Bu uygulamalar, markaların ikinci el satış pazarı için büyük bir risk oluşturuyor ve marka imajını zedeliyor. Bizim gibi hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalar için, en önemli kriterlerden biri kaliteli ve güvenilir hizmet sunmaktır.

# Operasyonel kiralama fırsatlar barındırıyor

İşletmeler, birçok temel faaliyet konusu olmayan hizmetlerini uzmanlaşmış operatörlerden alırlar. Aynı mantık sizin araç filonuz için de geçerlidir. Operasyonel kiralamayı tercih etmek, uzmanlaşmış bir firmadan faydalanmak ve sonuçta birçok avantaj elde etmek anlamına gelir.

# İkinci el araç ticareti gittikçe kiralama firmalarının kontrolünde gelişiyor

Otoplan Yönetim Kurulu Başkanı

**MÜRŞİT UNAT**

**Otomotiv sektörünün önemli isimlerinden Otoplan Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Mürşit UNAT'la 2015 yılını değerlendirerek 2016'yı konuştuk.**

**2015 nasıl geçti?**

Otomotiv gerek üretim ve ihracat, gerekse iç satışlar açısından altın bir yıl geçirdi. Traktör dışı üretim 1 milyon 359 bin adet olurken iç satışlar 968 bin adet, ihracat ise 1 milyonu geçti. Ağır vasıta dâhil edilirse iç satışlarda da 1 milyon adet satışı geçmiş olduk. Tüm bu olumlu gelişmelere rağmen nüfusu bizden sadece 2 milyon fazla olan komşumuz İran'ın üretim ve satışta çok gerisinde olduğumuzu hatırlatarak 2015'deki artışları analiz etmek gerekiyor.

**2015 yılında otomobil satışları açısından;** distribütörlerin seçime kadar ne sattık mantığıyla Ocak'tan itibaren piyasaya hızlı girme politikası, Oto Show Fuarı'nın olumlu etkisi, ilk seçim sonuçlarından tedirgin olan distribütörlerin stokları eritmek için artan Euro kuruna karşı zam yapmamaları, ikinci seçimden sonra artan güven endeksi, 4 yılda bir yaşanan araç değiştirme trendinin yarattığı peak etkisinin bu yıla denk gelmesi, satışları geçen yıla göre yüzde 4 yukarı taşımış oldu.

**Hafif ticari satışları açısından;** 2 yıl önceki ÖTV zammıyla otomobil daha da pahalanmış, hafif ticari araç vergi yükü artmamış-

> Pazarda ikinci el araç ticareti gittikçe kiralama firmalarının kontrolüne girmektedir. Bu yönde her firma kendi departmanlarını, organizasyonlarını güçlendirerek ihracat dâhil her türlü imkânı zorlamalıdır.

tı. Bu KOBİ'leri bir miktar otomobilden hafif ticari araç kullanıma itmiş gözükmekle beraber ülkemizde 2008 yılına kadar satışların yüzde 33-35 bandında hafif ticari araç olduğunu, örneğin 2004 yılında bile 236 bin hafif ticari araç satıldığını hatırlatmak isterim. Bu yıl satışların sadece yüzde 25'i hafif ticari araç olmuştur.

2008'den beri 15 puanlık satış otomobile kaymış, son 2 senede ancak 5 puan geri alınabilmiştir.

**Üretim ve ihracat açısından;** Öncelikle üretimin her yıl düzenli olarak artarak 1,5 milyonlara doğru yol alması bir şans değildir. Bir kere dünyada otomobil satışlarının her yıl arttığını, önümüzdeki 10 yılda 80 milyondan 120 milyona çıkacağına dikkat edelim. Ayrıca ülkemizde yıllar içinde çok sağlıklı şekilde gelişen otomotiv yan sanayi ve iş gücü olması mevcut firmaların yeni model yatırımlarında ülkemizi tercih etmesini sağlamıştır. Tabii iç satışların artması da önemli bir etkendir. Ancak yeni markalar maalesef ülkemizden ziyade başta Slovakya olmak üzere eski doğu bloku ülkelerini tercih etmektedir. Bunun da altını çizmekte fayda olduğunu düşünüyorum.

**2016'yı nasıl görüyorsunuz?**

Bu yılda ilginç bir yıl olacağa benziyor. Ekonomik açıdan FED faizleri hızlı şekilde artırırsa bizim Merkez Bankası da buna uyarsa krediler pahalılaşacak, yok uymazsa, döviz dolayısıyla arabalar pahalı hale gelecek. Buna jeopolitik riskler eklenince distribütörlerin yıla yine hızlı girmelerini beklemek yanlış olmaz. Ancak 2015'te 968 bin olan satışların 900-950 bin bandını geçmesi zor gözüküyor.

Üretimde ise daha iyimserim. Egea ve Tipo başta olmak üzere yeni modellerin 1 milyon 359 bin olan üretim rakamını 1 milyon 450 bin taşıması dolayısıyla ihracatında yeni bir rekor kırmasını bekliyorum.

**2016'da kiralama sektörünü nasıl görüyorsunuz?**

Yeni yılda da kiralama sektörünün toplam satışlardaki payı artmaya devam ederek sektördeki araç sayısı 300 bini geçecek, hafif ticari araç kiralanması önündeki engelin de kalkmasıyla yılın ikinci yarısından itibaren hafif ticari araç pazarı canlanacak.

Kısa dönem kiralama pazarında talep artışı beklememekteyim. Ancak sektöre en büyük tehdit olan sahte araç kiralama şemsiyesi altındaki spot araç ticareti nedeniyle distribütörlere sanal bir talep olabilir. Bu konuya özellikle dikkat edilmesi gerekir.

Pazarda ikinci el araç ticareti gittikçe kiralama firmalarının kontrolüne girmektedir. Bu yönde her firma kendi departmanlarını, organizasyonlarını güçlendirerek ihracat dâhil her türlü imkânı zorlamalıdır. Örneğin, komşumuz İran'da üç yaşına kadar benzinli, hibrit, CNG ile çalışan otomobil ithalatı serbest, dizel araç ithalatı yasaktır. Ambargonun kalkmasıyla İran pazarının belki de kiralama firmalarının kuracağı ortak şirketle değerlendirilmesi gibi alternatifler üzerinde acilen çalışılmalıdır.

**Yeni yılda otomotiv bayilerine tavsiyeleriniz neler?**

Öncelikle ülkemizde 1 yeni araca karşılık 6 adet kullanılmış araç satıldığını vurgulamak isterim. Bunların bir kısmı mükerrer olsa bile 1'e 5, 1'e 4,5 olur ki bunlar muazzam adetler ve esas hacim 3 yaş altı araçlarda. Bayiler şimdiye kadar bu işi atladılar. Hâlbuki ikinci el araç operasyonu yeni araç yatırımına göre çok daha ucuz ve daha da karlı. Tavsiyem şiddetle bu işe eğilip, faaliyetlerini bu istikamette artırmaları yönünde... Bu vesileyle özellikle sahte rent a car operasyonu şemsiye altında yapılan spotçuluğun bayilik sisteminin sonunu getirmesinden korktuğumu özellikle belirtmek isterim. Bu girdaba kapılanlar harakiri yapmaktadır, aman dikkat derim...

**Son olarak Ankara'ya bir mesajınız var mı?**

Tekstil ve turizmde yaşanan sıkıntılar ekonominin lokomotifi olarak otomotivi öne çıkarmıştır. Bu trendin devam etmesi son derece önemlidir. Acilen otomotiv dernekleri, ilgili bakanlıklar bir araya gelip, 2025 otomotiv politikasını belirleyecek bir çalıştay düzenlenmelidir.

Ticari araç kiralanmasının anlaşılmaz bir şekilde yasaklanması ekonomiye büyük zarar vermiştir. Derhal bu keyfi uygulamadan vazgeçilmelidir.

Özellikle 2 litre üstü araçların vergi yükünün gerçekçi olmayan astronomik oranlara ulaşması resmi satışların yüzde 0,5'lere indirmiş, tüketiciyi başka yollara itmeye başlamış (triptik araç kullanımı, düşük matrahlı özel ithalat) dolayısıyla devlet vergi geliri düşmüştür.

Son olarak 80 milyonluk ülkede artık 1,5-2 milyon araç satılmalıdır ki toplam otomotiv ve yan sanayi ihracatı 50 milyar dolara üretim 3 milyon adede ulaşsın. ●

>> Tekstil ve turizm sektöründe yaşanan sıkıntılar ekonominin lokomotifi olarak otomotivi öne çıkarmıştır. Bu trendin devam etmesi son derece önemlidir. Acilen otomotiv dernekleri, ilgili bakanlıklar bir araya gelip, 2025 otomotiv politikasını belirleyecek bir çalıştay düzenlenmelidir.

NISSAN
Innovation
that excites
X-TRAIL
HİKAYEN BURADA BAŞLIYOR.
Mükemmel yakıt tasarrufu, yüksek performansı,
konforu ve 7 kişilik oturma kapasitesiyle Nissan X-Trail.
Yola heyecan katan yenilikçi teknolojileri ve 1.6 dizel otomatik
seçeneğiyle Nissan bayilerinde ve nissan.com.tr'de
seni bekliyor. Nissan X-Trail. Senin hayallerin, senin yolun.

# Operasyonel kiralama, payını 2016'da daha fazla artıracak

ALD Türkiye
Güneydoğu Avrupa Bölge Direktörü
ve Genel Müdürü
**PHILIPPE VALIGNY**

Son 5 yıllık dönemde, operasyonel kiralama pazarı ortalama yüzde 19'luk büyüme ile Türkiye ekonomisinin gösterdiği büyümenin çok üzerinde büyümüştür ki bu da operasyonel kiralama hizmetinin bilinirliğinin arttığının açık göstergesidir.

**Dünya ve Türkiye ekonomisi hakkında görüşleriniz nelerdir?**

Türkiye ekonomisinin, küresel büyümedeki gerilemenin etkileri ve siyasi belirsizlik sebepleri ile, 2015 yılını yüzde 3'lük bir büyüme ile kapatacağı öngörülmektedir. 2016 yılı için ise aynı oranlarda bir büyüme beklentisi mevcuttur.

Dünya ekonomisi ise, 2015 yılında beklenenin altında bir büyüme göstermiştir. IMF (Uluslararası Para Fonu) tarafından Ekim ayında yayınlanan 'Dünya Ekonomik Görünüm Raporu' piyasalardaki belirsizlik nedeniyle Ocak ayı içerisinde güncellendi. Güncellenen rapora istinaden; 2016 yılı küresel büyüme beklentisi gelişmekte olan ülkelerdeki zayıf görünüm dolayısıyla yüzde 3,6'dan, yüzde 3,4'e düşürüldü. 2015 yılı için ise küresel ekonomik büyümenin yüzde 3,1 olduğu tahmin edilmektedir.

2016 yılında Türkiye ekonomisinin yönünü belirleyecek en önemli faktörlerden biri de FED'in belirleyeceği faiz kararı olacaktır. Ancak stabilleşen Türkiye politikasının da ülke ekonomisinin büyümesini olumlu yönde etkileyeceğini düşünmekteyim.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün 2016 yılı ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?**

Operasyonel kiralama, Türkiye pazarı için potansiyeli çok yüksek ve gelişmeye açık bir finansman modelidir. Henüz bu pazar için yeni bir iş kolu sayılan operasyonel kiralama, firmalara sağladığı finansal ve operasyonel avantajlar açısından tanınmaya ve tercih edilmeye başlamıştır.

Son 5 yıllık dönemde, operasyonel kiralama pazarı ortalama yüzde 19'luk büyüme ile Türkiye ekonomisinin gösterdiği büyümenin çok üzerinde büyüdü. Bu durum operasyonel kiralama hizmetinin bilinirliğinin arttığının açık göstergesidir.

2015 yılı, Türkiye'deki siyasi ve ekonomik belirsizlik sebepleri ile yatırım kararlarının daha temkinli alındığı bir yıl olmasına rağmen, pazarın yüzde 18'in üzerinde büyüdüğü tahmin edilmektedir. 2016 yılında ise, si-

yasi ve ekonomik konjonktürün stabilleşmesini müteakip, firmaların geleceğe yönelik yatırım kararlarını daha kolay alacağını ve pazarın bu yılki büyümenin üzerinde bir büyüme göstereceğini düşünüyorum. Özellikle KOBİ'lerin, finansal kaynaklarını kendi faaliyet alanlarında kullanıp, operasyonel kiralama hizmetine yönlendiğini gözlemlemekteyim ve bu müşteri segmentinin operasyonel kiralama sektöründeki payının 2016 yılı içerisinde daha fazla artacağını öngörüyorum.

Sonuç olarak, TOKKDER Operasyonel Kiralama 2015 3. Çeyrek Raporu'nda 266 bin olarak belirtilen araç parkının, Türkiye'deki kurumsal filo araçlarının sadece yüzde 10'u civarında olduğu tahmin edilmekte ve bu da sektörün büyümeye çok açık ve elverişli olduğu görüşünü pekiştirmektedir.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün sorunları ve bunlarla ilgili çözüm önerileriniz nelerdir?**

Öncelikle ticari araç kiralama alanında bizlere ulaşan taleplere olumsuz olarak geri dönmek zorunda kalmamızı en önemli sorunlardan bir tanesi olarak nitelendirebiliriz. Günümüzde, yasa gereği sadece Lojistik taşımacılığı (L1/C2) belgesi bulunan şirketlere operasyonel kiralama yapılabilmektedir. Talebin çok büyük çoğunluğunu oluşturan K belgesine sahip olan ticari işletmelere operasyonel kiralama yapılmasını mümkün kılacak yasal düzenlemelerin yapılmasını beklemekteyiz.

Bu konuda yapılacak yasal düzenlemeler, hem ticari araç kiralama yapmak isteyen şirketlere finansal ve operasyonel avantaj sağlayacak, hem de sektörün büyümesini ivmelendirecektir. Sektörümüz ülkemizde henüz gelişme sürecindedir. Sektörde hizmet veren firmaların, finansal yapıları ve teknik altyapılarının uygunluğu konusunda yasal tanımlamalar yapılıp, hizmet alan ve hizmet veren firmaların haklarının korunması sektörün gelecekte daha sağlıklı büyümesine olanak sağlayacaktır.

**Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye operasyonel kiralama sektöründe ortaya çıkabilecek fırsat ve riskler sizce nelerdir?**

Belirttiğim üzere, operasyonel kiralama sektöründe büyüme potansiyelinin ve fırsatlarının fazla olduğunu düşünüyorum. Özellikle KOBİ'lerin ve Anadolu'da bulunan küçük ölçekli işletmelerin operasyonel kiralama taleplerinde hızlı artış görülmektedir. Biz de, ALD Automotive olarak, Citroen, Opel, Peugeot, Toyota markaları ile yaptığımız operasyonel filo kiralama alanındaki işbirlikleri ve küçük, orta ölçekli firmalara erişebilen satış kanallarımızla Türkiye'nin her yerinde hizmet sağlamaktayız.

> Sektörümüz ülkemizde henüz gelişme sürecindedir. Sektörde hizmet veren firmaların, finansal yapıları ve teknik altyapılarının uygunluğu konusunda yasal tanımlamalar yapılıp, hizmet alan ve hizmet veren firmaların haklarının korunması sektörün gelecekte daha sağlıklı büyümesine olanak sağlayacaktır.

Bunun yanısıra uzun vadede, değişen son kullanıcı trendleri ve global trendler dikkate alınarak, şirketlerin çalışanlarına daha fazla araç sağlamaları ve filo kiralama firmalarının sadece operasyonel kiralama değil, şirketlerin ve çalışanların mobilite isteklerine çözüm üreten tedarikçiler haline gelmeleri kaçınılmazdır. Yeni mobilite çözümlerinin uygulanmaya alınabilmesi için gerekli altyapı ve yasal düzenlemelerin de eşzamanlı yapılması da gereklidir. Şu an için, biz de müşterilerimizin mobilitelerini artırmak ve daha verimli bir çalışma hayatı sağlayabilmek için inovatif gelişmelere ve online uygulamalara öncelik vermekteyiz. Örneğin, ALD Mobil uygulamamız ile araç sürücülerine kesintisiz mobilite imkanı sunmaktayız. Online raporlama portalımız ALD Net ile araç filolarına ait bilgilere ve detaylı raporlara bulundukları yerden erişim imkanı sağlıyoruz. Uzun vadede de, kullanıcıya kesintisiz mobilite sağlayacak inovatif çözümler, hızlı ve kaliteli kiralama hizmeti sunmanın en önemli gerek şartları olacaktır.

Fonlamada oluşabilecek riskler açısından değerlerlendirildiğinde ise, ALD Automotive, Avrupa'nın en güçlü finans kuruluşlarından olan Societe General Bankası'nın %100 iştiraki olup sürdürülebilir iç ve dış finansal kaynaklara sahiptir. Bu avantajımızı da, tutarlı ve rekabetçi fiyat politikamızla müşterilerimize avantaj olarak yansıtmaktayız.

# Operasyonel kiralamada riskleri doğru yönetmek gerekiyor

Atako Destek Genel Müdürü
**EMRE ÇETİN**

Sektörün büyüme potansiyeli hepimiz için en büyük fırsattır. Gelişmiş ülkeler içersinde nüfusu bize yakın olanların operasyonel filo kiralama sektöründeki araç adetlerine baktığımızda gidilecek ne kadar yolumuz olduğunu görebiliyoruz

**Dünya ve Türkiye ekonomisi hakkında görüşleriniz nelerdir?**

Olumlu bir havada girilen 2015, Dünyada ve ülkemizde yaşanan olaylar ile zor bir sene olarak sona erdi. Dünya piyasalarındaki gelişmeler bizim de içinde yeraldığımız gelişmekte olan ülkeleri olumsuz etkilerken; yaşadığımız iki seçim, jeopolitik sorunlar ve komşularımız ile olan sıkıntılar Türkiye özelinde bu olumsuz tabloya etki eden unsurlardı.

Amerika Birleşik Devletleri uzun süredir beklenen ve dolayısı ile fiyatlanan faiz arttırım kararını geçen Aralık ayında aldı. Söz konusu faiz artış kararının 10 yıl aradan sonra alınmış olması önemlidir. Başlayan faiz artırım sürecinin gelişmekte olan ülkelerden dolar çıkışını da beraberinde getireceği açıktır. 2016 yılı faiz artırım kararı için muhtemelen kendi ekonomisindeki gelişmeler kadar Çin ve Avrupa'daki gelişmeleri de takip edecek olan FED'in Mart ayında faiz artırımını beklemiyorum.

Dünya genelinde düşen petrol fiyatları bizim gibi petrol ithal eden ülkeler açısından pozitif bir gelişme olarak değerlendirilirken; üretici ülkeler açısından çok ciddi ekonomik sorunlar yaratmaktadır. Güney Amerika'da Venezuela; Batı Afrika'da Nijerya ve Angola; Kuzey Afrika'da Cezayir ve Libya; Orta Doğu'da Suudi Arabistan ve Irak gibi ülkelerin ekonomileri büyük ölçüde petrol ihracatına dayanmaktadır. Rusya ve Brezilya da üretici ülke olarak petrol fiyatlarındaki düşüşlerden etkilenmektedirler. İsimleri sayılan ve benzer durumda bulunan tüm bu ülkelerin büyüme rakamlarının aşağı geleceğini söylemek için kahin olmaya gerek yok. Kaldı ki; petrol üretici ülkelerin petrol arzını kısmayı düşünmemelerine ilave olarak İran'ın da amborgo sonrası petrol ihracına başlaması petrol fiyatlarının bir süre daha düşük seyredeceğini göstermektedir.

Emtia fiyatlarındaki düşüş ve bu düşüşün emtia üreticisi ülkeler üzerindeki etkileri; Çin'in büyümesindeki yavaşlama ve faiz artışı sonrası gelişmekte olan ülkelerde yaşanan dolar çıkışı da 2016 yılının zor bir sene olacağının göstergeleridir.

Türkiye özelinde ise çözülmesi zaman alacak problemler mevcuttur. Bu problemlerin en önemlisi yaşamakta olduğumuz mülteci sorunudur. Mülteci sorunu tüm ekonomik problemlerin ötesinde dünyanın karşı karşıya olduğu insani bir konudur.

Mülteci sorunundan sosyal ve ekonomik anlamda en çok etkilenen ülke Türkiye'dir. Bu sorunun Türkiye'ye maliyetinin 9 milyar dolara ulaştığı tahmin edilmektedir. Mülte-

ci olarak ülkemize gelen bu insanların yaşadıkları uyum sorunu ile geri dönüp dönmeyecekleri hususundaki belirsizlik ise göz ardı edilemeyecek sosyal bir problemdir.

Maalesef son dönemde güneydoğu bölgesinde artan terör olayları da tüm vatandaşlarımızı son derece üzen, büyük bir sıkıntıdır.

Hava sahamızı ihlal eden Rus uçağının düşürülmesi neticesinde Rusya ile kopma noktasına gelen ikili ilişkilerimiz, tarım ve turizm gibi döviz girdisi yaratan sektörlerimizi olumsuz etkilemiştir.

Bu ve benzeri sıkıntılarımız yabancı sermaye için Türkiye'yi yatırım yapılabilir ülke konumundan çıkarmaktadır. Bu doğrultuda 2016 yılında yabancı yatırımcı beklemek fazla iyimserlik olacaktır.

Cari işlemler açığı ile enflasyonun kontrol altına alınması da yine ekonomi yönetiminin öncelikli hedeflerinden olmalıdır.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün 2016 yılı ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?**

Operasyonel filo kiralama sektörü; gelişimine, büyümesine ve kurumsallaşmasına 2016 yılında da devam edecektir. Gelişim potansiyeli doğrultusunda sigorta sektöründen sonra en fazla yabancı sermaye yatırımını operasyonel filo kiralama sektörünün aldığının altını çizmek gerekir.

Kredi kaynaklarına ulaşımın zorlaştığı, faiz maliyetlerinin arttığı her dönemde olduğu gibi bu dönemde de operasyonel kiralamaya olan talep artacaktır. Burada doğru müşteriler ile çalışmak önemli olacaktır.

> Operasyonel araç kiralama sektörü; gelişimine, büyümesine ve kurumsallaşmasına 2016 yılında da devam edecektir. Gelişim potansiyeli doğrultusunda sigorta sektöründen sonra en fazla yabancı sermaye yatırımını operasyonel filo kiralama sektörünün aldığının altını çizmek gerekir.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün sorunları ve bunlarla ilgili çözüm önerileriniz nelerdir?**

Operasyonel filo kiralama sektörünün en büyük sorunu risk sorunudur. Kur riski, finansman riski, faiz riski, tahsilat riski, ikinci el fiyat riski ve operasyonel riskler ilk akla gelenlerdir. Dolayısı ile bu kadar fazla riski kontrol edebilmek için öncelikle kaliteli, yetişmiş ve sektör bilgisi olan insan kaynağına ihtiyaç duymaktayız.

Doğru ve sağlıklı kararlar almamızı kolaylaştıracak, riskleri minimize edebilecek raporları yaratabilen yazılım programları da önem arzetmektedir.

Hafif ticari araçların kiralanamaması da sektörün gelişimi açısında önemli bir engeldir. Eğer bu yasağın kaldırılması başarılabilirse sektör uzun süredir beklediği atılımı bu hamle ile gerçekleştirebilir.

Bu yasağın kaldırılması durumunda özellikle KOBİ'ler her iki – üç senede bir ticari araçlarını yenileyebilecekler, belki bir grup binek araçlarını da hafif ticari araca çevireceklerdir. Ülkemizde satışı yapılan hafif ticari araçların yüzde 50'sinden fazlasının yerli üretim olduğunu buna karşılık binek araçların yaklaşık yüzde 75'nin ithal olduğunu gözönünde bulundurursak, bu uygulamanın ekonomimize de pozitif etki yapacağını söyleyebiliriz.

**Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye operasyonel kiralama sektöründe ortaya çıkabilecek fırsat ve riskler sizce nelerdir?**

Bir önceki soruda da bahsetmiş olduğum üzere çok fazla risk ile karşı karşıyayız. Bu riskleri doğru yönetemeyen firmalar ne yazık ki uzun vadede eleneceklerdir.

Sektörün büyüme potansiyeli hepimiz için en büyük fırsattır. Gelişmiş ülkeler içerisinde nüfusu bize yakın olanların operasyonel filo kiralama sektöründeki araç adetlerine baktığımızda gidilecek ne kadar yolumuz olduğunu görebiliyoruz. Yine AB ülkelerinde ortalama her bin kişiye yaklaşık 550 binek araç düşerken, ülkemizde bu sayı 150 civarındadır. Bu veri de hem sektörün hem de ikinci el araç satışlarının yolunun açık olduğunu göstermektedir.

# 2016 küresel ekonomi açısından daha olumlu geçecek

Autoland Filo Kiralama
Genel Müdürü
**NECİP GÖKÇE**

**Dünya ve Türkiye ekonomisi hakkında görüşleriniz nelerdir?**

2016'da küresel finans piyasalarında belirsizlikler oldukça yüksek seyrediyor. ABD dolarının değer kazanması ve dolar karşısında gelişmekte olan ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesi bu ülkeleri ciddi risklerle karşı karşıya bırakıyor. Bu risklerin en büyüğü ise özellikle gelişmekte olan ülkelerin ciddi bir enflasyon ile karşı karşıya kalması ve ticaret hacimlerinde düşüşlerin meydana gelecek olmasıdır. Diğer önemli konu petrol fiyatları.

> Petrol fiyatlarında düşüşün sanayi üretimi maliyetlerini olumlu etkilediğinden üreticiler bu durumdan pozitif etkilenecektir. Ancak bu durum, petrol zengini ülkeleri zor durumda bırakabilir.

Petrol fiyatlarında düşüşün sanayi üretimi maliyetlerini olumlu etkilediğinden üreticiler bu durumdan pozitif etkilenecektir. Ancak bu durum, petrol zengini ülkeleri zor durumda bırakabilir. Bu ülkelerin çoğunun tüketici toplumları olduğu düşünülürse diğer ülkelerin ihracatlarını olumsuz etkileme ihtimalini de göz ardı etmememiz gerekiyor. Ama bu risklere karşın Çin'in büyümesindeki yavaşlamaya karşılık gevşeme politikasıyla aksiyona geçmesi, FED faiz artışlarının düşük ve uzun aralıklarla yapılması veya hiç yapılmaması, petrol fiyatlarında makul artışların yaşanması halinde ve küresel ekonominin en büyük lokomotifi ABD ekonomik büyüme tahminlerinin pozitif olması sebebiyle 2016'nın, küresel ekonomi bakımından daha olumlu geçmesini bekliyorum.

Dünya ekonomisinin 2015 yılına göre daha olumlu geçmesini beklediğimiz 2016 yılında reel ücretlerdeki artışla beraber tüketimdeki artış firmaların yatırım artışlarını tetikleyebilir. Uzmanların yüzde 4 civarındaki büyüme beklentisiyle beraber bölgemizdeki çatışmaların azalması durumunda Türkiye'nin ekonomik açıdan daha da iyi bir yıla adım atacağını söyleyebilirim.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün 2016 yılı ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?**

Türkiye'de toplam otomotiv pazarı; iki seçime, kurdaki artışa ve belirsizliğe rağmen

yıl sonunda tüm zamanların rekorunu kırdı. Bununla birlikte sektörümüz 2015 yılında bir önceki yıla kıyasla yüzde 12,5 büyüme kaydetti. 2016 yılında da devam eden ekonomik risklerin etkisiyle nakitte kalmak isteyenlerin satın alma yerine kiralamaya yönelmesiyle yüzde 15 seviyesindeki büyüme trendinin devam edeceğini öngörüyorum.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün sorunları ve bunlarla ilgili çözüm önerileriniz nelerdir?**

Kiralama sektörü Türkiye'de yeni yeni olgunlaşmaya başlayan ve dinamikleri henüz net oturmamış bir pazar. Her geçen gün yeni bir kiralama firması açılıyor. Bunun için bir kontrol veya sınırlayıcı şart bulunmuyor. Firma sayısı arttıkça rekabet büyüyor ve şirketler pazar payını kaybetmemek için maliyetlerinin altında kiralama yapmaya başlıyorlar. Belli bir dönemden sonra ciddi zararlar ortaya çıkıyor ve piyasadan çıkmak zorunda kalıyorlar. Bu da uzun dönemde hem müşteri hem de köklü kiralama firmaları için sorun yaratmaya başlıyor. Bu konuda yeterlilik kontrollerinin yapılması ve yeni şirket kurulumlarının tescile bağlanması müşteri memnuniyetsizliklerini önleyecek, sektöre güven kazandıracaktır.

**Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye operasyonel kiralama sektöründe ortaya çıkabilecek fırsat ve riskler sizce nelerdir?**

Sektöre karşı ciddi bir talep artışı var. Pazarda rekabet oldukça fazla, her geçen gün yeni bir kiralama firması kuruluyor. Fakat bu işin temeli finans olduğu için genelde sağlam temellerle kurulmayan firmaların ömrü çok uzun olmuyor. Bu yüzden yabancı ortaklı firmaların sayısı her geçen gün artmaktadır. Yerli firmalar da kendilerine yabancı ortak bulup finansman kaynaklarını artırmak istemektedirler. Yeni yabancı ortakların gerek sermaye gerekse know-how katkılarıyla sektörümüzün daha da güçleneceğini öngörüyorum. Diğer taraftan en önemli gelişme yapılacak düzenlemeyle bireysel pazarın önündeki engellerin kaldırılması olacaktır. Bu şekildeki bir açılım talebi tabana yayacak ve sektörü güçlendirecektir. Güçlenen sektörümüz yeni açılımlar sağlayacak ve yüzde 100 kayıt altında olması sebebiyle devletimize katkısı da artacaktır.

Deniz Filo
Genel Müdürü
**KAHRAMAN GÜNAYDIN**

# Kredi maliyetlerindeki artış, sektörümüz için bir fırsat

2015 yılı dünya genelinde ekonomik aktivitenin yavaşladığı ancak Amerikan ekonomisinin toparlanma belirtileri gösterdiği bir yıl olarak tamamlandı. Amerika'da ekonominin toparlanması, tüm dünyayı etkileyecek olan faiz artışını da beraberinde getirdi. Şimdi soru bu faiz artışlarının devamlılığı ve boyutu olacak. Faiz artışı dışında ise piyasaları en belirgin şekilde etkileyen olay petrol fiyatlarındaki düşüş oldu. Fiyatlardaki düşüş petrol üreticisi bazı gelişmekte olan ülkeleri olumsuz ve etkiledi. 2016 yılına girdiğimizde ise gelişmekte olan ülkelere olan ilgi yerine endişeye bıraktı.

Her ne kadar sağlam makro ekonomik veriler ile güçlü durmaya devam etse de, Türkiye de dünya genelindeki endişeden bir par-

ça etkilendi. Bu endişeler devam ettiği sürece döviz ve faiz piyasalarındaki hareketliliğin 2016 da devam etmesini bekleyebiliriz.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün 2016 yılı ile ilgili öngörüleriniz nelerdir?**

21 Kasım 2012 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan Yeni Finansal Kiralama Kanunu'nu ile birlikte finansal kiralama şirketlerinin operasyonel kiralama yapmasına olanak sağlanmıştır. Bu düzenlemeyi leasing sektöründe değerlendiren ilk kuruluş olarak Deniz Leasing, kendi bünyesinde Deniz Filo markasını oluşturarak, 2014 Haziran ayında operasyonel araç kiralama faaliyetlerini başlatmıştır.

Amacımız DenizBank'ın yaygın şube ve satış ağını kullanarak satış pazarlama faaliyetlerimizi yürüterek, bu ürünü Türkiye'nin her noktasına taşımaktır.

Çok büyük araç filosu olan kurumsal firmaların yanı sıra KOBİ'ler de araçlarını operasyonel kiralama yöntemiyle tedarik etmeye başlamışlardır. Deniz Filo operasyonel araç kiralama hizmetlerini KOBİ'ler üzerinden büyütmeyi hedeflemektedir.

Sektörün müşteri başına düşen araç sayısı 2010 yılında 11,1 iken 2015 yılında 6,3'e kadar düşmüş olmasına karşılık Deniz Filo'nun müşteri başına düşen araç sayısı 2,1'dir. Yaygın şube ve satış ağı olan bankaların iştiraklerinin sektöre girmesinin pazarın büyümesine çok büyük katkıları olacaktır. 2016 yılında bankaların iştiraki olan başka oyuncuların da operasyonel kiralama sektörüne giriş yapmak üzere çalışmalar yaptıklarını duymaktayız. Bu anlamda yeni gelişmeler beklenen sektörde büyümenin geçmiş yıllarla doğru orantılı olarak devam edeceğini düşünmekteyiz.

> Kısa ve orta vadede işlemlerinin büyük bir kısmı Euro cinsinden olduğu için sektörün en büyük riski Euro/TL kur hareketleri olacaktır. Döviz kurlarındaki hareketliliğin ikinci el araç piyasalarına belirli bir gecikme ile yansıması, büyük ikinci el araç stoğu olan firmalarda sıkıntılara neden olabilir.

**Türkiye operasyonel kiralama sektörünün sorunları ve bunlarla ilgili çözüm önerileriniz nelerdir?**

Sektörün en önemli sorunu ticari araç kiralaması yapılabilmesine olanak tanıyacak yasal düzenlemelerin yapılamamasıdır. Ticari araç kullanım ihtiyacı olan her ölçekte firmaya büyük bir kolaylık ve finansal avantaj getirecek bu yöndeki düzenlemeler sektörün büyümesine çok büyük katkılar sağlayacaktır... Araç kiralama şirketlerinin çalışma esasları ile sözleşmelerine ilişkin usul ve esasları düzenleyecek bir kanunun olmaması da sektörün önemli sorunlarından bir tanesidir. Biz sektörde bir ilk olarak bir finansal kurum bünyesinde araç kiralama faaliyetlerimizi başlattığımız için Finansal Kiralama Kanunu kapsamında ve BDDK denetiminde bu faaliyetlerimizi yürütmekteyiz. Burada edineceğimiz tecrübelerle sektörün mevzuat sorununun çözümüne katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz.

**Kısa, orta ve uzun vadede Türkiye operasyonel kiralama sektöründe ortaya çıkabilecek fırsat ve riskler sizce nelerdir?**

Kısa ve orta vadede işlemlerinin büyük bir kısmı Euro cinsinden olduğu için sektörün en büyük riski Euro/TL kur hareketleri olacaktır. Döviz kurlarındaki hareketliliğin ikinci el araç piyasalarına belirli bir gecikme ile yansıması, büyük ikinci el araç stoğu olan firmalarda sıkıntılara neden olabilir. İçinde bulunduğumuz jeopolitik durum bu baskıyı daha da artırabilir... Diğer yandan kredi maliyetlerindeki artış operasyonel kiralama sektörü açısından hep fırsata dönüşmüş, işlem adetlerini artırmıştır.

SEAT

AKILLI SEÇİM:
SEAT LEON

TECHNOLOGY TO ENJOY

**SEAT Leon'lar avantajlı fiyatlarıyla Avek Otomotiv'de.**

Siz de Leon'un üstün teknolojisi, benzersiz konforu, modern tasarımı ve yakıt verimliliğiyle sürüş keyfinize keyif katmak istiyorsanız, bu fırsatı kaçırmayın.

**SEAT.COM.TR**

*Leon modelinin ortalama $CO_2$ salınımı 99-154 g/km, ortalama yakıt tüketimi 3,8-6,6 lt/100km değerleri arasındadır. İlandaki araç, renk ve donanım özellikleri açısından farklılık gösterebilir.*

**AVEK OTOMOTİV**
Tem Otoyolu Tekstilkent Girişi Giyimkent Cad. No: 2 Esenler Tel: (0212) 440 25 25

# TOKKDER, sektörümüzü kurumsal bir yapıya kavuşturuyor

Europcar Türkiye
Genel Müdürü
**MURAT AKANLAR**

**Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?**

1949 yılında kurulan ve merkezi Paris'te bulunan Europcar International, 200 binden fazla araçla dünyanın 137 ülkesinde 3 bini aşkın ofiste hizmet vermektedir. 10 yıldır Avrupa'nın 1 numaralı otomobil kiralama markası ödülünü kazanan Europcar, son 5 yıldır da Çevre Dostu Taşıma Çözümü sunan markalar kategorisinde dünyanın 1 numarası seçilmektedir.

Türkiye'de 40 yıldır kiralama sektöründe yer alan Europcar, 2002 yılından beri FDN grup bünyesinde faaliyet göstermektedir. Günlük kiralama potansiyelinin yüksek olduğu tüm büyük şehirler ve bu şehirlerdeki havaalanlarında, 20'si havaalanı olmak üzere 55 ofisle Türkiye çapında temsil edilmekteyiz. Önceliğimiz günlük kiralama olmakla birlikte, orta ve uzun dönem otomobil kiralama faaliyetimizi sektörün en önemli uluslararası markalarından biri olarak sürdürmekteyiz. 2015 yılını ortalama 4 bin araçla tamamladık. Bu bağlamda yüzde 80'i dizel otomobillerden oluşan filomuzu özellikle müşteri gereksinimlerine ve talebe göre yapılandırmaya özen gösteriyoruz.

> Türkiye'de günlük kiralamanın gelişim açısından önünün çok açık olduğunu düşünüyorum. Her yıl yaklaşık yüzde 12 ila yüzde 15 arasında yakaladığımız büyüme eğilimi de bu düşünceleri destekler nitelikte. Ancak dünya geneline baktığımızda henüz yolun çok başlarında olduğumuz da bir gerçek.

Gerek uluslararası bağlantılar gerekse Türkiye'de yapmış olduğumuz anlaşmalar doğrultusunda havayolu şirketleri, otel grupları, tur operatörleri gibi kiralama sektörünün yardımcı oyuncularına hizmet vermekteyiz. Europcar'ın sağlamış olduğu hizmet ve kalite standartları, hizmet kalitesinin her ofiste aynı ve kusursuz olarak müşterilere sunulmasını sağlamaktadır. Türkiye'de çoğu havalimanında yer alan ofislerimiz ile hizmet ağımız müşterinin bize kolayca ulaşabilmesini sağlamaktadır.

Europcar olarak bu anlamda mevcut havayolu şirketleri ile zaman zaman çeşitli kampanyalar yapmakta ve mil programlarında ortak projeler geliştirmekteyiz. Aynı zamanda güçlü GSM operatörleri ile güncel kampanyalar müşterilerimiz adına yürütülmektedir.

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

Öncelikle, müşterilerimizin kiralama faaliyetine salt ucuz fiyat mantığıyla yaklaşmamasını bekliyorum. Müşteri tercihlerinin kurumsal ve güvenilir firmalardan yana kullanılması hem müşteri memnuniyeti adına hem de sektörün sağlıklı gelişimi adına çok önemlidir. Ancak yurt içi ve yurt dışında, özellikle internet ortamı kullanılarak potansiyel kullanıcılara yansıtılan olumsuzluklar, özellikle yaz döneminde merdiven altı olarak nitelendirdiğimiz firmaların sunduğu hizmetlerden kaynaklanan güvensizlik ortamı, sektöre ve kiralama kavramına karşı olumsuz bir hava oluşturmaktadır.

Bütün bunları yaşamamak adına, müşterilerimizin ve potansiyel kullanıcıların kiralama yapacakları firmayı iyi araştırmaları, satış öncesi ve sonrası hizmetlerini değerlendirmeleri ve hizmet kalitesi ile kurumsallık adına bilinçli tercih yapmaları her zaman için kendi çıkarlarına olacaktır.

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

Günlük kiralama yapılırken dikkate alınması gereken bir çok unsur bulunmakta. Günlük kiralama müşterilerinin dikkat etmesi gereken en önemli konu güvenilirlik. Gerek kiralama yapılan şirket gerekse kiralanan aracın güvenilir olması müşterinin kiralama esnasında veya sonrasında istenmeyen sorunlar yaşamaması için önemli. Bunun yanında önem verilmesi gereken konuların başında, fiyattan ziyade, kiralama yapılacak firmanın kurumsallığı, hizmet ve kalite standartları, Türkiye genelinde ofis yaygınlığı, ve sigorta kapsamları gibi ana başlıklar sayılabilir. Tabii ki sonuçta konu otomobil olduğundan, kiralanacak otomobilin yeni, az kilometreli ve bakımlarının tam olarak yapılmış olması, lastiklerinin güvenli sürüşe uygun olması teknik açıdan önemli.

Bütün bu sayılanlar doğrultusunda, kiralama yapılacak firmanın sektörün meslek örgütü olan TOKKDER üyesi olup olmadığı büyük önem kazanmaktadır. TOKKDER'in benimsediği meslek ilkeleri, bu doğrultuda oluşturulan Etik Kurallar, sektöre yön veren araştırmaları ve eğitim faaliyetleri, son yıllarda kiralama sektörünün kurumsal bir yapıya kavuşması için önemli gelişmeler olup, bu ilkeleri benimseyip uygulayan TOKKDER üyesi firmaların seçimi tüketicide gerek kiralama esnasında gerekse sonrasında güvenilirlik oluşturacaktır.

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

Türkiye'de otomobil kiralama fiyatlarının ucuz veya pahalı olması konularında çok değişik görüşler var. Yurtdışındaki örneklerle karşılaştırdığımızda kimi zaman ve kimi ülkelere göre ucuz veya pahalı konumda olabiliyoruz. Fiyatın ucuz veya pahalı olmasını belirleyen unsurlar maliyetler ve oluşan arz ile talep. Maliyetlere baktığımızda, özellikle vergilerden kaynaklanan yük nedeniyle otomobil satın alma maliyetleri yurtdışına göre çok daha fazla.

Bunun yanında, her yıl artan sigorta maliyetleri, işleten sıfatı nedeniyle karşı karşıya kalınan tazminatlar, trafik, köprü ve otoyol geçiş cezaları tüm kiralama firmaları için ciddi maliyetler oluşturmakta. Ayrıca havaalanları ofisleri ve otoparklar için ödenen kiralar da döviz kurlarındaki dalgalanmalarla birlikte oldukça ciddi bir maliyet unsuru haline gelmiştir.

Sektörün geneline baktığımızda, sunulan arz yani filo sayıları her sene ciddi biçimde artış eğiliminde olduğundan sektörün hızlı büyümesi ile oluşan artan filo sayıları maliyet düşürücü bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Talep açısından baktığımızda ise, turizm sektörü ve havayolu taşımacılığında yaşanan büyüme ve gelişme, buna bağlı olarak turizm ve iş amaçlı yolculukların artması sektöre olan talebi artırdı.

Ancak yine de yurtdışına göre oldukça az düzeyde olan talebi değerlendirdiğimizde, fiyatların makul düzeylerde olduğu gözlemlenmektedir. Son birkaç yıldır sektörün genelinde fiyat artışı yok denecek kadar az ol-

makla birlikte, özellikle yurtdışı pazarında varolan döviz fiyatlarının, geçtiğimiz yıl ekonomik olarak yaşanan belirsizliğe rağmen, döviz kurlarındaki oldukça çarpıcı hareketliliğe bağlı olarak sektördeki bazı firmalar tarafından anlamsızca düşürülmesi, orta vadede maliyet-satış fiyatı oranını ciddi biçimde olumsuz olarak etkileyecektir.

**Günlük kiralama ülkemizde sizce daha da yaygınlaşacak mı?**

Günlük kiralama, müşterilere öncelikle kısa süreli ulaşım ile ilgili gereksinimlerini, gerek yaşadığı ilde gerekse ticari veya tatil amaçlı seyahatlerinde değişik seçenekler arasından karşılayabilmesini sağlamaktadır. Havayolu taşımacılığının Türkiye'de son yıllarda gösterdiği gelişmeyle birlikte, tüketici uçakla gittiği noktada araç kiralayarak avantaj kazanmaktadır.

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 sağlamaktadır. Bu nedenle Türkiye'de günlük kiralamanın gelişim açısından önünün çok açık olduğunu düşünüyorum. Her yıl yaklaşık % 12 ila % 15 arasında yakaladığımız büyüme eğilimi de bu düşünceleri destekler nitelikte.

Ancak dünya geneline baktığımızda henüz yolun çok başlarında olduğumuz da bir gerçek. Ölçümü tam olarak yapılamasa da, yaklaşık 30-35 bin araçtan oluşan bir günlük kiralama filo adedinden söz edilmesine rağmen, özellikle turizm sektöründeki büyüme ve gelişme dikkate alındığında, turizm kökenli kiralamaların yüksek düzeyde olması beklenmelidir.

Turizm sektöründeki ve özellikle havayolu taşımacılığındaki büyüme ve gelişmeler, kişilerin hareket gereksinimi, artan ticaret hacmi ve değişen tatil anlayışları kiralama sektörünün gelişmesinde önemli bir ivme yaratmaktadır.

Geçmiş yıllara nazaran, otomobil kiralama artık bir lüks olarak değil bir gereksinim olarak algılanmaya başlandı. Bu da sektörün gelişimi ve büyümesi için oldukça önemli bir faktör. Ancak bölgede uzun süredir yaşanan karmaşa ortamı, 2015 yılında Türkiye'yi de etkilemeye başladı. Gerek bölgede gerekse ülkede ne yazık ki yaşadığımız terör turizm sektörünü kesinlikle olumsuz olarak etkileyecektir. Zaten seyahat acentaları bağlamında son günlerde gözlemlediğimiz demeçler ve röportajlarda, varolan konjonktürde, 2016 yılında iç turizme verilen önem açıkça gözlenmektedir.

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

Araç kiralama sektörü denildiğinde karşımıza oldukça geniş kapsamlı bir resim çıkmakta. Bu bağlamda sektörün ekonomiye katkısı belki de bilinen ya da algılanandan çok daha büyük boyutlarda gerçekleşmektedir. Özetlemek gerekirse, kiralama sektöründe kullanılan otomobilleri üreten ya da ithal eden otomotiv şirketleri ve bu otomobilleri satan bayiler döngünün ilk ayağını oluşturmakta. Daha sonra kullanılan finansmanı sağlayan banka veya finans kuruluşları, sigorta şirketleri, ikinci el pazarı vs. düşündüğünüz zaman işin ekonomik boyutu gerçekten çok büyük.

Bütün bunlara karşın 1970'li yıllarda yavaş yavaş gündeme gelen kiralama sektörü, bugüne kadar oldukça gelişme gösterse de yurtdışındaki örneklere baktığımızda hala istenilen düzeye ulaşmış değil. İçinde hala büyük büyüme potansiyeli taşıyan sektörün ekonomiye katkısının iyi değerlendirilmesi gerekir. Son yıllara baktığımızda otomotiv sektöründeki sıfır araç satışlarının büyük bölümünün kiralama sektörüne gerçekleştirildiği, yeni modellerin bu sektör aracılığıyla sıfır reklam maliyetiyle pazarda tanıtımının yapıldığı ve tüketiciye tanıtıldığını görüyoruz. O nedenle otomotiv firmalarının sektöre yaklaşımı mikro düzeyde bizleri ve otomobil satışlarını destekleyecek makro düzeyde ise ekonomiye katkıyı artarak sürdürecektir.

Ancak bence asıl sorun, sektörde bunca yıldır halen yasal düzenlemelerin yapılamamış olmasından kaynaklanıyor. Sektörde herhangi bir düzenleme ve belgelendirme bugüne kadar gerçekleştirilemediği gibi sektörün çalışma ilkelerini düzenleyecek, sermaye yapısından özmal araç zorunluluğuna, sigorta işlemlerinden cezai yaptırımlara kadar sektörde yeralan tüm oyuncuların gerçekten profesyonel anlamda ve müşterileri mağdur etmeden işlerini yapmalarını sağlayacak bir mevzuatın oluşturulamaması büyük sıkıntı yaratıyor. Karayolları trafik kanunu, trafik cezaları, köprü ve otoyol geçişleri, şoförlü araç kiralama ve transfer gibi kiralamanın değişik yan ürünleri ile ilgili düzenleme ve belge karışıklıkları, hatta buna belge kaosu da diyebilirim, ticari araçların kiraya verilememesi gibi mevzuatsızlığın yol açtığı sıkıntılar ve belirsizlikler sektörde ciddi sorunlar oluşturmakta. Asıl düşündürücü olan ise sektörde yıllardır aynı sıkıntıları yaşamakla birlikte, her geçen yıl bu sıkıntıların çözümünde neredeyse hiç yol alınamazken, yine her geçen yıl bu sorunlara yenileri eklenmekte. Örnek vermek gerekirse, çalıntı furyası, yılın son günlerinde karşılaştığımız HGS cezaları sürprizi, KABİS uygulamasının getirdiği sıkıntılar yeni sorunlarımıza örnek verilebilir. ●

>> Son yıllara baktığımızda otomotiv sektöründeki sıfır araç satışlarının büyük bölümünün kiralama sektörüne gerçekleştirildiği, yeni modellerin bu sektör aracılığıyla sıfır reklam maliyetiyle pazarda tanıtımının yapıldığı ve tüketiciye tanıtıldığını görüyoruz.

COMMITMENT
IS IN ALD'S DNA

# Filo Kiralamada Kaliteli Çözüm Üretme Tutkumuz

# 10 YAŞINDA

ALD Automotive olarak, 2005 yılından bu yana işinize değer katan kaliteli ve yenilikçi çözümler sunmak için büyük bir tutku ile çalışıyoruz.
***Tam 10 yıldır...***

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD
Automotive

www.aldautomotive.com.tr

# Yolsuzlukla Mücadelede Kurumsal Yönetim Etkin Uygulama ve Sıfır Tolerans

*Bu makale Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği'nin yayın organı Kurumsal Yönetim Dergisi'nin 30. sayısında yayınlanmıştır.*

Bu yıl Türkiye'nin politik ve ekonomik gündemini oldukça meşgul eden konular arasında yer alan G20 zirvesinin iş dünyasını temsil eden B20 oturumlarının bir ayağını yolsuzlukla mücadele oluşturuyor. Dünya Bankası (World Bank), Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum), Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund - IMF), Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD) gibi dünya ekonomisine yön veren uluslararası kuruluşlar ile, bu alanda faaliyette bulunan dernekler başta olmak üzere yerel sivil toplum kuruluşları, yolsuzluğa karşı durmak bilmeyen bir mücadele sürdürüyorlar. Bu kuruluşların ulusal ve küresel ölçekte amaçladıkları, yolsuzluğun "mutfağında" bulunan bireysel ekonomik aktörlerin bu mücadelede kendilerine destek olmaları ve yolsuzluk adlı ortak düşmanla mücadelede, kendileri ile aynı cephede savaşmalarıdır. Bu bireysel ekonomik aktörler arasında yer alan şirketlerin ise, bu savaşta en önemli silahlarından biri, kurumsal yönetim ilkelerinin benimsenmesi ve uygulanmasıdır.

Mali boyutu sebebiyle dünyanın en büyük 10. ekonomisi ve ekonominin 3. en büyük sektörü olarak gösterilen yolsuzluğun bedeli, küresel gayri safi hasılanın yüzde 5'ine tekabül etmektedir. Dünya Bankası verilerine göre, her yıl 1 trilyon ABD dolarından fazla rüşvet ödenmektedir. Yolsuzluğun büyük ölçekte toplumlar, küçük ölçekte ise işletmeler ve bireyler üzerinde yıkıcı bir etkiye sahip olduğu ortadadır.

Yolsuzluk, gelir eşitsizliklerini artırmakta, zengin daha da zenginleşirken, yoksulun yoksullaşmasına neden olmaktadır. Gelir eşitsizliği, toplumun farklı kesimleri arasındaki uçurumu derinleştirmekte, suç oranında artışı dahi tetiklemektedir. Yolsuzluk nedeniyle oluşan açığa bağlı olarak sosyal hizmetlere uygulanan tarifelerdeki ve vergi oranlarındaki artış, yoksulun üzerinde daha büyük bir yük teşkil etmektedir. Kamu kurumları ile karşı karşıya gelindiği noktada, zenginin hukuka aykırı biçimde karşı tarafa bir menfaat sağlayarak işlerini yaptırabildiği veya adaletsiz şekilde her alanda öne geçebildiği bir ortamda, hukukun üstünlüğüne ve demokrasiye olan saygı azalmaya mahkûm olacaktır.

**Avukat Serdar PAKSOY**

**Avukat Begüm NİŞLİ**

Yolsuzluğun olumsuz etkileri, toplumsal yaşam kalitesi üzerinde somut olarak hissedilmektedir. Yolsuzluk, kamu kaynaklarının verimsiz şekilde kullanılmasına, hatta israfına yol açmaktadır. Örneğin, aslında toplumun ihtiyacı olmayan ancak yolsuz faaliyetler sonucu gerçekleştirilen verimsiz projeler için harcanan meblağlar, sağlık ve eğitim gibi temel hizmetlere ayrılan bütçeleri azaltmaktadır. Bu durum, söz konusu ülkenin insani gelişim endekslerinde gerilemesi sonucunu doğuracaktır. Bir araştırmaya göre, yolsuzluk seviyesinin düşük olduğu ülkelere nazaran, yolsuzluk seviyesinin yüksek olduğu ülkelerde çocuk ölümleri üçte bir oranında, bebek ölümleri ise iki katı oranında daha fazladır. Ticari aktörler açısından ise yolsuzluk, adeta görünmez bir vergi gibi, hem ödenen rüşvetler ile, hem işlenen rüşvet suçu nedeniyle başlatılacak olası kovuşturmalardan doğacak cezalar ile, iş yapma maliyetlerini büyük ölçüde artırmaktadır.

Dünya Ekonomik Forumu, yolsuzluğun iş yapma maliyetlerini ortalama %10'a kadar artırdığını saptamıştır. ABD ve İngiltere'nin sınır ötesi uygulama alanına sahip ve yabancı ülkelerde rüşvet verilmesini yasaklayan kanunları, yetkili mercilerce sert bir şekilde uygulanmaktadır. Bu kanunlar kapsamına giren şirketlerin başka dış ülkelerde kamu görevlilerine sağladıkları hukuka aykırı menfaatler, ciddi para ve hapis cezalarına sebebiyet vermektedir. Öte yandan, rüşvet veren ile rüşvet vermeyen arasında oluşacak eşitsiz zemin nedeniyle, iki tarafın birbirleri ile rekabet edebilmesi güçleşecek ve çoğu durumda, rüşvet vermeyen rüşvet veren ile yarışamaz hale geldiğinden iş yapamaz duruma gelecektir. Yolsuzluğun sıklıkla karşılaşıldığı ülkelerin yabancı yatırım alması da güçleşmektedir. Yabancı yatırımın gelmemesi, ülkeye sıcak para akışını engellemekte; bilim ve teknoloji ithalinin ve istihdamın önünü kesmektedir.

Ülkemiz, yolsuzlukla mücadele edebilmek için gerekli hukuki altyapıya sahiptir; ancak bunun icra aşamasında sorunlarla karşılaşıldığı veya noksan kalındığı bir gerçektir. Türkiye, yolsuzlukla mücadele konusunda uluslararası konvansiyonlara taraf olmuş, bu konvansiyonlardan doğan yükümlülüklerini ise yasal mevzuatını bu belgelerle paralel hale getirerek büyük ölçüde yerine getirmiştir. Ancak, Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nün (Transparency International) tüm dünya ülkelerinde yolsuzluk algısını değerlendirdiği Yolsuzluk Algısı Endeksi'ne (Corruption Perception Index) göre Türkiye 2014 yılında 177 ülke arasında 64. sırada yer almaktadır.

OECD'nin Uluslararası Ticari İşlemlerde Yabancı Kamu Görevlilerine Verilen Rüşvetin Önlenmesi Sözleşmesi'nin (OECD Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions) imzacı ülkelerdeki uygulamasının değerlendirildiği en yakın tarihli rapora göre, Türkiye, yabancı kamu görevlilerine rüşvet verilmesi suçunun soruşturulmasında ve kovuşturulmasında maalesef yeteri kadar etkin değildir. Sözleşmenin imzasından rapor tarihine kadar geçen sürede yargıya intikal eden vaka sayısı gözle görülür biçimde azdır. Yasal altyapı ile icraat arasındaki fark, her biri ayrı tartışma konusu edilebilecek birçok öğenin bir araya gelmesinden kaynaklanmaktadır. İş dünyası merceğinden baktığımızda ise, diğer sebepler yanında, şeffaflık ve hesap verebilirlik uygulamalarındaki zayıflığın bu duruma katkı sağladığı söylenebilecektir.

> Her şirketin, faaliyet gösterdiği sektöre, coğrafyaya ve birlikte ticaret yaptığı üçüncü kişilere göre hazırlanmış bir davranış kuralları olmalıdır. Yasal mevzuatın çizdiği çerçeve her ne kadar yol gösterici olsa da, somut durumlarda şirket uygulamasının nasıl olması gerektiğine yönelik rehber kuralları şirketin kendisi belirlemeli ve çalışanlarına aktarmalıdır.

**Yolsuzlukla Mücadelede Etkin Eylemler**

Günümüzde, özellikle büyük ölçekli şirketler yolsuzlukla mücadele için farklı çatılar altında bir araya gelebilmektedir. Dünya genelinde başarılı olmuş uygulamalarına tanık olduğumuz ortaklaşa eylem, bunlardan birisi olarak ortaya çıkmaktadır. Çeşitli şekillerde karşımıza çıkabilen ortaklaşa eylem, şirketlerin yolsuzluğa karşı omuz omuza sağlam bir duruş sergilemelerini ifade etmekte olup, şirketler bunu zaman zaman bir centilmenlik anlaşması yoluyla, zaman zaman bireysel taahhütlerle, bazen diğer iş ortaklarından taahhüt alarak yapabilmektedir.

Şirketler bireysel olarak ise, daha geniş bir yelpazede önlem ve eylemler ortaya koyabilirler.

Her şeyden önce, yolsuzlukla mücadelenin öneminin yönetici seviyesinden alt kademelere doğru sağlam bir şekilde iletilmesi, yönetici pozisyonunda bulunan kişilerce yolsuzluk teşkil edecek davranışlara karşı hiçbir şekilde hoşgörü göstermeyeceklerinin çalışanlara benimsetilmesi şarttır. Literatürde "tone at the top" olarak anılan

***Avukat Serdar PAKSOY,*** *Paksoy Ortak Hukuk Bürosu'nun kurucu ortağıdır. 25 yılı aşkın tecrübesi boyunca Türkiye'de iş/yatırım yapan yabancı yatırımcılara şirketler ve ticaret hukuku, birleşme ve devralmalar, mevzuata uyum ve denetim başta olmak üzere çeşitli alanlarda hukuki danışmanlık hizmeti vermektedir. Kendisi, Paksoy'un Dava/Takip/Tahkim Departmanının başkanı olup, ticari dava, vergi uyuşmazlıkları, idari davalar ve tahkim konularında aktif dava avukatı olarak görev almaktadır. Serdar PAKSOY, Avusturya Federal Ticaret Odası Uluslararası Tahkim Merkezi'nin Türkiye'den kayıtlı hakemi ve İstanbul Ticaret Odası Tahkim Merkezi hakemlerindendir.*

***Avukat Begüm NİŞLİ****, ticaret hukuku tecrübesinin yanı sıra, özellikle yolsuzluk ve rüşvetle mücadele ve beyaz yaka suistimalleri alanlarında mevzuata uyum ve soruşturmalar konularında uzmanlaşmıştır. Bu alanlarda, Türk mevzuatına ek olarak, sınır ötesi uygulamaları olan yabancı mevzuatlar çerçevesinde kapsamlı iç soruşturmalarda görev almakta ve müvekkillere bu alanlarda hukuki danışmanlık hizmeti vermektedir.*

bu prensip, yöneticilerin tavrının çalışanlar üzerindeki etkisinin önemi nedeniyle, gerek yolsuzlukla mücadele alanında olsun, gerek çevre dostu uygulamalar merceğinden bakılsın, her konuda anahtar bir prensiptir.

Öte yandan, yöneticilerin yolsuzluk karşıtı söylemleri ile kendi uygulamaları birbiriyle çelişmemelidir: örneğin, şirket çalışanlarının rüşvet vermesinin kesinlikle kabul edilmeyeceğini dile getirirken, yöneticinin "bir sefere mahsus" bu kuralın delinmesine göz yumması veya bizzat bu kurala riayet etmediğine dair söylentilere karışması dahi, oluşturulmaya çalışılan temiz iş ortamını ortadan kaldırmaya veya heba etmeye yetecektir. Bu prensip, yalnızca en üst düzey yöneticiler açısından değil, organizasyon şeması içerisindeki tüm yönetici pozisyonları açısından geçerlidir. Her çalışan, kendisinin altında çalışan kişiye iyi örnek olacak şekilde hareket etmelidir.

Buna ilave olarak, her şirketin, faaliyet gösterdiği sektöre, coğrafyaya ve birlikte ticaret yaptığı üçüncü kişilere göre hazırlanmış bir davranış kuralları olmalıdır. Yasal mevzuatın çizdiği çerçeve her ne kadar yol gösterici olsa da, somut durumlarda şirket uygulamasının nasıl olması gerektiğine yönelik rehber kuralları şirketin kendisi belirlemeli ve çalışanlarına aktarmalıdır. Bu kurallar, çalışanların ihtiyaç duyduklarında kolayca erişebilecekleri şekilde çalışanlara temin edilmelidir.

Ancak, yönetici seviyesinden alt kademelere doğru bu prensibin benimsetilmesi ve şirket kurallarının bir kitapçık haline getirilerek çalışanlara dağıtılması tek başına yeterli değildir. Çalışanların şirketin tabi olduğu yolsuzlukla mücadele mevzuatını ve buna bağlı olarak yasak davranış biçimlerini iyi derecede bilmeleri ve uygulamaları her zaman beklenemeyebilecektir. Bu nedenle, çalışanların bu konuda düzenli olarak eğitilmesi, şüphe duydukları işlemleri iletebilecekleri bir birimin oluşturulması, işten çıkarılmaktan veya başka türlü bezdirici uygulamalara maruz kalmaktan endişe duymadan şüphelerini dile getirebilecekleri bir iş ortamı yaratılması gerekmektedir.

Tüm bunların yanı sıra, kurumsal yönetim ilkelerinden şeffaflık ve hesap verebilirlik bu mücadelede şirketlerin sahip olduğu en önemli silahlardandır. Şirketin tüm işlemlerinin şeffaf olması ve gerçeğe uygun olarak kayıtlara yansıtılması, her durumda Türk Ticaret Kanunu, Vergi Usul Kanunu gibi ana mevzuatlar tarafından altı çizilen ve eksikliği halinde ilgili kişiler üzerinde hukuki ve cezai sonuçlar doğurabilen düsturlardır. Yolsuzluk merceğinden bakıldığında, kapalı kapılar ardında veya türlü şekilde gizlilik içerisinde gerçekleşen, şirketin ticari defterlerine farklı biçimde kaydedilen veya üzeri örtülen hukuka aykırı ödemeler yapılması, ancak şeffaf işleyen süreçlerle engellenebilir. Şeffaflığa halel getirmek ve hukuki ve/veya etik açıdan doğru olmayan uygulamalara yönelmek, yalnızca şirket hissedarları değil, son tahlilde menfaat sahibi olan toplum için de zedeleyicidir.

Hesap verebilirlik açısından ise, somut olarak, şirketin her bir işlemi nasıl bir ticari mantıkla, hangi amaçla, ne şekilde gerçekleştirdiği, bunu yaparken şirket içerisindeki iç denetim ve onay mekanizmalarının ne derece harekete geçirildiği gibi hususlar, yolsuzlukla mücadele ayağında dikkat çekmektedir.

Yolsuzlukla mücadele tarafında bu iki ilkenin hayata geçirilmesi, yukarıda bahsettiğimiz yabancı rüşvetle mücadele yasalarının ihlalinin de önüne geçebilecek, böylece ağır para cezalarının ve itibar kayıplarının engellenmesi mümkün olabilecektir.

Bu noktadan yola çıkılarak, ekonomik hayatın en önemli aktörlerinden olan şirketlerin, diğer önlemlerin yanında, özellikle şeffaflık ve hesap verebilirlik açısından kurumsal yönetim prensiplerini benimsemeleri ve hayata geçirmeleri önem arz etmektedir. Bunun nedeni, yolsuzluğun yeşerip serpilmesi için karanlık ve hesap sorulmayan bir ortama ihtiyaç duyması, bunların ise ancak şeffaflıkla ve hesap verebilirlikle bertaraf edilebilecek olmasıdır.

> Yolsuzlukla mücadelenin öneminin yönetici seviyesinden alt kademelere doğru sağlam bir şekilde iletilmesi, yönetici pozisyonunda bulunan kişilerce yolsuzluk teşkil edecek davranışlara karşı hiçbir şekilde hoşgörü göstermeyeceklerinin çalışanlara benimsetilmesi şarttır.

# Operasyonel Kiralama Şirketinin Finans Birimini Yönetirken Dikkat Edilmesi Gereken 6 Temel Alan

**GÖKDENİZ GÜR**
PwC Türkiye Stratejik Finans Hizmetleri Direktörü

Türkiye'de operasyonel kiralama hizmetleri çok yeni olmakla birlikte son yıllarda otomotiv sektörününün gelişmesine ciddi anlamda katkılar sağlamaktadır. Hızlı büyüyen tüm sektörlerde olduğu gibi, bu sektör için de arka plandaki destek birimlerinin fonksiyonlarını kuruluş aşamasında sağlıklı kurmak hayati önem taşıyor. Finans biriminin yapılanması, sağlıklı büyümenin temel odak noktası olacağına göre gelin hep birlikte bu birimin yapılanmasında dikkat edilmesi gereken hususları gözden geçirelim:

**İş süreçlerinizi finans süreçleri ile uyumlu hale getirin**

Operasyonel kiralama şirketlerinin ana iş süreçleri araç satınalma (araç parkının gözden geçirilmesi, sipariş yönetimi ve satınalma), finansman, tekliflendirme (müşteri ve araç portföy yönetimi, fiyatlandırma, teminatlandırma, sözleşme yönetimi), kiralama ve teslimat (yasal yükümlülüklerin yerine getirilmesi, faturalandırma, sigorta poliçe yönetimi) ile satış sonrası hizmetler (çağrı merkezi yönetimi, araç takip, bakım onarım, araç iadeleri vb) ve ikinci el satış olarak sıralandırılabilir. Yukarıdaki iş süreçlerinin tamamının finans biriminde bir izi mevcuttur ya da finans biriminin günlük faaliyetlerindeki bilgi ihtiyacının ana kaynağıdır. Bu nedenle, bu süreçleri finans birimi süreçleri ile ne kadar uyumlu hale getirirseniz finans biriminden beklediğiniz raporlamalardaki verim o derecede artacaktır.

**Tüm ERP altyapınızı tek bir çatı altında toplamaya çalışın**

Satış ve pazarlama, faturalama, filo planlama, müşteri yönetimi, araç satınalma, bakım onarım, hasar ve sigorta poliçesi yönetimi ve muhasebe gibi operasyonlar için farklı ERP uygulamaları kullanmak entegrasyon ihtiyacını artırır ve bu ihtiyaç arttıkça manuel işlemlere bağımlılık da artacaktır. Operasyonları mümkün olduğunca genel kabul görmüş tek bir platform üzerinden yönetmek tüm iş süreçleri ve raporlamalarda verimlilik sağlayacak, ayrıca ERP desteği anlamında dış kaynaklara bağımlılığı minimuma indirecektir. Sonuçta hedeflenen, verinin tek bir kaynaktan doğru ve zamanında beslenmesidir.

**Dönem kapanışlarını hızlandırarak daha hızlı karar almayı sağlayın**

Hesap dönemlerini daha hızlı kapatmanız üst yönetimlere karar almada esneklik sağlar ve zaman kazandırır. Ancak unutmayın ki tüm operasyonel süreçlerle finans süreçlerini uyumlu hale getirmeden bu amaca ulaşmak çok kolay olmayacaktır. Bu nedenle öncelikle kapanışta yaşanan darboğazları çözmeye odaklanın. Sonrasında süreç işleyişleri ile uyumlu kapanış takvimini belirleyerek tüm organizasyonla paylaşın ve bu konudaki farkındalığı artırmaya yönelin.

**Güçlü bir raporlama altyapısı kurgulayın**

Hesap planını, kar merkezlerini ve masraf merkezlerini revize etmekle işe başlayın. Raporlarda görmek istediğiniz tüm boyutları listeleyin ve bu ihtiyacı karşılayacak veri kaynaklarını belirleyin. Finans birimi dışında diğer birimlerin kendi hazırladıkları raporları gözden geçirin, bu sayede diğer birimlerin ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilirsiniz. Üst yönetimin ihtiyaç duyduğu raporları anlamaya çalışın ve sonrasında bu raporlardaki kalemlerin içeriklerini ve hesaplama detaylarını tanımlayıp yazılı hale getirin. Tabii ki son olarak tüm bu raporlamaları bir platforma aktararak mümkün olan en az manuel müdahale ile hazırlanmasını sağlayın. Geçmişi anlatan, geleceği gösteren, aksiyon almayı sağlayan, senaryo analizlerine imkanı veren, hedeflerden sapmaları açıklayan ve en önemlisi zamanlaması iyi bir raporlama altyapısı kurun.

**Yönetim raporlamalarında hangi alanlara odaklanacağınızın kriterlerini belirleyin**

Karlılığın farklı boyutlarda ifade edilebilmesi için mevcut yasal mevzuattaki bakış açısından farklı bakış açıları geliştirilmelidir. Sizin için filo (marka) karlılığı mı, müşteri karlılığı mı önemli? Tüm boyutlara karar verdikten sonra ihtiyacı karşılayacak kurgu üzerinde çalışmak için öncelikle metodolojinizi belirleyin ve gerekiyorsa tüm operasyonlarınızı bu bilgileri sağlayacak şekilde revize edin. Bu tip modellerin kurulması ciddi bir öngörü ve varsayım gerektireceği ayrıca operasyonların faaliyetleri ile ilgili farklı bakış açılarıyla bilgi vereceği için herkesin mutabık kaldığı şeffaf bir modeli uygulamaya çalışın.

**Ayağı yere basan bütçeleme süreçleri ile şirketinizi yönetin**

Operasyonel birimlerin bütçe sürecine dahil olmasını sağlayın. Fiili sonuçlar ile bütçe arasındaki farkların açıklanabilir olmasına özen gösterin. Bütçeyi, maliyet yönetim sisteminin bir parçası yapın, bu sayede giderlerin daha iyi kontrol edilmesini sağlayabilirsiniz.

# Otomotiv ve Parça Üretiminin Karşılaşabileceği Rekabet Riskleri

2014 yılında Avrupa Komisyonu otomotiv parçaları pazarında rakipler arasında yapılan bir karteli -rakipler arasında yapılan rekabeti kısıtlayıcı anlaşma- tespit etti. Dosyanın kapatılması ve ilgili şirketlere ceza verilmesi akabinde Rekabet Politikasından Sorumlu Avrupa Birliği Komisyonu Üyesi bir basın açıklaması yaptı ve şöyle dedi[1]: "Bugün, otomobil parçaları pazarlarındaki kartellerle mücadelemizde bir adım daha ilerledik. Daha önce uyguladığımız cezalardan sonra, bir araç parçası pazarında daha kartelleşmenin olduğunu görmek inanılmaz. Umarım verilen cezalar şirketlerin hukuka aykırı davranışlarda bulunmasını engeller ve piyasada rekabet tekrar tesis edilir. Çünkü mücadele edilmezse, araç parçaları pazarındaki karteller otomotiv sektöründeki rekabetçiliği de olumsuz etkileyebilecek ve tüketicilerin çok daha yüksek fiyatlar ödemesine neden olacak."

Böylece Komisyon üyesi otomobil parçaları pazarlarında rakipler arasında illegal yapılanmalar olduğunu, bununla bir süredir mücadele ettiklerini ve sonuna kadar devam edeceklerini kabul etti. Bu mücadele Avrupa Birliği ile sınırlı kalmadı.

Son yıllarda dünya çapında en az 6 rekabet otoritesi tarafından otomotiv parçaları pazarlarında fiyat tespitine ilişkin soruşturmalar yürütüldü. Araştırmalara göre dünya çapında 80'i aşkın şirkete ve 30'u aşkın farklı kartele yönelik soruşturma gerçekleşti. Şimdiye dek şirketlere toplamda 2 milyar doları aşkın ceza kesildi ve zaman içerisinde bu meblağın 5 milyar dolara kadar varabileceği söyleniyor[2].

Rekabet kuralları açısından bakıldığında otomotiv parçalarına ilişkin dosyaların bir "süper-kartel"e doğru gittiği söylenebilir. Yani bu karteller global boyutta, farklı farklı ürün pazarlarını etkiliyor ve kartel tarafı şirketler müşterilerine fiyat dikte edebiliyorlar. Yani birden çok kritik unsur iç içe geçmiş durumda.

Bu konuya ilişkin Dünya Otomotiv Konferansı'nda yaptığım konuşmanın hemen öncesinde bir uluslararası otomobil üreticisi şirketin genel müdürünün anlattığı anekdot, sektörün dünya çapındaki yapısını anlamak adına oldukça aydınlatıcıydı: Fukushima'da gerçekleşen tsunami sonrasında ciddi bir elektrik sıkıntısı yaşandı. Yani üretilen elektrik hem sanayiye hem de topluma yetecek miktarda değildi.

Bu sebeple bazı yedek parça üreticileri gönüllü olarak üretimi durdurdu ve elektriğin halka yetecek miktarda olmasını sağladı. Ancak insanlık adına örnek niteliğinde bu davranış, sadece o bölgeyi değil dünya çapında otomotiv üretimini de etkiledi. Çünkü bu bölgede üretilen sistemler çok sayıda farklı otomotiv markası tarafından kullanılıyordu ve bu ürünleri başka bir kaynaktan sağlamaları mümkün değildi. Dolayısıyla lokal bir duraksama nedeniyle dünya da üretimde bir tür duraklama yaşadı.

Bu olay rekabet kuralları açısından çok önemli; çünkü hem pazarın global yapısının kapsamını hem de otomotiv sektörünün parça üreticilerine bağımlılığının ciddiyetini gösteriyor. Yani rekabet kuralları perspektifiyle bakıldığında, dünyanın bir bölgesinde ilgili pazarda rekabet kuralları açısından bir terslik varsa, bunun Türkiye'ye yansıma olasılığı çok yüksek. Dolayısıyla Türk Rekabet Kurumu da böyle bir pazar söz konusu olduğunda dünyadaki tersliklerin farkında olur.

Av. Sinem UĞUR

Avrupa Komisyonu tarafından yürütülmüş bazı soruşturmaların detayları sektörün dünyadaki yapısı ve durumun ciddiyeti hakkında aydınlatıcı olacaktır:

Avrupa Komisyonu bir şirketin pişmanlık başvurusu üzerine otomotiv sektöründe kullanılmak üzere üretilen kablo tesisatları pazarında soruşturma başlattı[3]. Pişmanlık dediğimiz şey nedir? Bir şirketin ben rakiplerimle illegal bir anlaşmada bulundum ama pişmanım diye rekabet otoritesine başvurması. Neden bunu yapıyor? Çün-

kü pişmanlıkta bulunduğu takdirde cezadan %100'e kadar indirim alabiliyor.

Komisyonun bulgularına göre, toplamda beş üretici farklı zamanlarda kendi aralarında çok sayıda ihaleyi paylaştılar ve fiyatlar üzerinde anlaşmaya vardılar. Söz konusu kartel hem Japonya'da hem de Avrupa pazarlarında etkiliydi.

Soruşturmanın sonunda pişmanlık başvurusunda bulunan şirket 300 milyon Euro'ya yakın bir cezadan muaf tutuldu. Diğer şirketlere Komisyon ile uzlaşmaya gittikleri için %10 indirim uygulandı. Yani şirketler; biz uzlaşmak istiyoruz, ihlali kabul ediyoruz, soruşturmayı uzatmadan kapat ve bize indirim ver dedi. Cezalar indirimli olmasına rağmen şirketlere toplamda 141 milyon Euro ceza verildi ve tek bir şirkete verilen en büyük ceza 125 milyon Euro'ydu.

Bir başka soruşturma[4] yine pişmanlık başvurusu üzerine başladı. Bu sefer ilgili sektör, otomobil koltuklarında kullanılan esnek poliüretan köpüklerdi. Yine komisyonun bulgularına göre, dört üretici yaklaşık beş yıl boyunca Avrupa'da çeşitli ürün tiplerinde satış fiyatlarını kendi aralarında belirlediler.

İlk pişmanlık başvurusunda bulunan şirket 60 milyon Euro'luk bir cezadan kurtuldu. Diğer şirketler indirim almalarına rağmen toplamda 114 milyon Euro ceza verildi. Tek bir şirkete verilen en büyük ceza ise 75 milyon Euro'ydu.

Son örnekte[5], Avrupa Komisyonu otomobil ve kamyonların mil yatakları pazarında bir soruşturma yürüttü. Burada da soruşturma bir şirketin pişmanlık başvurusu üzerine başlatıldı. Soruşturma bulgularına göre, altı şirket yedi yılı aşkın süre boyunca Avrupa pazarında etki doğuracak şekilde otomotiv üreticisi müşterilerine yönelik fiyatlama stratejilerini birlikte belirledi.

Pişmanlık başvurusunda bulunan şirket 86 Milyon Euro ceza ödemekten kurtuldu. Diğer şirketler uzlaşma yoluna gittiler ve indirim uygulandı ve buna rağmen şirketlere toplamda 950 Milyon Euro ceza verildi.

Komisyonun tespitleri arasında söz konusu pazarda, müşterilerin parça üreticilerinden fiyat teklifleri aldığı ifade edildi. Şirketlerin hangi üretici ile çalışacağına dair seçim süresinin birkaç aydan bir yıla kadar uzadığı ve müşterilerin sıkça yıllık indirimler talep ettiği söylendi. Bu talepler karşısında üreticiler gizli bir kartel oluşumu ile demir fiyatlarındaki artışı otomotiv şirketlerine yansıttılar ve müşterilerden gelen teklif talepleri (yani ihaleler, daha doğrusu konkurlar) ve müşterilerin indirim taleplerine ilişkin hassas ticari bilgileri birbirleri ile paylaştılar.

Otomotiv üreticisi müşterilerin fiyat teklif talepleri, yıllık indirim talepleri, seçim sürelerinin uzunluğu vb. tespitler sadece dosya konusu pazar açısından değil, çoğu parça pazarında zaten sık rastlanan uygulamalar.

Oysa geçmişte, parça üretimi pazarlarında alıcılar nispeten az sayıda, sofistike ve aldığı ürün hakkında bilgi sahibi olan, kendi alanında uzman olduğu için ilgili pazarda kartel tipi davranışlara pek olası bakılmıyordu. Alıcılar geçmişte neredeyse sağlayıcılarını kontrol eder durumdaydı ve çok fazla alıcı olmadığı için talep ettikleri ticari şartları kabul ettirmekte pek güçlük çekmiyordu.

Fakat zamanla otomotiv şirketlerinin kalite ve tasarım gerekçeleriyle herkesle çalışmıyor olması ve bir üreticiyle bir ürün için anlaştıktan sonra uzun yıllar aynı üreticiden ürün temin etmeye devam ediyor olması gibi pazara özgü sebepler, pazara giriş engelleri yarattı ve parça üretimi pazarlarının az sayıda oyuncudan oluşan yoğunlaşmış pazarlar haline gelmesine neden oldu. Yine konkurların doğal sonucu olarak ürünlerin homojen yapıda olması, teklif verenlerin sunduğu ürünler arasında teknik farklılık oluşturmak suretiyle rekabet etmesini imkansız kılıyor. Böylece rekabetçi tek unsur fiyat haline geliyor.

Bütün bu özelliklere rekabet kuralları açısından bakıldığında, parça üretimi pazarlarının aslında bir anlamda müşterileri eliyle kartelleşme için müsait bir yapıya geldiği söylenebiliyor. Ancak bir pazar yapısı kartel için müsait diye o pazarda mutlaka kartel olacağını söylemek mümkün değil. Yine de, otomotiv parçalarında çok sayıda soruşturma gündemde. Bu soruşturmaların başlangıcına ilişkin iki senaryo üzerinde duruluyor: Bir senaryoya göre, Avrupa'daki bazı araç servislerinin üreticilerden fiyat alamaması üzerine şikayet başvurusunda bulunması ile ilk soruşturma başlatılıyor. Bir diğer senaryoda ise, birisi Kanada rekabet otoritesine pişmanlıkta bulunuyor ve Kanada rekabet otoritesi de dünyadaki diğer rekabet otoriteleri ile bulgularını paylaşıyor.

Her iki senaryo da sonuçta konuyu Türkiye gündemine taşımaya müsait hale getiriyor ve Türkiye'deki pazarda şirketler için rekabet riskleri devreye giriyor. Hem otomotiv sektörünün hem de parça sektörünün global yapısı, tüm dünyada nispeten az sayıda oyuncunun faaliyet göstermesine ve benzer pazar yapılarına neden oluyor. Bir başka deyişle, bir parça pazarında dünyada rekabet kuralları açısından bir şeyler ters gidiyorsa Türkiye'de de ters gitme olasılığını göz ardı etmek mümkün değil.

Rekabet Kurumu, dünyada parça sektörüne ilişkin bir şeylerin ters gittiğinin farkındadır.

> Parça sektörünün global yapısı, dünyadaki gelişmeler ve otomotiv sektörünün tüketiciler ve Türkiye ekonomisi açısından önemi dikkate alındığında, Rekabet Kurumu'nun sektörü incelemeye karar vermesi çok olası. Özellikle de Avrupa'daki dosyalar Türkiye için çok önemlidir; çünkü Türk rekabet kuralları Avrupa Birliği ile uyumludur ve Türk Rekabet Kurumu Avrupa Komisyonu kararlarını yakından takip etmektedir.

ICN - International Competition Network (uluslararası rekabet ağı) sayesinde tüm rekabet otoriteleri düzenli aralıklarla bir araya gelip bilgi alışverişinde bulunuyor. ICN'in temel amaçları arasında rekabet uygulamalarını geliştirmenin yanı sıra, rekabet otoriteleri arasında işbirliğini güçlendirmek yer alıyor. Dolayısıyla bir ülkede global oyuncular tarafından rekabet kuralları ihlal ediliyorsa, bunun bilgisi diğer otoritelerine derhal gidebiliyor.

Rekabet Kurumu'nun da bir inceleme başlatması için kendisine mutlaka bir pişmanlık başvurusunun veya şikayetin gitmesine gerek yok. Rekabet Kurumu kendiliğinden inceleme başlatma yetkisine sahip. Yani Kurum pazardaki hareketleri inceleyerek kendiliğinden bazı şirketlere yönelik önaraştırma başlatabilir.

Parça sektörünün global yapısı, dünyadaki gelişmeler ve otomotiv sektörünün tüketiciler ve Türkiye ekonomisi açısından önemi dikkate alındığında, Rekabet Kurumu'nun sektörü incelemeye karar vermesi çok olası. Özellikle de Avrupa'daki dosyalar Türkiye için çok önemlidir; çünkü Türk rekabet kuralları Avrupa Birliği ile uyumludur ve Türk Rekabet Kurumu Avrupa Komisyonu kararlarını yakından takip etmektedir.

Nitekim Türkiye'de de halihazırda kardan şaftı üretimi ve satışı faaliyetleri pazarında halihazırda bir soruşturma yürüttü. Soruşturma sonucunda Rekabet Kurulu, ilgili şirketin hakim durumda olmaması gerekçesiyle herhangi bir ihlalin bulunmadığına karar verdi[6]. Bununla birlikte risk devam ediyor ve sektörün her an yeni incelemelerle karşılaşması mümkün.

Özetle, otomotiv ve parça sektöründe faaliyet gösteren her bir şirketin kapısı her an Rekabet Kurumu tarafından çalınabilir.

**Rekabet Kurumu'nun kapıyı çalması ne demek?**

Rekabet Kurumu bir başvuru üzerine veya kendiliğinden inceleme başlattığında şirketlerde baskınlar gerçekleştirir ve ilgili tüm çalışanların ve yöneticilerin bilgisayarlarını inceleyebilir ve bilgi taleplerinde bulunur. Dolayısıyla ilk bakışta rakibi ile bir fiyat anlaşması içinde olmayan bir şirketin riskinin olmadığı düşünülebilecekse de, riskin sıfır olduğunu söylemek maalesef imkansız.

Öncelikle fiyat anlaşması dediğimiz, zaten kural olarak yazılı olmamaktadır ve hatta kartel niteliği taşıyan yazılı bir "anlaşma"ya şimdiye dek hiç rastlanmamıştır. Rakip şirketlerin mahrem ticari bilgilerini paylaşarak piyasada oluşması beklenen ve rekabetçi ortamı bozan her türlü anlaşma kartel olarak değerlendirilebilir. Bir dernek toplantısında veyahut da sosyal bir ortamda paylaşılan bilgilerin de kartel olarak adlandırılması son derece mümkündür.

Türkiye'de aslında rakipler arasında gerçekleşen çok sayıda ihlal birtakım yanlış anlaşılmalara ve bilgi eksikliğine dayanır. Bazı sektörlerde halen "sektörün doğası zaten bu" denilerek gizli bilgilerin paylaşımı gerçekleşebiliyor. İstatistiki bilgiler veya sektör bilgileri altında aslında ticari sır olarak kalması gereken bilgiler şirketlerce farkında bile olunmadan paylaşılıyor olabilir. Örneğin ÖTV indirimi gibi başkaca bir hukuki uygulamanın devreye girmesi sonucunda ya da 2016 yılı için beklenen ekonomik kriz gibi şirketleri etkileyen sıra dışı durumlar olduğunda her şirket rekabet kuralları açısından aynı hassasiyeti göstermeyebiliyor. Bu da şirketlerin hiçbir ihlalde bulunma niyeti olmasa dahi, yeterli oranda önlemleri almadığı için bir soruşturmanın tarafı olabileceği anlamına geliyor.

En basitinden, çalışanların kendi şirket bilgilerini paylaşmasalar dahi, bir rakipten şirket bilgilerini almaları halinde dahi ihlal gerçekleşebilir. Örneğin, bir dernek toplantısına katılan şirket çalışanı, toplantıda rekabet hukukuna aykırı bir konu tartışıldığında o toplantıyı terk etmesi gerektiğini bilmiyor olabilir. Bu tip basit ihmaller nedeniyle rekabet hukuku yaptırımlarına maruz kalmak çok yazık.

Bir diğer nokta ise baskınlarla ilgili: Eğer çalışanlar Rekabet Kurumu geldiğinde ne yapmaları gerektiğini bilmezse, panikleyebilir. Sırf panik nedeniyle bir belgeyi bilgisayarından silmeye kalkan bir çalışan şirketin hiç yoktan para cezası almasına neden olabilir.

Bu tür sakıncaları önlemek mümkün. Rekabet hukuku bunun için bir tür tedbir mahiyetinde çözüm önerisinde bulunuyor: Rekabet Uyum Programları.

Rekabet Kurumu tarafından da teyit edildiği üzere[7], "ceza alan birçok şirket, Kurumun inceleme ya da soruşturmasına muhatap kalana kadar rekabeti ihlal ettiğinin farkında olmuyor." Bu yüzden Rekabet Kurumu, şirketlerin kendi kendilerini değerlendirmelerini ve denetlemelerini sağlayacak uyum programları düzenlemelerini öneriyor.

Söz konusu uyum programları her sektör ve her bir şirket açısından farklılık oluşturabilir ancak genel hatlarıyla bakıldığında, program sonucunda çalışanların rekabet kurallarını öğrenmesini sağlamak esastır. Dolayısıyla uyum programı kapsamında eğitimler verilir. Yine şirket prensipleri içerisinde rekabet kurallarının yer alması, çalışanlara birtakım kılavuzlar verilmesi şirket içerisinde rekabet kültürünün gelişmesine fayda sağlayacaktır.

Rekabet kuralları her sektörü yakından ilgilendiriyor. Ama dünya çapında güncel gelişmeler dikkate alındığında, rekabet kurallarının otomotiv ve parça sektörünü biraz daha fazla ilgilendirdiğini söylemek mümkün. Sektörde tüm oyuncular tarafından rekabet kurallarının bilinmesi, şirketler tarafından rekabet kültürünün geliştirilmesi, çalışanların rekabet kurallarını benimsemesi, ileride karşılaşılması olası bir inceleme halinde çok ciddi cezaların önüne geçebilir. Bu yüzden yapılması gereken tek şey rekabet eğitimlerinin alınması ve rekabet hukukunun ihmal edilmemesidir.

*1) Antitrust: Commission fines producers of car and truck bearings Euro 953 million in cartel settlement, European Commission Press Release, Brussels, 19 March 2014.*

*2) Is Auto Parts Evolving into a Supercartel?, AAI Working Paper No. 13-06, November 7, 2013, John M. Connor, Senior Fellow, American Antitrust Institute.*

*3) Antitrust: Commission fines producers of wire harnesses Euro 141 million in cartel settlement, European Commission Press Release, Brussels, 10 July 2013.*

*4) Antitrust: Commission fines producers of foam for mattresses, sofas and car seats Euro 114 million in cartel settlement, European Commission Press Release, Brussels, 29 January 2014.*

*5) Antitrust: Commission fines producers of car and truck bearings Euro 953 million in cartel settlement, European Commission Press Release, Brussels, 19 March 2014.*

*6)http://www.rekabet.gov.tr/tr-TR/Guncel/Tirsan-Kardan-Sanayi-ve-Ticaret-AS-ve-Tiryakiler-Yedek-Parca-Sanayi-ve-Ticaret-AS-Hakkinda-Yurutulen-Sorusturma-Sonuclandi*

*7) Rekabet Kurumu'nun "Rekabet Hukuku Uyum Programı" başlıklı çalışması: http://www.rekabet.gov.tr/File/?path=ROOT%2f1%2fDocuments%2fS%C4%B1k%C3%A7a+Sorulan+Soru%2fREKABET_HUKUKU_UYUM_PROGRAMI.pdf*

# Kış lastikli araçlarımızla yolculuklarınız daha güvenli.

Havaların soğumasıyla birlikte araçlarımıza kış lastiği takarak yolculuklarınızı daha güvenli hale getirdik. Mevsim lastiklerinin yere temas eden yüzeyi soğuk hava koşullarında sertleştiği için ıslak ve soğuk yolda yeterli kavrama sağlamaz. Günlük sadece 6 TL farkla* siz de kış lastikli araçlarımızla yollardaki güvenliğinizi arttırın.

* Fiyatlarımıza KDV dahil değildir.

**Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:**
**www.avis.com.tr 444 AVIS**
**avisturkiye avisturkiye**

Koç

AVIS®

# İş Psikolojisi

**SELİN UÇAL**
Empatia Psikoterapi ve
Kişisel Gelişim Merkezi
Uzman Psikolog

Bir şirketin nasıl ''iş doktoru'', ''iş avukatı'' varsa; kendi bünyesi altında bir iş psikoloğu da olmalıdır. "İş psikoloğu", hem kısa, hem de orta/uzun dönemlik çalışmaları şirketin ihtiyaçları doğrultusunda uygular.

Son senelerde, bireyler iş yaşamlarında ciddi sıkıntılar yaşamaktalar. Geleceklerindeki belirsizlikler, çalışma ortamındaki gerginlik; yöneticilerin, ekonomik kaygılarla, çalışanlarına kurdukları baskılar; uzun çalışma saatleri v.b... gibi uzayıp giden listede. Bunlar yaşanılan sorunlardan sadece birkaç tanesi.

Stresli ve sıkıntılı dönemler, sadece bireyleri değil; doğal olarak, onların aile ve çevrelerindeki yakınlarını da etkilemekte. Çalışma hayatı, normal şartlarda bile kişilere zor gelirken, iş ve özel hayat dengelerinde bocalamalar yaşatırken; son dönemlerdeki ekonomik ve politik belirsizlikler, bireyler üzerinde panik, endişe, korku, stres ve tükenmişlik duygularına da sebep olmakta ve onları depresyon, panik atak, anksiyete gibi psikolojik sorunlara sürüklemekte. Hatta, yaşanılan bu psikolojik sorunlar, bireylerin ilişkilerini, seçimlerini, çocuklarına veya etrafındakilere karşı olan davranışlarını da belirlemekte.

İşte, bu tür sorunlar yaşayan çalışanlar ve firmalar ''iş psikolojisi'' hizmetinden yararlanabilirler.

**Peki... Nedir ''İş psikolojisi''? İş psikoloğu neden kullanılır? Ne gibi faydalar sağlar?**

- "Çalışma ortamında sürekli olarak huzursuzum...
- Takım ruhunu oluşturamıyorum...
- Kendimi yetersiz hissediyorum...
- Çalışanlarımın motivasyonu düşük...
- Şirketimin geleceği hakkında sürekli olarak endişeleniyorum..."

Tarzı başlayan bu ve benzeri endişeler, yurt dışında olduğu gibi, artık ülkemizde de ''iş ve organizasyon'' psikologları tarafından çözülmekte.

Bir şirketin nasıl ''iş doktoru'', ''iş avukatı'' varsa; kendi bünyesi altında bir iş psikoloğu da olmalıdır. "İş psikoloğu", hem kısa, hem de orta/uzun dönemlik çalışmaları şirketin ihtiyaçları doğrultusunda uygular. Bireysel ve grup terapileri veya koçluk seansları; iş yeri analiz/gözlem değerlendirme ve geri bildirimler; moderatörlük ve her türlü kişisel gelişime katkı sağlayacak seanslar yapabilir.

***SELİN UÇAL***

*Empatia Psikoterapi ve Kişisel Gelişim Merkezi, 2008 yılında, Uzman Psikolog Elif Selin UÇAL tarafından kurulmuştur.*

*İtalyan Lisesi'nden mezun olduktan sonra psikoloji (Ba Psychology) üniversite öğrenimi için, İngiltere' de University of Exeter'a gitmiş, yine aynı üniversitede İş ve Organizasyon Psikolojisi Master (Msc) Yüksek Lisans programını tamamlamıştır. 2003 yılından beri Uzman Psikolog olarak; özellikle iş, aile ve sağlık psikolojisi alanlarında çocuk, ergen ve yetişkinlere yönelik çalışmaktadır. Aynı zamanda, Sağlık Psikolojisi (PhD in Health Psychology) alanında, yine İngiltere'ye bağlı olarak, uzmanlık çalışmalarını sürdürmüştür.*

*Coaching- Hipno-terapi ve NLP eğitmen sertifikalarına sahiptir ve düzenlenen yıllık çeşitli uluslararası kongrelere katılmıştır. Büyükada Halk Eğitim Merkezi'nde gönüllü psikolog olarak 2 sene boyunca çalışmıştır. Aynı zamanda Kanserle Savaş Vakfı'nda sağlık psikoloğu olarak çeşitli çalışmalara katılmıştır. İngiliz Psikologlar Derneği, Türk Psikologlar Derneği, Uluslararası Psiko-Onkoloji Derneği, Uluslararası İş ve Organizasyon Derneği, American Family Therapy Association, Baat – British Association of Art Therapy, Play Therapy UK, Play Therapy International üyesidir.*

*Bunlara ek olarak, yeni akımlar olan, Sanat Psikoterapisi (Art Psychotherapy) ve Oyun Terapisi (Play Psychotherapy) alanlarında, 2013-2015 yılları arasında University of Wales ve University of Leeds Beckett'tan diploma programlarını tamamlamıştır. Empatia Psikoterapi bünyesinde, aldığı bu eğitimler doğrultusunda, çocuklar başta olmak üzere tüm yaş gruplarını kapsayan bu alandaki çalışmaları ülkemizde yaymaya devam etmektedir.*

Şirket içinde veya kişilerde oluşan sorunlar kimi zaman, farklı adlandırılıyor ya da zaman içinde bazı problemler kabuk değiştiriyor. İşte, "iş psikoloğu" böyle sorunları analiz ediyor. Altında yatan nedenleri ortaya çıkartırıyor ve bunları çözümleyerek birey veya kurumlara destek veriyor.

Mesela, bir genel müdür, "iş stresi'' yaşadığını düşünürken, aldığı seanslar doğrultusunda, hissettiği asıl sorunun "iş stresi" olmadığını; asıl sorunun evliliği olduğunu anlıyor; özel hayatındaki mutsuzluk ve içinde bulunduğu huzursuz ev ortamından kaçmak adına kendini fazlasıyla işe verdiğini ve gereksiz yere iş yükü aldığını fark ediyor.

Böylelikle, iş stresinden dolayı işini değiştirmek yerine, evliliğini bitirmeye karar veriyor. Bu sürecin sağlıklı koşullarda, doğru zaman yönetimi ile yürütülmesi amacı ile iş psikoloğundan destek almaya devam ediyor.

Bir başka örnekte ise:

Mavi yakalı personel, iş yerinde "adalet" kavramının olmadığını İK (insan kaynakları) bölümüne iletmiştir. Bu doğrultuda firmaya, iş psikoloğu çağrılmış; iş psikoloğu, tüm mavi yakalı çalışanlar ve bağlı oldukları üst düzey yöneticiler ile bire bir ve grup seansları yapmıştır. Sonuç olarak, asıl sorunun "adaletsizlik" olmadığı; sadece bir üst düzey yöneticiden kaynaklanan ve tüm mavi yakalı çalışanlara yapılan "haksızlıkların, yanlış davranış biçimlerinin" olduğu saptanmıştır. Firma "iş psikoloğu" çağırmasa,

hiç bir zaman bu belirlemeler yapılmayacak; bir kişi yüzünden tüm şirket ve çalışanlar bazı bedeller ödemek zorunda kalacaktı.

Yukarıdaki örnekten de anlaşıldığı gibi, iş psikoloğu, insan kaynakları ve şirketten bağımsız olarak çalışır. Kişi ve firmalara makro boyuttan bakarken, mikro boyutta gözlem ve değerlendirmeler yapabilir. Bunu yaparken, her zaman "etik olmak" "sır saklamak" ve "objektif/tarafsız olmak" gibi hususlara özen gösterir. İK bölümüne destek olarak da çalışır. "İş psikoloğu" geri bildirim, analiz ve raporlarında birey/kurumların değerlerini korumaya, rencide etmemeye, niyet saflığı ve tarafsız tutumuyla çalışmaya özen gösterir. İnsan odaklıdır. Bulunduğu ortam ve kişileri rahatlatır.

**İş Psikolojisi Sürecine Dair...**

İş psikolojisi, her ne kadar kısa vadeli sorun ve projeler için kullanılsa da (örneğin: psikoteknik test uygulamaları, eleman seçimlerinde psikolojik değerlendirme, iş yeri workshop ve koçluk çalışmaları gibi) asıl kullanım şekli orta ve uzun vadeli süreçler gerektirmektedir. (6 ay- 1 sene gibi).

Yaşamda hiç bir değişim ve gelişim sürecinin "tek bir seferde" olmadığı gibi, iş psikoloğu da tek bir seferde, özellikle köklü ve devamlılığı olan değişim gerçekleştiremez. Ancak o anlık/ kısa süreli bir fark sağlar.

Dolayısıyla, şayet kişi veya kurum, köklü bir değişim istiyorsa, kişisel ve kurumsal gelişim sürecinde sağlıklı, emin adımlar atmak amacındaysa "iş psikolojisi" desteğini orta/ uzun vadede düşünmelidir.

Ülke ekonomisinin iniş ve çıkış gösterdiği günümüzün sürekli değişen iş dünyası için gerekli ve faydalı olan "iş psikolojisi" sayesinde kişiler ve şirketler aşağıda sayılacak konularda kazanım sağlayabilirler:

Yaşamda hiç bir değişim ve gelişim sürecinin "tek bir seferde" olmadığı gibi, iş psikoloğu da tek bir seferde, özellikle köklü ve devamlılığı olan değişim gerçekleştiremez. Ancak o anlık ve kısa süreli bir fark sağlar.

- Çalışanlar arası ilişki bağlarını güçlendirme, böylelikle hizmet/üretim kalitesinde artış,
- Daha rahat ve huzurlu iş ortamı
- Çalışanların ve yöneticilerin morallerinde yükselme; buna bağlı olarak iş motivasyon ve performansında artış
- Kişilerin iş ve iş yerine bağlılıklarında güçlenme
- İş kalitesinde artış
- İş stresinde azalma
- İş ve özel hayat dengesi
- Mesleğini severek yapan kişiler, mutlu çalısanlar ve iş ortamı
- Her çeşit adaptasyon sorunu çözümü (örneğin; Türkiye'ye çalışmaya gelmiş yabancıların şirkete ve ülkeye adaptasyonu)

Tabii ki, iş psikolojisinin alan ve faydaları sayılanlardan çok daha öte ve kişi ve kuruma göre de şekillenebilir.

Sonuç olarak, dengeli bir iş/özel hayatı, genel anlamda huzurlu ve mutlu birey ve şirket olmayı, dolayısıyla, insan hayatında kaliteyi hedef almaktadır.

Ayrıca, kanser, ülser, zona gibi, kökeni psikolojik nedenlere dayalı (psiko-somatik) hastalıklara yakalanma riski azalmış olur.

Bireyin, kendi ve dolayısıyla etrafındakilerin yaşam kalitesini yükseltmek için çabası varsa; kişisel ve psikolojik gelişime değer veriyorsa; bu doğrultuda emek harcamaktan da kaçınmıyorsa, başka bir deyişle, gelişim ve değişimin sürekliliğine inanıyorsa "İş Psikolojisi" hizmetlerinden yararlanabilir. ●

>> Şirket içinde ve/ya kişilerde oluşan sorunlar kimi zaman, farklı adlandırılıyor, ya da,zaman içinde bazı problemler kabuk değiştiriyor. İşte, "iş psikoloğu" böyle sorunları analiz ediyor. Altında yatan nedenleri ortaya çıkarttırıyor ve bunları çözümleyerek birey ve ya kurumlara destek veriyor.

Audi Servis

# Yeni bir zaferden daha güzeli, yine bir zafer kazanmak.

## Şenyıldız, yeniden dünyanın en iyi Audi Yetkili Servisi.

Dünyanın 38 ülkesinden 73 Audi Servis Ekibi'nin yarıştığı Audi Twin Cup 2015 Dünya Finali'nde Şenyıldız Ekibi, üstün başarısını tekrarlayarak ikinci kez Dünya Şampiyonluğu'na imza attı. Bizim gibi Audi tutkunuysanız, sizi de dünyanın en iyi servisine bekleriz.

Şenyıldız

**Yenikapı Satış/Servis:** Nişancı Mah. Kennedy Cad. No: 54/1 Yenikapı-Fatih/İstanbul
**Tel:** (212) 402 20 00 **Faks:** (212) 638 01 33 **www.audisenyildiz.com**
**Cevizlibağ Servis:** Merkez Efendi Mah. Mevlana Cad. E-5 Yanyol Toya Plaza No: 140/17 Cevizlibağ-Zeytinburnu/İstanbul **Tel:** (212) 413 06 50 **Faks:** (212) 547 15 20
**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 mobil uygulaması ve 'da

# Hem maddi olarak hem de iş gücünden ciddi anlamda tasarruf ediyoruz

Siemens Türkiye
Filo Sorumlusu
**SEDAT UĞURLU**

**Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?**

Merkezi Almanya'da bulunan Siemens AG (Berlin ve Münih), dünyada yaklaşık 170, Türkiye'de ise 2016 itibarıyla 160 yıldır mühendislikte mükemmellik, inovasyon, kalite ve güvenirlik yönleriyle öne çıkan uluslararası bir teknoloji şirketidir. Elektrifikasyon, otomasyon, dijitalizasyon ile sağlık alanlarında küresel bir lider olan Siemens, enerji iletimi çözümlerinde önemli bir tedarikçi; endüstriyel otomasyon, sürücüler, yazılım, ulaşım, altyapı ve bina teknolojileri çözümlerinde de öncü bir şirket olarak konumlanmaktadır.

Siemens, teknolojiye yön veren ürünlerine paralel olarak endüstriye özel yazılım uygulamaları ve yazılım çözümleri, akıllı trafik yönetim sistemleri, akıllı bina teknolojileri, akıllı şebeke teknolojilerinin yanı sıra dijitalleştirme ve otomasyon alanındaki güçlü yetkinlikleri ve elektrifikasyon konusundaki uzmanlığıyla, endüstride ve enerji yönetiminde yeni trendleri belirlemektedir. 200'den fazla ülkede faaliyet gösteren Siemens; enerji ve kaynak-verimli teknolojilerde dünyanın en büyük üreticilerinden-

> Siemens olarak tedarikçi seçim kriterlerimize uyan firmalar ile çalışmak, politikalarımız gereği birincil önceliğimizdir. Kaliteli ve hızlı hizmet sunabilen, finansman kaynağı güçlü, geniş profesyonel iş gücü olan, müşterisinin ihtiyaçlarını doğru analiz edip buna uygun maliyeti etkin çözümler üretebilen, teknolojiye, insana ve çevreye yatırım yapan tedarikçiler her zaman tercihimiz olmuştur.

dir. Enerji sistemlerinde görülen yeniliklerin yanı sıra Almanya'da ortaya çıkan Endüstri 4.0 kavramının en önemli uygulayıcılarından biri olarak, fiziksel ve dijital dünyaların bütünleşme sürecinde her iki dünyada da lider bir konumda kalmaya devam etmeyi hedeflemektedir.

Sağlık sektöründe Türkiye'de 10 yılı aşkın süredir pazar liderliğini koruyan şirket, inovasyona verdiği önceliğin yanı sıra görüntüleme sistemleri, klinik ürünler, laboratuvar diagnostiği, tedavi altyapıları ile sağlık sektörünün klinik IT alanlarında da en yenilikçi firma konumunda yer almaktadır.

160 yıldır Türkiye'de Siemens A.Ş. olarak hizmet veren, çevreci teknolojilerde dünyanın en büyük üreticisi olan şirket, toplam gelirlerinin yaklaşık yüzde 43'ünü çevreci ürün ve çözümlerden elde etmektedir.

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

Servis ve satış odaklı faaliyet gösteren şirketler için kurumsal araç filosu istihdam etmek ve bunlara bağlı tüm yönetimsel hizmetleri zahmetsiz almak son derece önemlidir. Şirketimizde, satış-servis fonksiyonlarında görev alan çalışanlarımıza tahsis ettiğimiz araçlar ile ek imkan amaçlı olarak kullandırdığımız araçlar dışında, hafif ticari ve yüzde 100 elektrikli araçlar da bulunuyor.

Operasyonel kiralama yöntemiyle temin edilen araçlarımız için oluşturduğumuz doğru politikalar sayesinde kimin, ne zaman, hangi şartlarda, ne tür bir aracı kullanabileceği net olarak belirlenmiştir. Buradan yola çıkarak, özelikle çevre ve insana saygı modeli ile pazarda temsil ettiğimiz değerleri en iyi yansıtan kullanım politikalarının oluşturulmasına büyük önem veriyoruz.

Bugün itibariyle araç sayısı 800 civarında olan filomuzda iş amaçlı araçlar için C+ segmenti kullanırken, ek imkan amaçlı araçlar için D ve üstü segmentleri tercih ediyoruz. Araçlarımızın yüzde 95'i operasyonel kiralama yöntemiyle temin edilirken, sadece yüzde 5'lik kısmı mevzuattan dolayı öz mal olarak tedarik edildi.

Sürdürülebilir çevre politikalarımız sayesinde, karbon ayak izi değerlerimizi 121 g/km'ye kadar düşürdük. Siemens'in 2020 Yeşil Filo hedefleri doğrultusunda karbon ayak izimizi 100 g/km'ye düşürmeyi ve 2030 yılında ise tamamen sıfırlamayı hedefliyoruz. Bu hedeflere sorunsuz ulaşabilmek için tedarik politikalarımızı geliştirerek adaptasyonunu tamamladık. Bütünsel Yeşil Filo ve sürdürülebilir çevre politikalarımızla bu hedeflere en kısa zamanda ulaşacağımızı öngörüyoruz.

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

Operasyonel kiralama yöntemini tercih ederek araç filosu oluşturmayı, en uygun maliyetli ve en pratik temin yolu olarak görüyoruz. Aracın mülkiyetinden doğan ekonomik yükü üstlenmek yerine, aracın bakımını, sigortasını, operasyonel yönetimini, kısaca her türlü riski devretmiş oluyorsunuz. Araca ait vergi yükü, bakım giderleri, Motorlu Taşıt Vergisi, kasko, sigorta, lastik gibi ek masraflardan kurtulup, her türlü ek masraf ve riski kiralayana devretmiş oluyorsunuz.

Bu durumda, bizler de müşteri olarak zaman kazanıyor ve ticari fonksiyonlarımızı daha sağlıklı yönetebiliyoruz. Araca ait yatırım maliyeti oluşmadığından, finansman kaynağımızı başka amaçlar için kullanıyor; operasyon sorumluluğumuz da bulunmadığı için hem maddi olarak hem de iş gücünden ciddi anlamda tasarruf ediyoruz.

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

Siemens olarak tedarikçi seçim kriterlerimize uyan firmalar ile çalışmak, politikalarımız gereği birincil önceliğimizdir. Kaliteli ve hızlı hizmet sunabilen, finansman kaynağı güçlü, geniş profesyonel iş gücü olan, müşterisinin ihtiyaçlarını doğru analiz edip buna uygun maliyeti etkin çözümler üretebilen, teknolojiye, insana ve çevreye yatırım yapan tedarikçiler her zaman tercihimiz olmuştur. Bu özelliklerin yanı sıra rekabetçi fiyatlar sunabilen, sürekli sahada olup proseslerini profesyonel şekilde geliştirebilen, müşteri motivasyonunu artırabilen ve farklı çözümler sunabilen kısaca pazarında lider konumunda olan tedarikçilerle çalışmayı tercih ediyoruz. Bu kriterlere uyan tedarikçiler, her yıl tekrarladığımız elektronik ihalemize davet ederek uygun bulduklarımız ile sürecimizi devam ettiriyoruz.

Siemens e-İhale yöntemine dair önemli bilgiler: Siemens AG'nin önderliğinde her yıl tekrarladığımız elektronik ihalemize Avrupa'dan da 31 ülke dahil olmaktadır. Global Pooling metodu ile yaklaşık 9000 adet aracı her yıl ihale ediyoruz. Yoğun rekabetin yaşandığı elektronik ihale platformunda değerlendirmeler iki tur üzerinden yapılır. En uygun kondisyonları sunan tedarikçi / tedarikçiler ile hizmet sözleşmelerimizi imzalıyoruz. İhalenin sonuçları şeffaf olarak tüm katılımcı firmalar ile paylaşılabilmektedir.

Sürdürülebilirlilik hedefi ile oluşturduğumuz "Tedarik Zinciri Yönetimi" politikalarımızda tedarikçilerimizi sadece mal ve hizmet sunan firmalar olarak değil, birlikte stratejik iş ifa ettiğimiz partnerlerimiz olarak görmekteyiz.

**Sizin müşteri olarak operasyonel kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?**

Operasyonel kiralama şirketlerinden beklentimiz, teknolojiye yatırım yapmalarıdır. Bilişim çağında bilgiye ulaşmak kolay ve hızlı olmalıdır. Teknoloji yatırımı, işi daha kolay yönetebilmeyi sağlayacaktır. Bu alanda yazılımların geliştirilerek müşterinin kullanımına sunulmasını bekliyoruz. Hataya mahal vermeden, her türlü bilgiyi doğru ve kesintisiz işleyebilmek bizce çok önemlidir. Bu gibi geliştirmeler operasyonel süreçlerin doğru ve kolay analiz edilmesini, doğru kararlar vermenizi sağlarken, aynı zamanda işin kalitesini de artıracaktır.

**Operasyonel kiralama şemsiyesi altında sunulmasını arzu ettiğiniz ilave hizmetler hangileridir?**

Web-tabanlı çözümler üreterek aracı sistem üzerinden konfigüre edebilmek, bununla birlikte maliyetlere ulaşarak karar verme sürecimizi hızlandırmak güzel olurdu. Tüm bunları sağlayabilmek için donanım paket, fiyat, kiralama bedeli hesaplama modülü ile sistemin sürekli beslenmesi gerekiyor. Ayrıca kazaların önlenmesine yönelik öğretici bilgilerin web üzerinden paylaşılmasını, ileri sürüş tekniklerine ait web-tabanlı teorik bilgilerin iletilmesini önemli buluyoruz.

# 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"

www.zeplincar.com
444 01 34
kurumsal@zeplincar.com

# ZEPLİN KURUMSAL ÜYELİK SİSTEMİ

**Türkiye'de bir ilk olan "Zeplin Kurumsal Üyelik Sistemi" ile tüm Türkiye'de;**

## • Dilediğiniz yerde • Dilediğiniz zaman • Dilediğiniz araç

11.000 araçlık filomuzla personel ve yöneticilerinizin kullanımına hazır. Günümüzde uçak ve hızlı tren kullanarak gidilen noktada araç kiralamak hızlı, etkin ve düşük maliyetli seyahat organizasyonu haline gelmiştir. Siz de kurumsal portföyümüze dahil olarak, Türkiye çapında günlük ve kısa süreli araç kiralamalarınızda maliyetlerinizi kontrol altında tutabilir, araştırma-tahsis-ödeme süreçleriyle uğraşmadan gereksiz zaman kayıplarının önüne geçebilir, tüm operasyonel süreçlerinizi minimuma indirerek ayrıcalıklı hizmetin keyfini sürebilirsiniz. Bu avantajlı hizmet için kurumsal@zeplincar.com 'a mail atabilir veya en yakın Zeplin Ofisi'yle irtibata geçebilirsiniz.

ÇORLU TRAKYA İSTASYON

İSTANBUL PENDİK İSTASYON

İSTANBUL ÜMRANİYE İMES İSTASYON

DENİZLİ İSTASYON

**Tüm Türkiye'de 11.000 Şirket aracınız hazır!**

• İSTANBUL - Merkez/Zincirlikuyu T. 0.212.273 24 00 F. 0.212.273 28 88 - Beylikdüzü - İkitelli - Yenibosna / Atatürk Havalimanı - Merter - İstinye - Altunizade - Acıbadem - Bostancı - Dudullu/İMES - Pendik/Sabiha Gökçen Havalimanı • ANKARA - Çankaya - İstanbul Yolu - Keçiören- Ostim • İZMİR Havalimanı - Bornova - Çiğli • ANTALYA • DENİZLİ • TRAKYA BÖLGESİ - Çorlu • İZMİT
• ADAPAZARI • ADANA • ADIYAMAN • AFYON • AYDIN • BALIKESİR • EDREMİT • BANDIRMA • BATMAN • BODRUM • BURSA • ÇANAKKALE • ÇORUM • DALAMAN
• DİYARBAKIR • ELAZIĞ • ERZİNCAN • ERZURUM • ESKİŞEHİR • GAZİANTEP • HATAY • IĞDIR • İSKENDERUN • KAHRAMANMARAŞ • KARS • KAYSERİ • KONYA
• KÜTAHYA • MALATYA • MARDİN • MARMARİS • MERSİN • NEVŞEHİR • ORDU • SAMSUN • SİVAS • TOKAT • TRABZON • ŞANLIURFA • UŞAK • VAN • YALOVA • ZONGULDAK

# Türk Ticaret Kanunu'nun Tacirlik Sıfatına Bağladığı Hüküm Ve Sonuçlar

Esin Avukatlık Ortaklığı
**Av. DUYGU TURGUT**

>> Bu ayki yazımızda Türk Ticaret Kanunu'nun ("Kanun" veya "TTK") tacirlik sıfatına bağladığı hüküm ve sonuçları irdeleyeceğiz. Bu kapsamda önce kısaca tacirlik sıfatının ne olduğunun üzerinde durup devamında bu sıfata TTK ve diğer kanunların bağladığı hüküm ve sonuçları ele alacağız.

**Tacirlik Sıfatı Nasıl Kazanılır?**

Kanun'un 12. maddesi; "Bir ticari işletmeyi, kısmen de olsa, kendi adına işleten kişiye tacir denir" demiştir. Dolayısıyla bir gerçek kişinin tacir sayılabilmesi için; bir ticari işletmenin mevcut olması, bu ticari işletmenin işletilmesi, çalıştırılması, faaliyet göstermesi ve bu işletmenin kısmen de olsa kişinin kendi adına işletilmesi gerekecektir. Bu üç koşulda aynı anda bir araya gelmesi gerçek kişiler için tacirlik sıfatının kazanılmasında yeterli olacaktır.

Tüzel kişilerin tacirlik sıfatını kazanabilmesi için Kanun m. 16'da dörtlü bir ayrım yapmıştır. Bu dörtlü ayrıma göre ilk olarak ticaret şirketlerine değinebiliriz. Ticaret şirketlerinin hepsi tüzel kişiliğe sahiptir ve tüzel kişiliğin kazanılması anında tacirlik sıfatı da kazanılmış olunacaktır. İkinci olarak dernekler de ise durum biraz farklıdır; Kanun'un 16. maddesine göre dernek amacı doğrultusunda bir ticari işletme işleten ve kamu yararı için kurulmamış olan dernekler bu iki şartı karşıladıkları anda tacirlik sıfatını kazanacaklardır. Üçüncü ayrımımız vakıflar konusunda karşımıza çıkıyor. Kanun yine 16. maddesinde vakıflar için tacirlik sıfatını kazanmada gerekli kriterleri saymıştır. Buna göre, vakfın amaçlarına varmak için bir ticari işletme işletmesi ve gelirinin yarısından fazlasını kamu görevi niteliğindeki işlere harcamaması durumunda vakıflar tacirlik sıfatını kazanacaklardır. Dördüncü ve son ayrımımız da kamu tüzel kişilerine ait kurum ve kuruluşlardır. TTK m. 16'ya göre kendi kuruluş kanunları gereğince özel hukuk hükümlerine göre yönetilmek veya ticari şekilde işletilmek üzere devlet, il özel idaresi, belediye ve köy ile diğer kamu tüzel kişileri tarafından kurulan kurum ve kuruluşlar da tacir sayılırlar.

**Tacirlik Sıfatına Bağlanan Hüküm ve Sonuçlar**

TTK, tacirlik sıfatına bağlanan hükümlerin bir kısmını hak bir kısmını yükümlülük olarak m. 18-23 arasında düzenlemiştir. Ancak kimi sonuçlar farklı maddelerin altında ve hatta farklı kanunlarda yer almaktadır. Kanun m. 18'de ilk olarak tacirin iflasa tabi olmasından bahseder. Tacir adi veya ticari her türlü borcu sebebiyle iflasa tabi olabilecektir. İcra ve İflas Kanunu m. 143 hükmü gereğince tacir sayılan kişiler veya tacir hükümlerine tabi kişiler de aynı tacirler gibi iflasa tabidirler.

İflasa tabi olmanın dışında aynı madde uyarınca; tacirler bir ticaret unvanı seçmek, bunu ticaret siciline tescil ettirmek ve bu unvanı ticari işlerinde kullanmak, ticari işletmelerini işletmeye başlamalarından itibaren 15 gün içinde ticaret siciline tescil ettirmek ve Kanun'un öngördüğü gerekli ticari defterleri tutmakla yükümlüdürler. Bun-

lara ek olarak Kanun, aynı maddenin devamında tacirin basiretli bir işadamı gibi davranma yükümlülüğünden söz etmiştir. Burada kavramsal olarak bir muğlaklık olsa da, basiretli bir işadamı gibi davranma yükümlülüğünde, aynı durum ve şartlar altındaki bir tacir nasıl davranacaktıysa o davranış ölçüt olarak alınmaktadır.

Tacirlerin ticari faaliyetlerini gösterdikleri bölgedeki ticaret odalarına ve uygun olduğu takdirde ilgili sanayi odalarına, ajanlıklara ve birliklere kaydolma zorunlulukları bulunmaktadır. Buna ek olarak, TTK m. 19'da tacirin ticari iş karinesine tabi olmasından bahsetmiştir.

Düzenlemede tacirin borçlarının kural olarak ticari olmasından, ancak gerçek kişi olan bir tacirin işlemi yaptığı anda bu işlemin kendi ticari işletmesiyle ilgili olmadığını karşı tarafa açıkça bildirmesi veya işin ticari sayılmaya elverişli olmadığı hallerde adi borç sayılacak olmasından bahseder. Bunun dışında tacirler ticari örf ve adet kurallarına tabidirler, yani ticari örf ve adet kuralları tacirin ilgili kuralı bilip bilmemesinden bağımsız olarak ve mutlak şekilde uygulanacaktır.

Tacirlik sıfatına bağlanan hüküm ve sonuçlardan bir diğeri Kanun'un 20. maddesinde tacirin ücret isteme hakkı başlığı altında düzenlenmiştir. Bu düzenleme sayesinde tacir, tacir olan veya olmayan bir kişiye ticari işletmesiyle ilgili bir iş veya hizmet görmüş olan tacirin bunun karşılığı olarak uygun bir ücret isteme hakkı bulunmaktadır. Tacir ayrıca verdiği avanslar ve yaptığı giderler için, ödeme tarihinden itibaren faize hak kazanır.

Tacirlik sıfatına bağlanan bir başka sonuç ise TTK m. 21'de fatura düzenleme yükümlülüğü olarak düzenlenmiştir. Buna göre ticari işletmesi bağlamında bir mal satmış, üretmiş, bir iş görmüş veya bir menfaat sağlamış olan tacir talep üzerine fatura düzenlemek ve vermek, ayrıca söz konusu işte bedel ödenmişse bunu da fatura da belirtmek zorundadır. Faturayı veya bir teyit mektubunu alan kişi bu belgeyi almasından itibaren 8 gün içerisinde, belgenin içeriği hakkında herhangi bir itirazda bulunmazsa, Kanun'un düzenlemesi gereği belgenin içeriğini kabul etmiş sayılacak ve bu belge karine niteliği kazanacaktır.

Türk Borçlar Kanunu'nun m. 121/1, 182/3 ve 525. maddelerinde borçlunun, sözleşme kapsamında kararlaştırılan bir ücret veya cezai şartın aşırı olması halinde bu ücret veya cezai şartın indirimini talep etme hakkı düzenlenmiştir. Ancak Kanun'un 22. maddesi bu hakkı tacir sıfatına sahip kişilerin elinden almıştır.

Bu sebeple tacirler Türk Borçlar Kanunu'nun yukarıda anılan maddelerinde yazılı hallerde aşırı ücret veya cezai şartın kararlaştırılmış olması iddiasıyla ücret veya cezai şartın indirilmesini mahkemeden talep edemeyeceklerdir. Bu maddenin getiriliş amacında tacirin basiretli bir işadamı gibi davranma yükümlülüğü bulunmaktadır.

**Her İki Tarafın Tacir Sıfatına Sahip Olmasına Bağlı Hükümler**

Kanun, yapılan ticari faaliyetlerde iki tarafın da tacir olmasına bağladığı bazı özel hükümler bulunmaktadır. Bunlardan tacir olmanın hükümleri başlığı altındaki ilk düzenleme ihbarlar ve ihtarlar için şekle uyma yükümlülüğü gelir. Kanun'un 18. maddesindeki düzenlemeye göre, tacirler arasında, diğer tarafı temerrüde düşürmeye, sözleşmeyi feshe, sözleşmeden dönmeye ilişkin ihbarlar veya ihtarlar noter aracılığıyla, taahhütlü mektupla, telgrafla veya güvenli elektronik imza kullanılarak kayıtlı elektronik posta sistemiyle yapılır. Ancak bu madde çok geniş yorumlanmamalı ve iki taraf tacir olsa bile, yapılan işin bir tarafın ticari işletmesiyle ilgili olmaması durumunda bu madde uygulanmamalıdır.

Kanun, her iki tarafın da tacir sıfatına sahip olmasına ilişkin bir diğer özel hükme 1530. maddesinde yer vermiştir. TTK m. 1530'a TBMM görüşmeleri sırasında, mal ve hizmet üreten kobilere, büyük işletmeler karşısında koruma sağlamak için bir önerge ile eklenen 2 ila 8. fıkralarla, ticari işletmeler arasındaki mal ve hizmet tedariki amaçlı işlemlerin özel hükümlere tabi olması durumu ortaya çıkmıştır.

Buna göre; ticari işletmeler arasında mal ve hizmet tedariki amacıyla yapılan işlemlerde alacaklı, kanundan veya sözleşmeden doğan tedarik borcunu yerine getirmesine rağmen, borçlunun gecikmelerden sorumlu tutulamayacağı haller hariç, borcunu sözleşmede belirtilen tarihte veya belirtilen ödeme süresinde yerine getirmemesi halinde, ihtara gerek olmaksızın temerrüde düşeceği ve şart konulmamış olsa bile faize hak kazanacağı belirtilmiştir. Ayrıca sözleşmede ödeme günü veya süresi belirtilmemişse, borçlunun fatura veya eşdeğer ödeme talebini aldığı tarihi izleyen otuz günün sonunda temerrüde düşeceği ve alacaklının faize hak kazanacağı belirtilmiştir. Bu madde kapsamında son olarak değinilmesi gereken bir diğer husus da uygulanacak temerrüt faizinin nasıl belirleneceği hakkındaki düzenlemedir.

Faiz oranı Kanun'un düzenlemesine göre 3095 sayılı Kanuni Faiz ve Temerrüt Faizine İlişkin Kanun'da öngörülen ticari işlere uygulanacak gecikme faizi oranından en az yüzde sekiz fazla olacaktır. Alacaklıya yapılan geç ödemelere ilişkin temerrüt faiz oranının sözleşmede öngörülmediği veya ilgili hükümlerin geçersiz olduğu hallerde uygulanacak faiz oranını ve alacağın tahsili masrafları için talep edilebilecek asgari giderim tutarını TCMB her yıl Ocak ayında ilan eder.

Her iki tarafın tacir olmasına bağlanmış bir diğer sonuç ise tacirlerin yetki sözleşmesi düzenleme haklarıdır. Hukuk Muhakemeleri Kanunu m. 17 uyarınca tacirler veya kamu tüzel kişileri aralarında doğmuş veya doğabilecek bir uyuşmazlık hakkında, bir veya birden fazla mahkemenin yetkili kılınmasını yetki sözleşmesi yaparak kararlaştırabilirler. Taraflarca aksi kararlaştırılmadığı müddetçe dava, yalnızca belirlenen mahkeme/mahkemelerde açılabilir.

Son olarak değinmek istediğimiz bir husus da, her iki tarafın da tacir olduğu durumlarda tacirin hapis hakkından yararlanırken Medeni Kanun'un düzenlemesiyle özel bir kolaylığa sahip olmasıdır. Medeni Kanun m. 950'de hapis hakkı düzenlenmiştir. Buna göre alacaklının, borçluya ait olup onun rızasıyla zilyedi bulunduğu taşınırı veya kıymetli evrakı, borcun muaccel olması ve niteliği itibarıyla bu eşyanın alacak ile bağlantısı bulunması halinde, borç ödeninceye kadar hapsetme hakkı bulunmaktadır. Ancak zilyetlik ve alacak ticari ilişkiden doğmuşsa, kanun tacirler bu bağlantının varlığını zorunlu tutmamıştır ve tacirler alacak ile zilyetlik arasında herhangi bir bağlantı olmasa bile hapis hakkını kullanabileceklerdir.

# BURULAŞ–BURSA ULAŞIM TOPLU TAŞIM İŞLETMECİLİĞİ TURİZM SAN. VE TİC. A.Ş.

**Levent FİDANSOY**
Genel Müdür

**Firmanızdan ve verdiği hizmetlerden bahseder misiniz?**

BURULAŞ, Bursa Büyükşehir Belediyesi iştiraki olarak 1998 yılında kurulmuştur. Şehir içi toplu taşıma sistemi yanı sıra, şehirlerarası ulaşım türlerini de kapsamına alarak, Türkiye'de bir marka değer olmaya yönelik hedefi doğrultusunda ilerleyen bir ulaşım şirketidir. BURULAŞ; metro, tramvay, şehir içi otobüs, otobüs terminalleri, seyahat acentesi, araç kiralama, deniz otobüsü, deniz uçağı ve helitaksi operasyonları ile Bursa ili elektronik ücret toplama sistemi işletimini başarıyla yürütmektedir.

**Firmanızın hizmet verdiği bölgeler hangileridir?**

BURULAŞ Marmara bölgesinde BUDO markası ile deniz otobüsü işletimini yürütmektedir. Bursa-İstanbul başta olmak üzere yaz sezonunda, Erdek- Marmara Adası-Avşa-Tekirdağ, İstanbul- Marmara Adası-Avşa, Bursa-Büyükada hatları ile birçok noktaya sefer düzenlemektedir. Ayrıca Bursa - İstanbul arasında BURULAŞ Havacılık markası ile denizle entegre hava işletmeciliği ve Helitaksi işletmeciliği hizmetini sürdürmektedir. Helitaksi, en büyük kolaylığı ise trafik sorununun en yoğun hissedildiği İstanbul içi ulaşımda sağlamaktadır. Şişli-Kadıköy arası 4 dakika, Atatürk Havalimanı Şişli arası 7 dakika, Atatürk Havalimanı Kadıköy arası 11 dakikadır. BURULAŞ Havacılık, tarifeli uçuşların yanı sıra, özel kiralama ile, panoramik şehir turu, heliski, havadan video ve fotoğraf çekimi, V.I.P yolcu transferi gibi taleplere de cevap vermektedir. BURCAR markası ile de araç kiralama hizmeti verilmektedir. Hem bireysel kiralama hem de kurum ve kuruluşlara yönelik kurumsal filo kiralama yapılmaktadır. Bir BURULAŞ markası olan BURCAR vatandaş nezdinde çok büyük bir güvene mazhar olmaktadır. 79 liradan başlayan günlük kiralama bedeli yanı sıra, lüks seçeneklere varıncaya kadar farklı tip, model ve segmentte hizmet sunulmaktadır. 9 İlde (Bursa, İstanbul, Antalya, Ankara, İzmir, Konya, Kayseri, Muğla, Nevşehir) toplam 21 teslim noktası ile BURCAR'ı tercih eden vatandaşlar, aracını teslim aldığı yere bırakmak zorunda olmayıp herhangi bir teslim noktasında bırakabilmektedirler.

**Firmanızın ortakları kimlerdir?**

BURULAŞ'ın en büyük hissedarı Bursa Büyükşehir Belediyesidir.

**Firmanızın hedefi nedir?**

Portföyünde raylı sistemler, otobüs, terminal, seyahat acentesi, araç kiralama, elektronik ücret toplama sistemi, deniz otobüsleri, deniz uçağı ve helitaksi'nin bulunduğu şirketimizin hedefi tüm sistemler arasında tam bir entegrasyonun sağlanmasıdır. Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, Budo veya BURULAŞ Havacılık ile seyahat eden yolcularımızın, gerek Bursa, gerekse sefer düzenlenen diğer illerde, ulaşımına kusursuz ve kesintisiz olarak devam etmesini amaç edinerek yola çıktık. Ancak müşterilerimizden gelen yoğun talepler, daha geniş bir alanda hizmet vermek konusunda itici güç oluşturdu ve ardından müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun tüm seçenekleri filomuzda barındırmak için hamle yaptık. Hızla büyüyen araç kiralama sektöründe, kaliteli hizmet, şeffaf, dürüst çalışma ilkelerini benimseyen BURULAŞ'ın gücü ve güveni altında, operasyonel filo kiralama sektörüne de yeni bir anlayış getirdik, ihtiyaçları en uygun şekil ve fiyatla değerlendiren hizmetle birleştirdik. Sürekli yenilenen filomuz, kiralama öncesinde, güvenlik ve temizlik açısından kontrol edilen son model araçlarımızla sektördeki yerimizi sağlamlaştırdık. Tüm diğer faaliyetlerimizde olduğu gibi, araç kiralama hizmetinde de en iyiyi hedefleyen şirketimizin misyonu, maksimum kaliteyi minumum fiyatla sunmaktır.

**Firmanızın TOKKDER üyesi olmasının nedenleri nelerdir?**

BURULAŞ, araç kiralama hizmetini BURCAR markası ile 'Günlük Kiralama' ve 'Operasyonel Kiralama' başlıkları altında yürütmektedir. Diğer araç kiralama şirketlerinden bizi ayıran en temel özelliğimiz ise, özel sektör statüsünde, kamu sermayeli şirket olarak bu görevi üstlenmemiz ve bunun da beraberinde getirdiği sorumluluklardır. TOKKDER'in, üyelerini geliştirici, koruyucu politikalarla sürdürülebilir büyüme çalışmaları ile sektör ve ilişkili diğer sektörlerle iletişim ve işbirliğini artırma çabalarının ekonomiye katkısını memnuniyetle izliyoruz. Biz de kamu iştiraki bir şirketin ciddiyet, şeffaflık, dürüstlük ilkeleriyle sektörde rekabet edebilirliğini ispatlayarak, diğer kamu şirketlerine önderlik ediyoruz. Sektörü hep birlikte daha ileriye taşıyacağımıza inanarak, TOKKDER'in sektörü düzenleyen profesyonel yaklaşımını takdirle karşılıyoruz.

# 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

## 34 RENT A CAR
B. Ataşehir Barbaros Mah. Ören Sok. Deluxia
Pal. A Blok K: 2 D: 61 Ataşehir - İstanbul
Tel: 444 70 81 • Faks: (0216) 428 03 90
www.34rentacar.com • info@34rentacar.com

## AIR RENT A CAR
Aktif İriyıl Otomotiv İnşaat Turizm
Ticaret ve San. Ltd. Şti.
Küçükçamlıca Mah. Libadiye Cad. No: 24
Üsküdar-İstanbul
Tel: 444 79 00 • Tel: (0216) 505 5 505
Fax: (216) 428 92 43
www.airrentacar.com.tr
info@airrentacar.com.tr
**Trabzon - Trabzon Havalimanı**
Tel: 444 7 900 • trabzon@airrentacar.com.tr
**İstanbul - Kartal**
Tel: 444 7 900 • kartal@airrentacar.com.tr
**Sivas**: Tel: 444 7 900 • sivas@airrentacar.com.tr
**Tokat**
Tel: 444 7 900 • tokat@airrentacar.com.tr
**Samsun**
Tel: 444 7 900 • samsun@airrentacar.com.tr
**Ordu**: Tel: 444 7 900 • ordu@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

## 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

## ARKAS OTO FİLO YÖNETİMİ
Kasap Sk. No:2 Arkas Binası Esentepe
İstanbul
Tel: 444 26 86 • Faks: (0212) 272 69 10
arkas@arkasotofilo.com.tr
www.arkasotofilo.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

## ASF FİLO KİRALAMA
Pamukkale Sok. Fidan Plaza No:2 E-5 Yanyol
Soğanlık/Kartal - İstanbul
Tel: 444 34 75

## 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

## 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 400 M
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
**Diyarbakır:** Yenişehir Mah. Lise Cad. 2/A
Yenişehir / Diyarbakır
Tel: (0412) 223 26 33 • Faks: (0412) 223 26 33
diyarbakir@assistcarrental.com
**Eskişehir:** Cumhuriyet Mah. Kırım Caddesi
No:7/B Tepebaşı - Eskişehir
Tel: (0222) 220 11 13 • Faks: (0222) 220 11 16
eskisehir@assistcarrental.com
**Kayseri:** Hoca Ahmet Yesevi Mahallesi Şehit
Jandarma Astsubay Suat Sarı Cad. Çiğdem
Apt. No: 4/D Kocasinan / Kayseri
Tel: (0352) 220 44 77 • Fax: (0352) 220 44 77
kayseri@assistcarrental.com
**Kocaeli - İzmit:** Körfez Mah. Ankara Karayolu
Cad. No:23 Kocaeli / İZMİT
Tel: (0262) 333 13 33
Faks: (0262) 333 13 34
kocaeli@assistcarrental.com
**Konya:** Feritpaşa Mah. Nalcaçı Cad. 50.Yıl
Sitesi C.Blok No:62/B Selçuklu Konya
Tel: (0332) 238 38 44 • Faks: (0332) 238 38 99
konya@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
**Malatya:** Şifa Mah. Niyazi-Mısri Cad. No: 64/ F
Battalgazi / MALATYA
Tel: (0422) 212 50 55 • Faks: (0422) 238 18 38
malatya@assistcarrental.com
**Trabzon:** Konaklar Mh. Emek Cad. No:11
Havaalanı - 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
**Şanlıurfa:** Şanlıurfa Gap Havalimanı İçhatlar
Gelen Yolcu Terminali No:Z/54 Şanlıurfa/TR
Tel: (0414) 316 22 23 • Faks: (0212) 442 26 32
urfa@assistcarrental.com
**Sivas:** Örtülü Pınar Mah. Koca Ahmet Yesevi
Cad. Başer Apt 6 No:1/B Merkez - Sivas
Tel: (0346) 221 01 01 • Faks: (0346) 221 01 01
sivas@assistcarrental.com
**Muş:** Eski Acil Yolu Ak Apartmanı No: 6
Merkez Muş
Tel: (0436) 222 08 49 • Faks: (0436) 222 08 49
mus@assistcarrental.com
**Şanlıurfa Merkez**: Şair Şevket Mah.Çarşı Cad.
Canan Apt.A Blok Kat :1 No:8 Bahçelievler
Haliliye / Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 22 23 • Faks: (0414) 316 22 23
urfa@assistcarrental.com

## ATA FİLO KİRALAMA A.Ş.
Atatürk Oto Sanayi Sit.1.Kısım B Blok No: 282
Maslak-Sarıyer/İSTANBUL
Tel: (0212) 346 42 46 • Faks: (0212) 346 06 43
info@atafilo.com.tr • www.atafilo.com.tr

## 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
Papirus Plaza Merkez Mah. Ayazmayolu Cad.
No: 37 K: 7 D: 8 Kağıthane 34410 İstanbul
Tel: (0212) 697 87 85 • Faks: (0212) 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

## AVRO RENT A CAR
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad. No: 44A 011

Bahçelievler - İstanbul
Tel: (0212) 603 69 15 • Faks: (0212) 603 69 18
info@avrorentacar.com
www.avrorentacar.com • www.avro.com.tr
**İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminali:** Tel: (0212) 465 37 51
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Terminali:** Tel: (0212) 465 26 28
**İstanbul Anadolu Yakası**
Tel: (0216) 414 93 33
**İstanbul Avrupa Yakası**
Tel: (0212) 250 10 20
**Ankara Havalimanı İç Hatlar Terminali**
Tel: (0312) 398 23 06
**İzmir Havalimanı:** Tel: (0232) 273 77 00
**Bodrum Milas Havalimanı**
Tel: (0252) 259 00 05
**Kayseri**
Tel: (0352) 326 78 78

### 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

### 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

### BURULAŞ - BURSA ULAŞIM TOPLU TAŞIM İŞLETMECİLİĞİ TURİZM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
**Genel Müdürlük**
BursaRay İşletme Merkezi, Odunluk Mahallesi İzmir Yolu, 16130 Nilüfer/Bursa, Türkiye
**Bursa Gemlik Şubesi**
İskele Demirsubaşı Mahallesi İskele Caddesi Gemlik / Bursa (Gemlik Meydanı, Deniz Uçağı Terminali Yanı)
**Bursa Mudanya Şubesi**
Ömerbey Mahallesi Cumhuriyet Meydanı No:11 Mudanya / Bursa ( Mudanya Meydanı, Bursa Deniz Otobüsleri (BUDO) Terminali)
**Bursa Osmangazi Şubesi**
Hamitler Mahallesi Sanayi Caddesi No: 398 Osmangazi / Bursa (Hamitler Metro İst. Karşısı)
**Bursa Heliport Şubesi**
BursaRay İşletme Merkezi Yanı, Odunluk Mahallesi, İzmir Yolu, 16130 Nilüfer / Bursa (Crowne Plaza Karşısı, Helikopter Taksi Pisti)
**İstanbul Kabataş Şubesi**
Ömer Avni Mahallesi Meclis-i Mebusan Caddesi Kabataş Şehir Hatları İskelesi No:32 Beyoğlu/İstanbul (Bursa Deniz Otobüsleri (BUDO) Terminali)
**İstanbul Haliç Şubesi**
Haliç Balat Kadir Has Caddesi İstanbul Büyükşehir Belediyespor Tesisi Yanı Eyüp / İstanbul (Haliç Deniz Uçağı Terminali Yanı)
**Genel Müdürlük İletişim**
Tel: (0224) 452 52 44 • Faks: (0224) 452 52 43
**Çağrı Merkezi İletişim** 444 99 16
burulas@burulas.com.tr • www.burulas.com.tr
**Araç Kiralama Web Adresi**
http://rent.burulas.com.tr

## C

### CAN FİLO KİRALAMA ve SERVİS HİZMETLERİ A.Ş.
Esenkent Mah.Hadımköy-Bahçeşehir Yolu Özyurtlar Residence C Blok D: 87 K:17
Bahçeşehir- Esenyurt/İstanbul
Tel: (0212) 346 06 05 (Pbx)
www.canfilo.com.tr • info@canfilo.com.tr

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

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

### ÇE-TUR ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş.
Ebulula Mardin Cad. Maya Meridyen İş Merkezi Kat :4 Akatlar Beşiktaş İstanbul
Tel: (0212) 352 04 14 • Faks: (0212) 351 09 51
info@cetur.com.tr

### CORPORENT
Kavacık Mh. Ekinciler Cd. Muhtar Sk.
Tecom Plaza No:5 K:3 P.K. 34810 Beykoz
İstanbul, Türkiye
Tel: (0216) 322 02 02 • Faks: (0216) 693 10 77
www.corporent.com • info@corporent.com

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

## Ç

### ÇALIKIRAN TURİZM TAŞIMACILIK OTOMOTİV SANAYİ VE TİC.A.Ş.
Yeni Batı Mahallesi 2402 Sok. No: 21
Yenimahalle - Ankara
Tel: (0312) 256 94 94
Faks: (0312) 256 77 70
www.calikiran.com.tr
info@calikiran.com.tr

## D

### DENİZ FİLO
Büyükdere Caddesi No:141 Kat:7
Esentepe-Şişli 34394 İstanbul
Tel: (0212) 337 44 44 • Faks: (0212) 336 61 82
www.denizfilo.com.tr
denizfilo.info@denizbank.com

### DFİLO
DEM Plaza İnönü Mah. Kayışdağı Cad. No: 172 B Blok Giriş Kat Ataşehir İstanbul
Tel: (0216) 577 80 33 • Faks: (0216) 577 80 34
info@dmrotomotiv.com

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

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

### DRD ARAÇ KİRALAMA
**Genel Müdürlük**
Merkez Mah. Ayazma Cad. No:37 Kat:2 Papirus Plaza 34410, Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 911 15 00 • Fax: (0212) 911 15 19
www.drd.com.tr • info@drd.com.tr
**İstanbul Bakırköy Ofis**
Kartaltepe Mah. Ahu Sk. Çınar Apt. No:1, Bakırköy / İstanbul
**Atatürk Havalimanı Ofis**
Yeşilköy Mh. 34149 İstanbul
**Kozyatağı Ofis**
İçerenköy Mah. Eski Üsküdar Yolu No: 9/A, Kozyatağı / Ataşehir
**Kocaeli Ofis**
GOSB Meydan Binası 1601/6 Sok. No: 37, Gebze / Kocaeli
**Ankara - Çankaya Ofis**
Kavaklıdere Sk. No: 23 Şili Meydanı 06540, Çankaya / Ankara
**İzmir**
**Alsancak Ofis**
1375 Sokak No.17/B, Alsancak / İzmir
**Adnan Menderes Havalimanı Ofis**
9 Eylül Mah. 695 Sok. No: 38B/38C, Gaziemir /İzmir
**Çeşme Ofis**
Ilıca Mh., Şifne Cd, 35930, Çeşme / İzmir
**Bursa Nilüfer Ofis**
Odunluk Mah. Mihraplı Cad. Yılmaz İş Merkezi No:12 D:4, Nilüfer / Bursa
**Antalya Merkez Ofis**
Gençlik Mah. Fevzi Çakmak Cad. Orkun Apt. 10/A PK 07100, Muratpaşa /Antalya
**Bodrum Milas Havalimanı Ofis**
Milas Bodrum Karayolu 20. Km No 33/A Kemikler Mevkii, Milas/Muğla

**Dalaman Havalimanı Ofis**
Ege Mah. 30.Sok. No: 10, Dalaman/ Muğla
**Marmaris Ofis**
Kemeraltı Mah. 124 Sok. No:3 A-B Onbaşıoğlu Apt., Marmaris / Muğla
**Konya Merkez Ofis**
Ferit Paşa Mahallesi Nalçacı Caddesi No: 39/A, Konya
**Kayseri Ofis**
Fevzi Çakmak Mah. Mustafa Kemal Paşa Bulv. Nato Cad. No 108 A, Kocasinan/ Kayseri
**Ürgüp Ofis**
İmran Mahallesi Suat Hayri Ürgüplü Cad. No: 4, Ürgüp/Nevşehir

## DRD FİLO KİRALAMA

**Genel Müdürlük**
Merkez Mah. Ayazma Cad. No: 37 Kat: 2 Papirus Plaza 34410, Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 911 15 00 • Fax: (0212) 911 15 19
www.drd.com.tr • info@drd.com.tr
**İstanbul Anadolu Yakası**
Barbaros Mah. Ağaoğlu My Office K: 8 No: 35 34746, Batı Ataşehir/İstanbul
Tel: (0216) 688 65 70 • Faks:(0216) 688 65 58
**Adana**
Reşatbey Mh. Fuzuli Cd. Furkan İş Merkezi No: 9 Kat: 6/14, Seyhan / Adana
Tel: (0322) 456 12 72 • Faks:(0322) 456 12 75
adanabolge@drd.com.tr
**Ankara**
Ehlibeyt Mah. Ceyhun Atıf Kansu Cad. Ata Plaza No: 100 / 10 Kat: 5, Balgat / Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 • Faks: (0312) 472 07 08
ankarabolge@drd.com.tr
**Antalya**
Tel: 0242 445 16 80
antalyabolge@drd.com.tr
**Bursa**
Üçevler Mah. İzmir Yolu Aysel Sok. Sertepe İş Mrk. No: 6 K: 3 / 6, Nilüfer / BURSA
Tel: (0224) 443 46 00 • Faks: 0224 443 53 54
bursabolge@drd.com.tr
**Gaziantep**
Tel: (0342) 325 00 08 -09
gaziantepbolge@drd.com.tr
**İzmir**
Mansuroğlu Mh. 295/2 Sk. Ege Sun Plz. No:1 A-Blok D:548, Bayraklı / İzmir
Tel: (0232) 462 78 88 • Faks: (0232) 462 77 68
izmirbolge@drd.com.tr
**Kayseri**
Tel: (0352) 251 40 42
kayseribolge@drd.com.tr
**Kocaeli**
GOSB Meydan Binası 1601/6 Sok. No: 37, Gebze/ Kocaeli
Tel: (0262) 225 24 10 • Faks: (0262) 677 12 92
kocaelibolge@drd.com.tr
**Konya**
Tel: (0332) 255 27 51
konyabolge@drd.com.tr
**Trakya**
Mahmutbey Merkez Mh. Taşocağı Caddesi, Ağaoğlu My Office 212, Kat:12 D:205, Güneşli/İstanbul
Tel: (0850) 911 18 90 • Faks: (0212) 777 5016
trakyabolge@drd.com.tr

## 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
İstanbul@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

## EURONET CAR RENTAL

Otoport AVM Kat: 4 No: 145-146
Haramidere - İstanbul
Tel: 444 22 07 • Faks: (0212) 603 61 83
info@euronetcar.com
www.euronetcar.com
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar**
Tel: 444 22 07
**İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar**
Tel: 444 22 07
**Taksim**: Tel: 444 22 07
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**
Tel: 444 22 07
**Ankara Esenboğa Havalimanı**
Tel: 444 22 07
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı**
Tel: 444 22 07
**Antalya**
Tel: 444 22 07
**Kayseri Merkez**
Tel: 444 22 07
**Kayseri Havalimanı**
Tel: 444 22 07
**Malatya**
Tel: 444 22 07

## EUROPCAR

Pamukkale Sokak. Fidan Plaza No:2 E-5 Yanyol 34880 Soğanlık Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 0 427 • Faks: (0216) 427 15 45
www.europcar.com.tr • info@europcar.com.tr
**Adana**
Tel: (0322) 453 47 75
**Adana Şakirpaşa Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0322) 436 25 63
**Alanya**
Tel: (0242) 513 19 29
**Ankara**
Tel: (0312) 426 46 06
**Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0312) 398 05 03
**Antalya Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0242) 330 30 68
**Antalya Havalimanı Dış Hatlar Geliş**
Tel: (0242) 330 35 06
**Ayvalık**
Tel: (0266) 312 53 12
**Ayvalık Balıkesir Körfez Havalimanı**
Tel: (0266) 312 53 12
**Belek**
Tel: (0242) 715 33 23
**Bodrum**
Tel: (0252) 313 08 85
**Bodrum Milas Havalimanı**
Tel: (0252) 523 02 12
**Bursa**
Tel: (0224) 235 32 70
**Çeşme**
Tel: (0232) 724 04 44
**Dalaman Havalimanı Dış Hatlar Geliş**
Tel: (0252) 792 54 14
**Dalaman Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0252) 792 51 16
**Dalyan**
Tel: (0252) 284 28 16
**Denizli**
Tel: (0258) 262 33 43
**Denizli Çardak Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0258) 264 53 54
**Didim**
Tel: (0256) 811 35 40
**Diyarbakır**
Tel: (0412) 224 74 25
**Diyarbakır Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0412) 236 04 60
**Elazığ Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0424) 218 77 78
**Erzurum**
Tel: (0442) 234 61 60
**Erzurum Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0442) 233 35 60
**Eskişehir**
Tel: (0222) 231 01 82
**Fethiye**
Tel: (0252) 614 49 95
**Gaziantep**
Tel: (0342) 339 97 20
**İstanbul Taksim**
Tel: (0212) 254 77 10
**İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş**
Tel: (0212) 465 36 95
**İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0212) 465 62 84
**İstanbul Kartal**
Tel: (0216) 427 04 27
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0216) 588 87 66
**İstanbul Merter**
Tel: (0212) 677 65 15
**Kocaeli Gebze**
Tel: (0262) 655 00 40
**İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç Hatlar Geliş** Tel: (0232) 274 64 20
**Kayseri**
Tel: (0352) 338 00 44
**Kemer**
Tel: (0242) 814 11 40
**Konya** Tel: (0332) 238 49 49
**Kuşadası**
Tel: (0256) 614 67 70
**Malatya**
Tel: (0422) 211 34 34
**Mardin**
Tel: (0482) 312 09 09
**Marmaris**
Tel: (0252) 417 45 88
**Ordu**
Tel: (0452) 777 4 555
**Samsun**
Tel: (0362) 844 89 49
**Side**
Tel: (0242) 753 17 64
**Sivas**
Tel: (0346) 224 00 13
**Şanlıurfa**
Tel: (0414) 316 47 46
**Trabzon Havalimanı İç Hatlar Geliş**
Tel: (0462) 325 34 24
**Ürgüp**
Tel: (0384) 341 88 55
**Van**
Tel: (0432) 212 00 21

# F

## FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA

**İstanbul Merkez**
Egitim Mah. Hakkı Bey Sok.
No:1/3 Kadıköy-İstanbul
Tel: (0216) 414 29 52 • 414 AYKA
Faks: (0216) 338 29 52 • GSM: (0507) 663 94 43
www.aykarentacar.com
res@aykarentacar.com
**İstanbul Kadıköy**
Tel: (0216) 414 29 52 - 414 AYKA
Faks: (0216) 338 29 52 • GSM: (0507) 663 94 43
www.aykarentacar.com
res@aykarentacar.com
**İstanbul Atatürk Havalimanı**
Tel: (0507) 663 94 43 • Faks: (0216) 338 29 52
www.aykarentacar.com
res@aykarentacar.com
**İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı**
Tel: (0507) 663 94 43 • Faks: (0216) 338 29 52
www.aykarentacar.com
res@aykarentacar.com
**Ankara First**
Bardacık Sok. 90/1 K. Esat/Ankara
Tel: (0312) 437 02 42 - 437 0 CGA
Faks: (0312) 447 28 34 • GSM: (0542) 241 61 69
www.cgaturizm.com • cavit@cgaturizm.com
**İzmir First**
1375 Sok. No: 12/C Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 463 32 62 • Faks: (0232) 463 51 21
GSM: (0533) 350 54 17 • info@pgss.com.tr
**Antalya First**
Soğucaksu Mah. 2. İnönü Cad. Pınar Sitesi B Blok Kat: 4/8 Pınarlı/Antalya
Tel: (0242) 462 25 72 • Faks: (0242) 462 25 62
GSM: (0532) 641 71 87
www.antalyarentacar.com
info@antalyarentacar.com
**Adana First**
Mafa Sığmaz Mah. Turgut Özal Bulvarı
No: 127/A Adana
Tel: (0322) 233 63 33 • Faks: (0322) 233 33 57
GSM: 0505 304 69 69 • altinturizm@hotmail.com
**Bodrum First**
Oasis Alışveriş Kültür ve Eğlence Merkezi
No: 83 B 16-17 Bodrum/Muğla
Tel: (0252) 317 15 55 • Faks: (0252) 317 15 57
GSM: (0532) 417 61 76
www.bodrumrentacar.com
info@bodrumrentacar.com
**Bodrum Havalimanı**
Bodrum Milas Karayolu Güllük Kavşağı
Milas/Muğla
Tel: (0252) 317 15 55 • Faks: (0252) 317 15 57
GSM: (0532) 417 61 76
www.bodrumrentacar.com
info@bodrumrentacar.com
**Bodrum Turgutreis**
Tel: (0252) 317 15 55 • Faks: (0252) 317 15 57
GSM: (0532) 417 61 76

www.bodrumrentacar.com
info@bodrumrentacar.com
**Dalaman First**
Hürriyet Mah. Gazi Bulvarı No: 102/A
Dalaman/Muğla
Tel: (0252) 692 39 51 • Faks: (0252) 692 39 81
GSM: (0543) 770 51 01
dlmbonusrentacar@hotmail.com
**Batman First**
Kültür Mah. Adalet Cad. 22. Sok. No: 30 Batman
Tel: (0488) 213 97 57 • Faks: (0488) 213 97 44
GSM: (0532) 365 48 33
halimturizm@hotmail.com
**Kayseri First**
Havaalanı Yolu Mustafa Kemal Paşa Bulvarı
No: 125/B Kayseri
Tel: (0352) 231 76 00 • Faks: (0352) 231 50 05
GSM: (0532) 593 25 98
www.koclarotokiralama.com
info@koclarotokiralama.com
**Konya First**
Babalık Mah. Vatan Cad. No: 22/E Konya
Tel: (0332) 320 17 76 • Faks: (0332) 320 17 76
GSM: (0532) 224 64 06
Pasha_rentacar@hotmail.com
**Gaziantep First**
Nuri Pazarbaşı Mah. Çamlıca Konakları Altı
No: 2/C Şahinbey/Gaziantep
Tel: (0342) 245 00 30 • Faks: (0342) 245 00 30
GSM: (0532) 412 35 65
Gultekinkaya27@hotmail.com
**Hatay First**
İstiklal Cad. Ada Çarşısı No: 1 Antakya/Hatay
Tel: (0326) 213 41 50 • Faks: (0326) 213 41 51
GSM: (0532) 261 76 18
gulturizm@gulturizm.com.tr

### FİLOTURK ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ A.Ş.
Pancarlı Mah. Bahriye Üçok Bulvarı No:11
Şehitkamil/Gaziantep
Tel: (0342) 337 16 16 • Faks: (0342) 337 16 85
www.filoturk.net • info@filoturk.net

### FİLOTO KURUMSAL ARAÇ KIRALAMA
Rami Kışla Caddesi, No: 104 Eyüp, İstanbul
Tel: (0212) 649 34 34 • Faks: (0212) 564 15 70
www.filoto.com.tr

### 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

### GAARAJ
Atakent Mahallesi Mithatpaşa Caddesi No:117
Ümraniye / İstanbul
Tel : 0850 840 85 28 • Faks: (0216) 316 56 57
www.gaaraj.com • bilgi@gaaraj.com

### 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
Eski Büyükdere Cad. Ayazağa Köy Yolu
No: 23 Kat: 3 Maslak 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

### GENÇ OTO KİRALAMA
Tunalı Hilmi Cad. No:31 Kavaklıdere
Çankaya / Ankara
Tel: (0312) 417 01 61 • Faks: (0 312) 418 27 96
www.gencotokiralama.com.tr
info@gencotokiralama.com.tr

### 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

### 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

### GÜNAY MOTORLU ARAÇLAR PAZARLAMA VE TİCARET LTD. ŞTİ.
İskenderun Yolu Üzeri 7. km Bereket
Günay İş Merkezi ANTAKYA/HATAY
Tel: (0326) 285 66 03 • Faks: (0326) 285 66 11
otokar@gunaygrup.com.tr
www.gunaygrup.com.tr

### GÜNEY OTOMOTİV
Bağlarbaşı Mah. Şahin Sok No: 21
Maltepe-İstanbul
Tel: (0216) 457 79 79 • GSM: 0543 669 10 04
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
**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

## J

### JET FİLO ARAÇ KİRALAMA
**Merkez**
Kocatepe Mahallesi Lamartin Caddesi No:5
Ofis Lamartine Binası Kat. 6 No: 601 34437
Taksim/Beyoğlu /İstanbul
**Şube**
Meydankavağı Mah. Şehitler Cad. No:40 D:2
Muratpaşa/ANTALYA
Tel: (0242) 322 34 07 • Faks: (0242) 322 07 34
info@jet-filo.com • www.jet-filo.com

## 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

### 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

### 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 Ikitelli**
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
meltem.gursoy@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

### 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

### OTO PLAN OPERASYONEL TAŞIT KİRALAMA A.Ş.
Köybaşı Cd. No:83 34464 Yeniköy – İstanbul
Tel: (0212) 299 30 00 / 444 5 OTO
Faks: (0212) 223 54 54
www.otoplan.com.tr • info@otoplan.com.tr

### 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

## P

### PASİFİK OTO VE TURİZM TİC.LTD.ŞTİ
İstanbul Vizyon Park
Merkez Mah.29 Ekim Cad. No 3 A1 Kat 7/74
Yenibosna-Bahçelievler/ISTANBUL
Tel: (0212) 275 42 44 • Faks: (0212) 272 04 61
www.pasifikoto.com.tr
pasifik@pasifikoto.com.tr
**Antalya**
Tel: (0242) 354 07 42 • Faks: (0242) 354 07 03
**Ankara**
Tel: (0312) 426 08 88 • Faks: (0312) 426 07 77
**Çorlu /Tekirdağ**
Tel: (0282) 653 71 11 • Faks: (0282) 653 71 55

### 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

### REİS BİREYSEL KİRALAMA
Adres: Halk Bankası Genel Müdürlüğü Önü
NO:100/A Söğütözü /ANKARA
Tel: 444 63 55 / (0312) 287 00 50
Faks: (0312) 287 00 22
info@reiskiralama.com • www.reisgrubu.com

### RENT GO
Orta Mahallesi Ankara Cad. No: 2/1
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

### RENTRENT FILO KİRALAMA
Samanyolu Caddesi No: 28/4
İskitler/ANKARA
Tel: (0312) 342 12 36 – 444 4 512
Faks: (0312) 342 12 37
www.rentrent.com.tr • info@rentrent.com.tr

### RENT WORKS FİLO
Kısıklı Mah. Nato Yolu Bosna Bulvarı No:33
Üsküdar / İstanbul
Tel: (0216) 459 81 82 • Faks: (0216) 459 81 83
GSM: (0543) 502 92 57
tolga@yucelir.com
www.rentworksfilo.com

## 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

### SIMA RENT A CAR
Ankara Yolu 4. Km. No:168 / B Çorum
Tel: (0 542) 513 33 33
www.simarentacar.com

## T

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

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

### 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
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

### 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

## 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**
Tel: 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

OTO PLAN

Filo Kiralamada
*esnek yaklaşım*
Oto Plan'da...

www.otoplan.com.tr

444 5 OTO

Optimum
Çözümün ortak adı

Başarıya giden yol,
güvenilir bir **İş Süreci Hizmetleri ve Teknoloji Sağlayıcısı** ile artık daha kısa

Süreç ve teknoloji alanındaki yeniliklerin lideri ile daima bir adım önde olun

ParçaPlanı CAMPlanı POWERMONITOR NetworkLink AccidentArena MaintenanceArena CompleteArena