filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

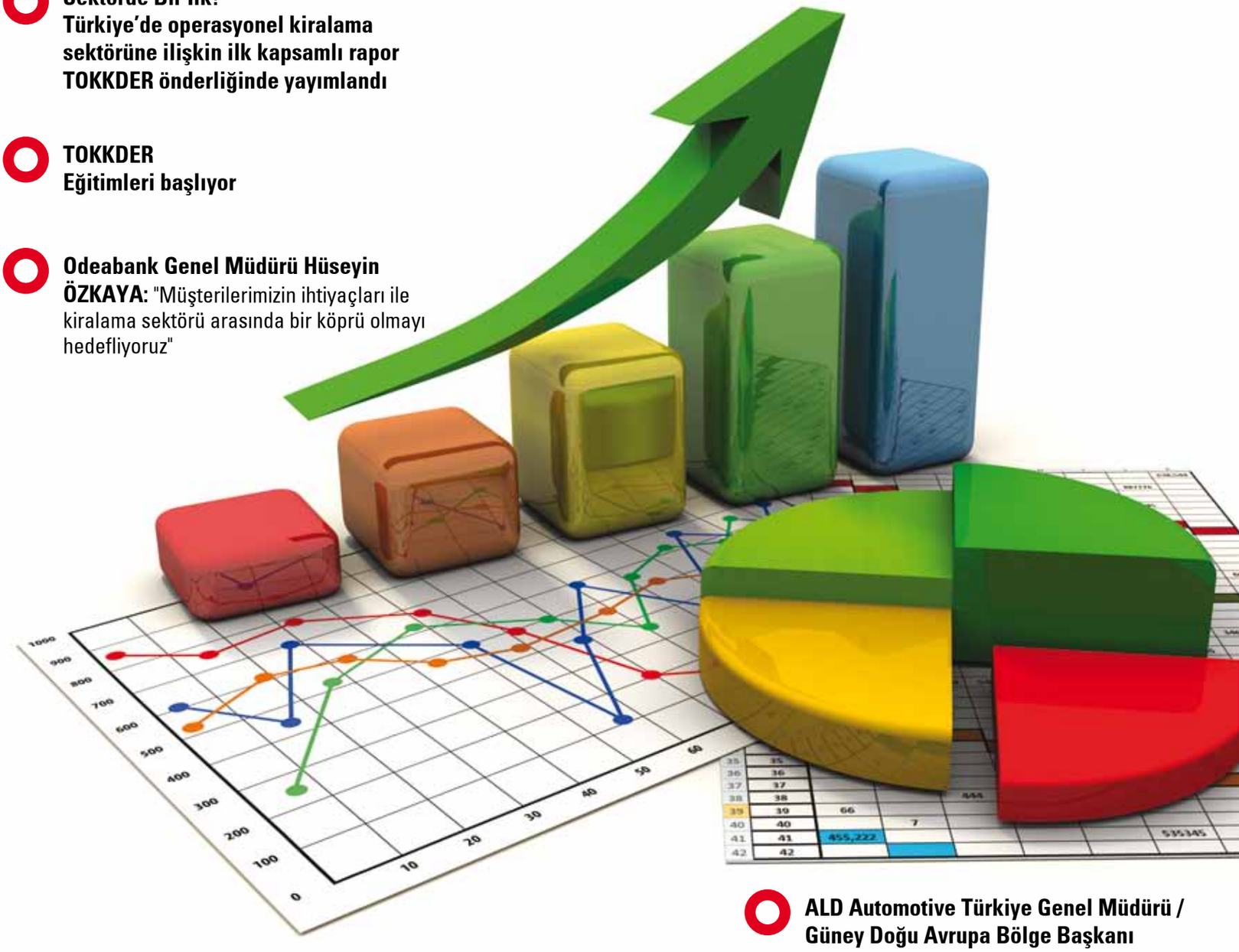
MART-NİSAN 2013
SAYI: 67

member of Leaseurope

Sektörde Bir İlk!
Türkiye'de operasyonel kiralama sektörüne ilişkin ilk kapsamlı rapor TOKKDER önderliğinde yayımlandı

TOKKDER
Eğitimleri başlıyor

Odeabank Genel Müdürü Hüseyin ÖZKAYA: "Müşterilerimizin ihtiyaçları ile kiralama sektörü arasında bir köprü olmayı hedefliyoruz"



ALD Automotive Türkiye Genel Müdürü / Güney Doğu Avrupa Bölge Başkanı Philippe VALIGNY: "Araç kiralama, operasyonel ve finansal avantajlar sağlıyor"

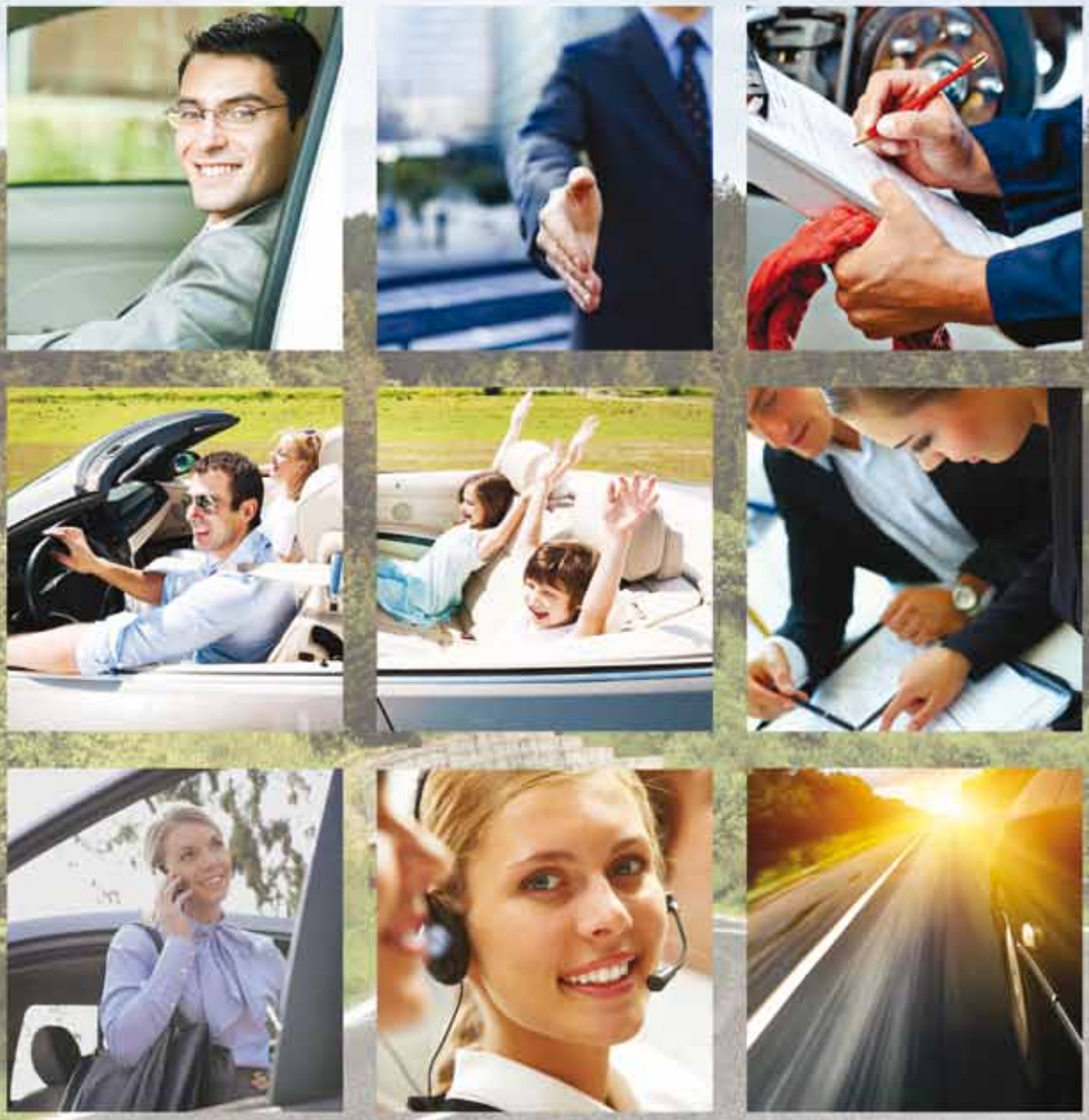
Hyundai Assan Yurtiçi Satış Pazarlama ve Satış Sonrası Genel Müdürü Ümit KARAARSLAN: "Hedefimiz Ömür Boyu Müşteri Bağlılığı"

Sixt Rent a Car Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Hakan ÖZYILMAZ: "Türk insanı otomobil kiralama işini giderek benimsiyor"

drd Filo Kiralama

İşiniz her koşulda yolunda.

Türkiye'nin neresinde olursanız olun DRD, sınırsız araç seçenekleri, profesyonel filo yönetimi anlayışı ve 7/24 kesintisiz hizmetleriyle işinizin sürekliliğini sağlar.



•Sınırsız Araç Seçim İmkanı •Türkiye genelinde 1100 Servis noktası •Gelşmiş Teknolojik Altyapı •7/24 Yol Yardım •Muadil Araç Desteği •Şirketinize Özel Raporlama

İSTANBUL MERKEZ	İSTANBUL ANADOLU	ANKARA	BURSA	İZMİR	ADANA	GAZİANTEP	KAYSERİ	KONYA
0212 911 1 500	0216 688 65 70	0312 472 07 07	0224 443 46 00	0232 462 78 88	0322 456 12 72	0342 325 00 08	0352 251 40 42	0332 255 27 51

Filo yönetiminde 14. yıl

DRD Assistance 212 911 1 724

www.drd.com.tr

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

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

Sorumlu Müdür
İlhan YILMAZ

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

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

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

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

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

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

Tolga ÖZGÜL
TOKKDER
Genel Koordinatörü

Üyelerimize ve sektöre kılavuzluk edecek kapsamlı bir çalışmayı gerçekleştirdik

Sivil Toplum Kuruluşlarının topluma katkısı, sağladıkları fayda dikkate alındığında, azımsanmayacak kadar büyük.

Vizyonu "Müşterilerine daha iyi hizmet edebilmek adına yüksek profesyonellik ve ahlaki değerlerle, kanun ve devlet politikalarına uygun şekilde hareket eden operasyonel araç kiralama ve kısa dönem kiralama endüstrilerinin tek koruyucusu ve referansı olmak" olan TOKKDER, üyelerine ve topluma fayda sağlamak için önemli adımlar atmaya devam ediyor.

Bu adımlar kapsamında derneğimiz, yayın organı olan Filo ve Rent a Car dergisinde içerik ve format anlamında çarpıcı değişiklikler yaptıktan sonra, şimdi de operasyonel kiralama sektöründe bugüne kadar yapılmamış olanı, en geniş kapsamlı pazar araştırmasını, bağımsız araştırma kuruluşu TNS Global ile birlikte hayata geçirerek sonuçlarını kamuoyu ile paylaşıyor.

Bu araştırma, sektörün genel durumu ve son üç senelik gelişimini ölçümleyerek, hem operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren şirketlere kılavuzluk edecek hem de sektörün iş ortaklarına sektörün ne denli güçlü ve gelişime açık olduğunu göstererek, sektöre sundukları ürün ve hizmetleri çeşitlendirmelerini sağlayacak.

Ve tabii ki eğitim... Mayıs ayında başlayarak yıl boyunca devam edecek eğitim programı ile TOKKDER, üyelerine katkı sağlayacak çalışmalarına bir yenisini daha ekliyor. Türkiye'nin profesyonel eğitimler konusunda öncü kuruluşlarından PDR Group işbirliği ile düzenlenecek ve iş hayatına ilişkin birçok önemli konuyu kapsayacak eğitim organizasyonları ile üye kuruluşlarının ekiplerinin gelişimi sağlanırken, kiralama sektörünün daha nitelikli insan kaynağına sahip olması amaçlanıyor.

Tüm bu çalışmalar bizi heyecanlandırıyor, bundan sonra yapmayı planladıklarımız için enerji ve cesaret veriyor.

Üyelerimize ve toplumumuza fayda sağlayabiliyorsak ne mutlu bizlere...

>> İÇİNDEKİLER

6 TOKKDER EĞİTİMLERİ

TOKKDER MESAJI

12 **Kiralama ve Finansal Dünya**
İlkay ERSOY
DRD Filo Kiralama
Genel Müdürü

RÖPORTAJ

14 **Müşterilerimizin ihtiyaçları ile kiralama sektörü arasında bir köprü olmayı hedefliyoruz**
Hüseyin ÖZKAYA
Odeabank Genel Müdürü

ARAŞTIRMA

Türkiye ekonomisi yüzde 2,2 büyürken operasyonel kiralama sektörü yüzde 19,7 büyüdü 24

RÖPORTAJ

18 **Hedefimiz Ömür Boyu Müşteri Bağlılığı**
Ümit KARAARSLAN
Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.
Yurtiçi Satış Pazarlama ve Satış Sonrası
Genel Müdürü

OPERASYONEL KİRALAMA

Araç kiralama, operasyonel ve finansal avantajlar sağlıyor 32
Philippe VALIGNY
ALD Automotive Türkiye Genel Müdürü/ Güney Doğu Avrupa Bölge Başkanı Philippe VALIGNY

GÜNLÜK KİRALAMA

Türk insanı otomobil kiralama işini giderek benimsiyor 36
Hakan ÖZYILMAZ
Sixt Rent a Car Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı

24

14

18

36

32

Google AdWords'le reklamın olsun, Google'da arayan önce seni bulsun.

- ULAŞMAK İSTEDİĞİN ŞEHRİ, BÖLGEYİ SEÇ.
- YALNIZCA REKLAMIN TIKLANINCA ÖDEME YAP.
- KÜÇÜK BİR BÜTÇE İLE KAZANCINI KATLA.

Google AdWords

25 TL reklama,

100 TL'LİK REKLAM* HEDİYE 31 Temmuz 2013 tarihine kadar geçerlidir.

100 TL DEĞERİNDE REKLAM KUPONUNUZU ALARAK GOOGLE ADWORDS'E BAŞLAMAK İÇİN:

444 21 07

Ücretsiz AdWords Kayıt Hattı

google.com.tr/ads/adwords

* Bu teklifin hüküm ve koşulları: Eğer AdWords'de yeniyseniz ve promosyon kodunuzu girdiğiniz sırada 14 günlükten daha yeni bir AdWords hesabınız varsa promosyon kredisi alma hakkına sahipsiniz. Bu teklifi etkinleştirmek için 31 Temmuz 2013 tarihinden önce hesabınızdaki "Faturalandırma" sekmesinden promosyon kodunu girmelisiniz. Promosyon kodlarının hiçbir promosyon değeri yoktur ve promosyon kodunun girilmesi yalnızca ilgili promosyon kredisine hak kazanma işlemini başlatır. Promosyon kredisine hak kazanmak için promosyon kodunuzu girdiğiniz tarihten itibaren 31 gün içinde 25 TL tutarında reklam harcaması yapmalısınız. Örneğin; kodu 2 Mayıs 2013 tarihinde girerseniz 2 Haziran 2013 tarihine kadar 25 TL tutarında reklam harcaması yapmalısınız. Bu teklifi etkinleştirmek için her durumda 31 Temmuz 2013 tarihinden önce promosyon kodunuzu girmelisiniz. Promosyon kredisine hak kazanmak için hesabınız AdWords tarafından başarılı bir şekilde faturalandırılmalı ve iyi durumda olmalıdır. Promosyon kodunu kullanarak hesabınızı etkinleştirdiğiniz ve teklifte belirtilen tüm koşulları yerine getirdiğiniz takdirde promosyon kredisi, hesabınızın yukarıda belirtilen reklam harcaması eşiğine ulaşmasından sonraki yaklaşık beş gün içinde uygulanacaktır. Promosyon kredisi uygulandıktan sonra hesabınızdaki "Fatura Özeti" sayfasında görünecektir.

Hüküm ve koşulların tamamı için bkz.: http://www.google.com.tr/intl/tr/adwords/coupons/terms.html

TOKKDER – PDR GROUP İŞBİRLİĞI İLE

Kiralama sektörüne yönelik eğitim programları başlıyor

TOKKDER, ülkemizde hızla gelişmekte olan kiralama sektörünün sağlıklı büyümesine katkıda bulunmak üzere üyelerine yönelik gerçekleştirdiği çalışmalara bir yenisini daha ekliyor. Türkiye'nin profesyonel eğitimler konusunda öncü kuruluşlarından PDR Group işbirliği ile düzenlenecek ve iş hayatına ilişkin birçok konuyu kapsayacak eğitim organizasyonları ile TOKKDER üyelerinin ekiplerinin gelişimi sağlanırken, sektörün daha nitelikli insan kaynağına sahip olması da hedefleniyor.

TOKKDER öncülüğünde düzenlenecek bu eğitimlerle;

Kuruluşlarda, çalışanların sergileyeceği özgüven, sorumluluk, sadakat, inisiyatif ve bağlılık üzerine kurulu bir kültür yaratmak,

Orta ve üst yönetim gruplarının hem iş yönetimi, hem de çalışan yönetimi konusunda yetkinliklerini geliştirmek,

Satış ekibi ve satış yöneticilerinin, satış ve pazarlama yeteneklerini arttırmaya yönelik kurumsal eğitim programları ve danışmanlık hizmetleri sunarak 'İnsan Sermayesi'nin değerini arttırmak, amaçlanmaktadır.

TOKKDER Eğitim Programları

TOPLANTI VE ZAMAN YÖNETİMİ

İki gün sürecek olan bu eğitim 24-25 Mayıs 2013 ve 22-23 Kasım 2013 tarihlerinde gerçekleştirilecek. Bu eğitimin amacı, zamanı etkin kullanarak daha etkin sonuç üreten çalışma alışkanlıkları yaratmak, verimliliği arttırmak, toplantı kültürü oluşturmak, toplantı ve zaman yönetimi konusunda uygulanabilir beceriler kazandırmaktır.

MÜŞTERİ ODAKLI SATIŞ STRATEJİLERİ

İki gün sürecek olan bu eğitim 28-29 Haziran 2013 ve 08-09 Kasım 2013 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Bu eğitimin amacı, satış temsilcilerinin ve yöneticilerinin, müşterilerinin bakış açılarını daha iyi analiz ederek ihtiyaca yönelik stratejiler geliştirmelerini sağlamaktır.

STRES YÖNETİMİ & ZOR İNSANLARLA BAŞA ÇIKMA

07-08 Haziran 2013

Bu eğitimin amacı, iş ve özel hayatımızda karşılaştığımız stresin etkisini tanımlamak ve stresin olumsuz etkilerini kontrol altında tutmaya yardımcı olacak teknikler ve alıştırmalar sunmaktır.

KENDİNİ VE BAŞKASINI TANIMAK & KİŞİSEL KALİTE VE KİŞİSEL GARANTİ

12-13 Temmuz 2013

Bu eğitimin amacı, bireyin öncelikle kendisini anlaması, sonra birlikte çalıştığı insanları, birlikte iş yaptığı müşterileri algılamasını artırması; bireysel motivasyonunu yüksek tutabilmesi ve bu yolla pozitif enerjisi yüksek ve hizmet anlayışı gelişmiş bireyler olmaları için gerekli pratik bilgiyi paylaşmak ve etkili yeni alışkanlıklar kazandırmaktır.

TOKKDER ve PDR Group işbirliği ile düzenlenecek eğitimler Akmerkez Stylus Toplantı Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Eğitimlerle ilgili detaylı bilgilere www.tokkder.org adresinden ulaşılabilir.

KİLİT MÜŞTERİ YÖNETİMİ

04-05 Ekim 2013

Bu eğitimin amacı, kilit müşterilerle ilişkide bulunan yönetici ve satış sorumlularının, satış süreci ve satış teknikleri açısından nasıl bir bilgi, beceri ve stratejiye sahip olmalarının gerektiğini uygulamalı bir şekilde katılımcılara kazandırılmasıdır.

SATIŞTA İLİŞKİ YÖNETİMİ & ETKİLEME VE İKNA

23-24 Ağustos 2013

Bu eğitimin amacı, ikna ve etkileme bilincini geliştirmek, İkna ve etkilemeye zihinsel ve sosyal hazırlanma sürecini tanımlamak ve katılımcıların etkin bir şekilde hazırlanmalarını sağlamak, Sürece proaktif hazırlık, beyin yıkama, olumlama ve model alma tekniklerini içselleştirmek, İletişim ve çatışmaya çözümsel yaklaşım becerilerini tanımlayıp, uygulanmasını sağlamaktır.

SATIŞTA KAZANDIRAN SUNUM TEKNİKLERİ

20-21 Eylül 2013

Satışta Kazandıran Sunum Teknikleri eğitiminin amacı katılımcılara, özenle kullanılan sözel / yazılı ifade, anlamlı beden dili ve teknolojik görsel / işitsel araçların desteği ile izleyicileri kendinden emin, saygın ve ikna edici biçimde bilgilendirmelerini, yönlendirmelerini veya etkilemelerini sağlayacak beceriler kazandırmaktır.

SATIŞ TEKNİKLERİ

06-07 Eylül 2013

Satış, insanları anlama sanatıdır. Alıcının bakış açısını bilgi, mantık ve güven vererek, bağlantı kurarak, doğru sorular sorma yöntemiyle, değiştirebilme yeteneğidir. Başarılı bir satış gücünü meydana getirmek, iş dünyasında rekabet etmek arzusunda olan şirketler için artık her zamankinden çok daha önemlidir. Satış mesleği; kişinin sürekli kendini yenilemesi, geliştirmesi, network'unu genişletmesi ve yönetmesi, çok çalışması, aktif ve sürekli sosyal olma becerisini gerektirmektedir. Bu gerçekten müthiş bir enerji, motivasyon, başarma duygusu ve hırs anlamına gelir. Diğer yandan, kişinin dünyaya pozitif bakabilmesi, duygularını kontrol edebilmesi, insanları sevmesi ve yardım etme isteğine sahip olması çok önemlidir. Satış elemanlarını eğitmek, bir şirketin tüm bu güçlüklerle başa çıkabilmesinin en etkili yollarından biridir. Bu programın amacı, satış profesyonellerini maksimum verim elde edebilmeleri için yukarıda belirtilen bilgi ve becerilerle donatmaktır.

TAKIM PERFORMANSINI ARTTIRMA VE TAKIMDAŞLIK

İki grup haline iki gün sürecek eğitim 26-27 Temmuz 2013 ve 06-07 Aralık 2013 tarihlerinde gerçekleştirilecek.

Bu eğitim ile amaçlanan; takım ruhunu ve kurum kültürünü güçlendirebilecek, takımın verimlilik, ilişkiler ve kalitesine sürekli ve artarak olumlu katkıda bulunabilecek şekilde çalışan ve yöneticileri desteklemek, katılımcıların iletişim becerilerini keskinleştirmek ve eğitimden yüksek motivasyon, yapma isteği ve pratik uygulama araçları ile çıkmalarını sağlamaktır.

Otokoç Otomotiv, Avis & Budget Grup ve Türk Hava Yolları

Yerden göğe güçbirliğine imza attı

Otokoç Otomotiv, Avis & Budget Grup ile dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu şirketi Türk Hava Yolları, yurtiçi ve yurtdışı uçuş noktalarında çözüm ortaklığı için global ve exclusive anlaşma imzaladı.

Yollarımızı birleştirdik, daha da güçlendik; söylemiyle yola çıkılan kampanyanın imza töreni Avis&Budget Group Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Ron NELSON, Avis&Budget EMEA Bölgesi Başkanı Larry De SHON, Koç Holding CEO'su Turgay DURAK, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi Bülent BULGURLU, Koç Holding Otomotiv Grubu Başkanı Cenk ÇİMEN, Türk Hava Yolları Genel Müdürü Doç. Dr. Temel KOTİL, Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün ÖZDEMİR

ile Otokoç Otomotiv ve Türk Hava Yolları Yöneticileri'nin katılımı ile 21 Mart Perşembe günü Rahmi Koç Müzesi'nde gerçekleştirildi.

Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk ÇİMEN, hava ve karayolunu birleştiren bu işbirliği ile Türkiye'de ve dünyada sektörlerinin öncüsü, alanlarında lider 3 markanın yollarını ve güçlerini birleştirdiğine dikkat çekerken, şunları söyledi: "Geçmişten günümüze birbirlerini tamamlayarak büyüyen hava yolu taşımacılığı ve araç kiralama sektörlerinin gelişimine önemli katkı sağlayacağına inandığım işbirliğimizin hem şirketlerimiz, hem de müşterilerimiz için hayırlı olmasını dilerim."

Cenk ÇİMEN: 'Otokoç Otomotiv çatısı altında 40 yıldır Avis ve Budget Grup ile birlikteyiz"

Avis ile 1974; Budget ile de 2007 yılından bu yana Türkiye'de Otokoç Otomotiv çatısı altında hizmet sunduklarını belirten ÇİMEN, "Koç Grubu, Türkiye ekonomisinin birçok alanında olduğu gibi, araç kiralama sektöründe de ilk araç kiralama markasını ülkemiz ile tanıştırmıştır. Bugüne gelindiğinde Otokoç Otomotiv, 5.100 adedi kısa süreli olmak üzere toplam 20.500 adet araç parkına sahiptir" dedi ve sözlerini şöyle sürdürdü; "Araç kiralama sektörünün global oyuncusu Avis ve Budget Grup ile 40 yıldır uyumlu ve verimli bir şekilde sürdürdüğümüz işbirliği neticesinde Türkiye'de araç kiralama sektörünün gelişmesine ve yaygınlaşmasına da öncülük ettik". Koç Holding olarak, Türkiye'de havayolu ulaşımının öncüsü Türk Hava Yolları ile daha önce birçok işbirliğine imza attıklarını vurgulayan ÇİMEN, "İşte bugün burada atılacak imzaları, Türk Hava Yolları ve Avis – Budget grup ile olan işbirliklerimizin daha da güçlenmesine katkı sağlaması açısından çok önemli buluyorum" dedi.

Türk Hava Yolları Genel Müdürü Doç. Dr. Temel KOTİL, yapılan anlaşma ile hava ve karayolu ulaşımında üstün kalitede müşteri deneyiminin birbirine entegre edilmiş olacağını belirtti. Havacılık sektöründe küresel rekabetin çok yoğun yaşandığını, şirketlerin başarılarında ayırt edici noktanın ise müşteri memnuniyeti olduğunu söyleyen KOTİL, "Dünyanın en çok ülkesine uçuş yapan Türk Hava Yolları olarak müşteri memnuniyeti çalışmalarımızı bir adım daha ileri taşımak, karadan havaya, havadan karaya her alanda aynı kaliteli hizmeti kesintisiz biçimde sunmak istiyoruz. Bu nedenle yaygın ve yüksek standartlı araç kiralama hizmetini sunan Avis & Budget Grup ile güç birliği yapıyoruz" dedi.

Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün ÖZDEMİR, basın toplantısında, "Seyahat özgürlüğü demek olan Fly & Drive ile müşterilerimiz Türk Hava Yolları'nın kurumsal web sitesi üzerinden uçak bileti satın alırken; aynı anda Avis ve Budget' tan araç kiralayabilmenin rahatlığını yaşayacak, özel kampanyalardan yaralanacak, Türk Hava Yolları ile başlayan seyahat konforlarına, Avis ve Budget araçlarıyla devam edebilecekler." şeklinde konuştu.

Liderler için Koluman'dan profesyonel çözümler...

Kiralık araç sektörünün profesyonelleri için en uygun koşullar ve seçenekler Koluman Otomotiv'de.
Mercedes-Benz otomobil serileriyle filonuzu güçlendirin, kazancınıza kalite katın.
www.koluman.com.tr

C-Serisi

Mercedes-Benz

Koluman Motorlu Araçlar Ticaret ve Sanayi A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Bağdat Caddesi, No: 243/A, Göztepe, İstanbul Telefon 0216 363 00 22
Fatih Mahallesi, Yakacık Caddesi, No: 33 Sancaktepe, İstanbul Telefon 0216 311 80 50

2012 Yılının En İyi Filo Yöneticileri Ödüllendirildi

Filo yönetiminin, şirketlerin performansı ve ülke ekonomisine katkısına dikkat çekmek, çevre ve trafik güvenliği bilincinin oluşmasına destek olmak, kaynakların verimli kullanımını teşvik etmek ve ödüllendirmek için düzenlenen "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri", Conrad Otel'de düzenlenen tören ile sahiplerini buldu.

100'ün üzerinde şirketin filo yöneticisi başvurdu

10 ile 50 adet arasında binek veya hafif ticari araca sahip şirketlerin veya kurumların filo yöneticilerinin LeasePlan KOBİ Filo Yöneticisi kategorisinde başvurabildiği yarışmaya, 50 ve üzeri adette binek veya hafif ticari araca sahip şirketler ve kurumlar da Ekonomist Yılın Filo Yöneticisi dalında başvuruda bulundu. Şirketler Peugeot'nun sponsor olduğu Yeşil Filo ve Michelin'in sponsor olduğu Güvenli Filo kategorilerinde de ödüllendirildi. Başvurular LeasePlan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Aclan ACAR, LeasePlan Türkiye Genel Müdürü F. Türkay OKTAY, Auto SHOW Yayın Yönetmeni Hırant Kasapoğlu, IBM Global Araç Kiralama Başkanı Ralph RUCKGABER, Ekonomist Yayın Yönetmeni Talat YEŞİLOĞLU, Michelin Türkiye Genel Müdürü Marco GIULIANI ve Peugeot Türkiye Satış Direktörü Bekir Hassan'dan oluşan jüri tarafından değerlendirildi. ●

DRD Araç Kiralama, Türkiye'de Sektöründe E-Defter Uygulamasına Geçen İlk Firma

Gelişen teknolojiyi yakından takip ederek bu anlamda önemli yatırımlar gerçekleştiren DRD Araç Kiralama, Türkiye'de sektöründe E-Defter uygulamasına geçen ilk firma olarak önemli bir teknolojik yeniliğe imza attı.

Türkiye'de sektöründe e-defter uygulaması ile yasal defterlerini sisteme yükleyip onaylatan ilk firma olma başarısı gösteren DRD Araç Kiralama bu anlamda sektör için de önemli bir örnek teşkil ediyor. Geçtiğimiz günlerde Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Logosphere 2013 sempozyumunda uygulama ile ilgili detayları katılımcılarla paylaşan DRD Araç Kiralama'nın Mali ve İdari İşler Müdürü Sinan Akın, konu ile ilgili olarak elde edilen getirileri şu şekilde özetliyor: "Özellikle yetkili makamların, işletmelerin defter kayıtlarına ulaşmak istediklerinde; geleneksel yöntemlerle verilerin istenilen formatlarda hazırlanması, bu iş için personel tahsisi, ilgili birimlere binlerce sayfalık defterlerin transferi birçok maliyet ve zaman kaybını da beraberinde getiriyor. E-defter uygulaması bu sorunları çözmekle birlikte; uygulamada önemli kolaylıkları da beraberinde getiriyor. DRD Araç Kiralama, bu anlamda gerekli altyapı çalışmalarını tamamlayarak 170 bin firmada yaklaşık 1,3 milyon kullanıcı tarafından kullanılmakta olan Logo muhasebe programı ile bu önemli projeyi hayata geçirdi. E-Defter uygulamasının süreçlere entegre çalışması sayesinde daha etkin iç denetim olanakları elde ederken, muhasebede dönemsel kontrol disiplininin gelişimi ile maliyet ve zaman yönetimi anlamında da önemli katma değerler üretiyoruz. Uygulamanın kağıt israfını da ortadan kaldırması, kısıtlı kaynakların korunması anlamında WWF-Türkiye ile önemli kurumsal sosyal sorumluluk projeleri yürüten DRD markasının çevreye duyarlı yaklaşımları çerçevesinde de ayrı bir önem arz ediyor." ●

pirelli.com.tr

EN İYİLERİN
GÖZ BEBEĞİ

P ZERO

PIRELLI

KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR

Teknoloji
konusunda
hepsi hem fikir!

Mercedes-Benz

JAGUAR

World'e özel peşin fiyatına
8 taksit ve **3 ay taksit erteleme!**

YapıKredi
WORLD
Türkiye'nin en bonkör kartı

Kiralama ve Finansal Dünya

>> Bankalarımızın, operasyonel kiralamanın finansman ihtiyaçları doğrultusunda ürünler geliştirmeleri gerekmektedir.

İlkay ERSOY
DRD Filo Kiralama Genel Müdürü

Dergimizin geçtiğimiz sayısında, operasyonel kiralama sektörünün finansman ihtiyaçlarının iki başlıkta oluştuğundan bahsedilmişti. Bunlardan ilkini araç finansmanı ve bu araçların işletim maliyetlerini içeren yatırım finansmanı olarak; ikincisini ise geleneksel anlamda işletme sermayesi ihtiyacı olarak adlandırıp, bu iki başlığı biraz detaylandıralım.

Öncelikle, operasyonel kiralamanın, finansal kiralama ile temel farkına değinerek konuyu netleştirelim. Finansal kiralamada, müşterinin alacağı aktif finanse edilmekte ve dönem sonunda sembolik bir bedel ile müşteriye devredilmektedir. Operasyonel kiralamada ise, sistem neredeyse aynı şekilde çalışmakta ancak ek olarak müşterinin kullanacağı aktifin "işletme maliyeti" de üstlenilmekte, bu aktif dönem sonunda ise müşteride kalmamakta ve tekrar kaynağına dönmektedir.

Bir başka deyişle, müşterinin kullanacağı aktifin finanse edilmesi anlamında işlev, aynen finansal kiralamada olduğu gibi yerine getirilmekte; ancak fazladan bu aktifin tüm işletim maliyeti de üstlenilerek dönem sonunda ise aktif ikinci el değeri ile birlikte geri dönmektedir. Bu şekliyle, finansal kiralamada olduğundan daha fazla (işletim maliyetleri kadar fazla) bir fon ihtiyacı doğmakta, dönem sonunda ise bu fon ihtiyacı dönen aktif dolayısıyla düşmektedir.

Uzun vadede finanse edilmesi gereken yatırım finansmanı, aktifin bedeli ve bu aktifin işletme maliyetleri toplamıdır.

Sonuç olarak, finansal kiralamada yatırım maliyeti müşteriye verilen aktifin bedeliyle sınırlı iken, operasyonel kiralamada bu bedele ilaveten aktifin işletim maliyetleri de devreye girmektedir. Operasyonel kiralamada uzun dönem finanse edilmesi gereken yatırım finansmanı başlığı altında değerlendirilen tutar, finansal kiralamadan daha yüksek olup, bu iki kalemin toplamından, yani ilgili aktifin (operasyonel kiralamada aracın) alım bedeli ve bu aracın işletim maliyeti toplamından oluşmaktadır.

Genelde finans kuruluşları bu yatırım maliyeti toplamını gözden kaçırabilir ve yatırım tutarı olarak araç bedelini dikkate alabilirler. Aslında yatırım maliyetinin bir parçası olan aracın işletim maliyetleri de, uygulamada zaman zaman geleneksel işletme sermayesi ihtiyacı ile karıştırılır.

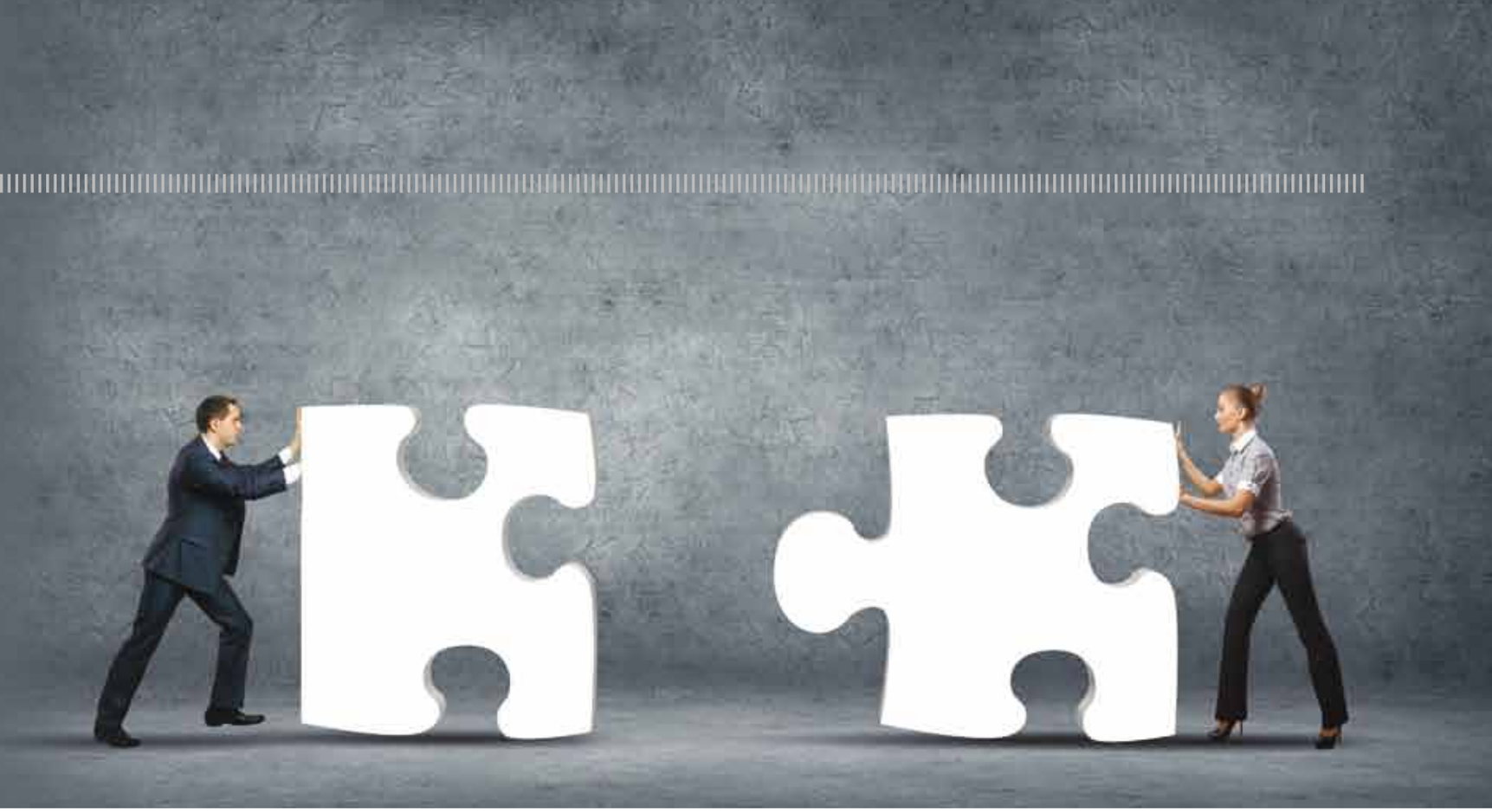
Kısa vadeli finanse edilmesi gereken geleneksel işletme sermayesi ihtiyacı

Operasyonel kiralama sektöründe finansman ihtiyacı, yukarıda tanımlanan yatırım finansmanı ihtiyacıyla sınırlı kalmamakta; kısa vadede finanse edilmesi gereken geleneksel anlamda işletme sermayesi ihtiyacı ayrıca doğmaktadır. Geleneksel işletme sermayesi ihtiyacının ne olduğunun cevabını ise aşağıdaki faktörler belirler;

- Kısaldıkça işletme sermayesi ihtiyacını düşüren süreler,
  - Kira tahsilat süresi,
  - Sözleşmeden dönen aracın ikinci elde satılana kadar geçen süre,
  - İkinci el araç satış tahsilat süresi,
- Uzadıkça işletme sermayesi ihtiyacını düşüren süreler,
  - Banka kredi ödeme vadeleri,
  - Operasyonel giderleri ödeme vadesi,

Bu süreler birlikte operasyonel kiralama şirketinin geleneksel anlamdaki işletme sermayesi ihtiyacını belirler.

Yukarıda bahsedildiği üzere zaman zaman finans kuruluşlarının yatırım maliyetinin bir parçası olan "işletim maliyetleri"ni, işletme sermayesi ihtiyacı ile karıştırmaları sektörü oldukça olumsuz etkileyen bir sonuç doğurur. Aslında uzun vadeli finansmanlarının bir parçası olan işletim maliyetlerini, ya kısa vadeli fonlamayla karşılayarak gereksiz likidite riskine girerler; ya da öz kaynaklarla finanse ederek öz kaynak karlılıklarını düşürürler. Bunun ana sebebi finansman kuruluşlarının uygulamada zaman zaman işletim maliyetleri ile işletme sermayesi ihtiyacını karıştırabiliyor olmalarıdır.



Araç finansmanı değil, operasyonel kiralama finansmanı!

Finansman kuruluşlarının fonksiyonu, finansman sağlamak değil; doğru finansman sağlamaktır. Doğru finansman, sektörün nakit akımının, vade yapısının ve uzun vade/kısa vade finansman ihtiyacı ayrımının sağlıklı yapılması anlamına gelir ki bu da ancak işleyişin doğru anlaşılmasıyla gerçekleşebilir.

Finansman kuruluşları, daha spesifik olarak bankalar, uygulamada sıklıkla sektörü operasyonel kiralamanın evrensel dinamikleri ile değerlendirip ihtiyaca yönelik doğru yapılandırılmış bir finansman altyapısı sunmak yerine; konuyu "otomobil kredisi finansmanı" yaklaşımıyla değerlendirebilmektedirler. Bir şahsın veya bir şirketin satın alacağı aracın finansmanı farklı, operasyonel kiralama firmasının finansmanı ise tamamen farklı konulardır.

Operasyonel kiralama sektörünün ilk yıllarında oluşmuş finansman ezberi genellikle halen devam etmekte ve bankalar "36 ay vadeli otomobil kredisi" finansmanını, araç rehni ve alacak temliki ile finanse etmektedir. Buna karşın sektörün ilk yıllarından bugüne operasyonel kiralama sektörünün yapısı önemli bir değişim göstermiştir.

Bundan 15 yıl öncesinin koşullarıyla karşılaştırılamayacak şekilde kendini geliştiren operasyonel kiralama sektörü artık bambaşka bir yapıdadır;

- Bankaların ve finans kurumlarının kredi tesis ve değerlendirme departmanları ile yarışabilecek düzeyde teknik altyapıya ve kadrolara sahip,
- Risk yönetim sistemlerini yapılandırmış hatta ileri risk değerlendirme yöntemleri kullanan,
- Erken uyarı sistemlerini kurmuş,
- Hazine ve fon yönetim fonksiyonlarını bazen departman oluşturarak, bazen finansal yönetim altyapısında yöneten,
- Teknolojik altyapılarını gerek yazılım, gerekse de donanım seviyesinde ileri düzeylerde gerçekleştirmiş,
- Dağıtım kanallarını yöneten, tüm Türkiye sathında hizmet altyapısını yaygınlaştırmış,

Operasyonel kiralama firmaları, geride bıraktığımız 15 yılda büyük gelişim göstermesine rağmen bankaların, halen zaman zaman geçmişteki "rehin ve temlik karşılığı 36 aylık otomobil kredisi" yaklaşımıyla karşılaşabilmektedirler.

Bankaların, sektöre ilişkin sundukları çözümlerde zaman zaman bu yaklaşım içerisinde bulunuyor olmalarının sorumluluğu, şüphesiz bir miktar da operasyonel kiralama sektörünün kendini ifade edememesinde de olabilir.

Bankaların gelişen ve değişen sektöre yönelik yeni finansman yaklaşımları geliştirmesi gerekiyor

Artık bankalarımızın, operasyonel kiralamanın finansman ihtiyaçları doğrultusunda ürünler geliştirmeleri gerekmektedir. Bu noktada atılacak adımlar ve çözüm alternatifleri ise birkaç başlık altında toplanabilir;

- Proje bazlı finansmanlarda, geri ödeme kaynaklarının "kira" ve "ikinci el gelirleri" olduğunun bilinciyle, ikinci el gelirlerine paralel yüksek balon ödemeler,
- Proje bazlı finansman yerine veya buna paralel operasyonel kiralama firmasının toplam mali gücüne, nakit yaratma kapasitesine ve aktif kalitesine bağlı aktif finansmanı,
- Aktifte getiri yaratan değerlere dayanan menkul kıymetleştirme.

Liste elbette uzatılabilir ancak en azından bu üç başlık üzerinden sağlıklı altyapılar kurulması dahi çok önemli bir adım oluşturacaktır.

Bu yapılar, Dünya'da ve Avrupa'da olduğu gibi, ülkemizde de çok geçmeden oluşacak ve bugünleri gülümseyerek hatırlayacağız. Ancak umudumuz ve çabalarımız, sektörümüze yönelik bu adımların; sektörümüzün hızlı gelişim çizgisine paralel nitelikte bir an önce atılıyor olması yönündedir. ●

Müşterilerimizin ihtiyaçları ile kiralama sektörü arasında bir köprü olmayı hedefliyoruz

Hüseyin ÖZKAYA
Odeabank Genel Müdürü

Odeabank Genel Müdürü Hüseyin ÖZKAYA, önümüzdeki dönemde Odeabank'ın müşteri tabanı derinleştikçe ticari ve KOBİ müşterilerinin ihtiyaçları ile kiralama sektörü arasında köprü kurarak artan sinerjilerden yararlanmayı hedeflediklerini dile getirdi.

Bankanız ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

Odeabank, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun 28 Ekim 2011 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan kararı ile kuruluş izni alarak, 15 yıl aradan sonra Türkiye'de bu izni alan ilk ticari banka olmuştur. 02 Ekim 2012 tarihli faaliyet izni ile birlikte de Türk Bankacılık sektörünün en genç oyuncusu olarak faaliyete başlamıştır.

Odeabank, Lübnan'ın en büyük ve en güçlü finansal kurumu ve Orta Doğu'nun lider bankalarından olan Bank Audi Grubu'nun Türkiye'deki iştirakidir. Bank Audi Grubu 11 farklı ülkede var olan, ticari ve kurumsal bankacılık, bireysel bankacılık, on-line aracılık, özel bankacılık ve yatırım bankacılığı da dahil olmak üzere geniş bir yelpazede ürün ve hizmetler sunan bir gruptur.

Biz de Odeabank olarak Türkiye'de, sermayedarımızın gücü ve desteğinin yanında, genç, dinamik, hırslı ve başarı odaklı ekibimiz ile Bankacılığın kurumsal, ticari, kobi , bireysel ve yatırım bankacılığı dahil olmak üzere tüm segmentlerinde hızlı ve verimli bir şekilde hizmet vermeye odaklandığımız yapımızla ve her müşterinin kendini özel hissedeceği bir anlayışla hizmet süreçlerimizi yapılandırdık.

Kısaca rakamlara bakacak olursak, 2012 yılını Maslak, Güneşli, Kozyatağı, Caddebostan, İzmir ve Ankara'da açtığımız 6 şube ve 396 çalışan ile tamamladık. 2013 yılı ilk çeyreği itibari ile Bursa, Gaziantep, Bebek, Nişantaşı şubelerimizin açılışı ile toplam şube sayımız 10'a ulaştı. Ayrıca, Vatan Bilgisayar mağazalarının içine tüketici kredisi amaçlı şubeler açarak sektörde bireysel bankacılığa yeni bir yaklaşım da getirmiş olduk. Yılsonuna kadar 32 şubeye ve 6 adet Vatan Bilgisayar mağaza içi şubesine ulaşacağız. 2013 yılının ilk çeyreği sonunda, aktif büyüklüğümüzü 7,8 milyar TL'ye, kredilerimizi 3,8 milyar TL'ye ve mevduat rakamımızı 6,5 milyar TL'ye çıkardık. Bankacılık sektörüne göreceli küçük bir ekiple büyük başarılara imza attığımız için çok mutluyuz.

Sunmayı planladığımız yüksek hizmet kalitesi, geniş ürün yelpazesi ve bunları tamamlayıcı nitelikte insan kaynakları ve teknolojiye yaptığımız yatırımlar ile müşterilerimiz için tutarlı ve güvenilir platformlar yaratacağımıza inanıyoruz. Sürekli olarak Türk

ekonomisinin finansmanına katkı sağlamayı hedefleyen bankamız, genç bankacılara da önemli istihdam fırsatları sunacak.

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

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama nispeten yeni sayılabilecek ama dikkatle izlediğimiz, önem verdiğimiz bir sektör. Hızla büyüyorlar, büyümelerine paralel finansman ihtiyaçları artıyor ve bankalarla olan ilişkileri derinleşiyor. Şu anda bu sektörden gelen talepler firma bazında özel olarak değerlendiriliyor ve müşterinin ihtiyacına özel çözüm sağlanıyor. Bilançoyu doğru analiz edebilmek önemli, çünkü sektör özelliği gereği bilançolara gelecek dönemlerdeki alacaklar yansımıyor. Dolayısı ile burada bir likidite analizi yapılıyor. Bu likidite analizinde; bilanço dışı alacaklar, operasyonel kiralamaya konu olan varlığın 2.el değeri, firmanın kısa ve uzun vadeli yükümlülükleri dikkate alınıyor ve sonuçta firmaların likidite durumu ortaya konuluyor.

Alacak kalitesinin doğru analiz edilmesi de diğer önemli bir faktör. Burada belirtmemiz gereken önemli bir nokta da Odeabank'ın gelen talepleri derinlemesine analiz etmesine karşın aynı zamanda hem kredilendirme sürecinde hem de operasyonel süreçlerde hızlı yanıt verebilmesi.

Finansman sonrası talep edilirse kiralama bedellerinin tahsilatlarına da aracılık ederek ve kredi tahsilatlarının otomatik olarak gerçekleşmesini sağlayarak firmaların nakit akışlarını yönetmelerine yardımcı olabiliyoruz. Ayrıca, faaliyet gelirleri ve finansman giderleri arasında vade ve/veya kur riski oluşan durumlarda hazine ürünlerine dayalı özel çözümlerimiz ile bu riskleri minimize etmeye yardımcı oluyoruz.

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

Yeni ve dinamik bir sektör olması nedeniyle buradaki firmaların değerlendirmesinin hassasiyetle yapılması gerekiyor. Sağlanan finansmanın kullanım amacına uygun değerlendirilmesi çok önemli. Kredi kullanan firmanın faaliyet gelirleri ile geri ödeme yapabilir olması gerekiyor. Bu nedenle iş hayatında belirli bir geçmişi olan, sektörü iyi bilen, işine hâkim, gelişmeleri sürekli olarak izleyen, kârlı çalışabilen firmaları hedefliyoruz. Kullandırılan kredilerin faaliyet geliri ile ödenmesini beklediğimiz için kiralama şirketinin müşterilerini belirleme yöntemleri ve iyi bir risk yönetim bilinci olması da bizim için önemli. Şirketlerin nakit akışlarını ayrıca vade, faiz ve kur risklerini yönetebilir olmaları kredilendirebilmek için önemli. Bir önceki sorunuzu yanıtlarken belirttiğim nakit akışlarını ve risklerini yönetmek için biz de mevcut ürünlerimiz ile yardımcı oluyoruz.

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

Araç sahipliğin artması ve kullanıma ilişkin alışkanlıkların hızla değişmesine paralel olarak operasyonel kiralama sektörü de büyüyor, önemi ve ağırlığı artıyor. Artık sektöre özel bir dergi çıkıyor olması bile bunun en önemli kanıtı.

>> Finansman sonrası talep edilirse kiralama bedellerinin tahsilatlarına da aracılık ederek ve kredi tahsilatlarının otomatik olarak gerçekleşmesini sağlayarak firmaların nakit akışlarını yönetmelerine yardımcı olabiliyoruz.

Hepimizin hatırladığı gibi, yakın tarihe kadar araç sahibi olmak göreceli olarak daha zordu ve sahip olunan araçlar genellikle uzun yıllar hatta ikinci nesil tarafından dahi kullanılırdı. Ancak gelişen teknolojiye paralel olarak üretim maliyetlerinin düşmesi, ekonomik refahın ve kullanıcıların talep ve beklentilerinin artması ile bir araca sahip olma ve değiştirme alışkanlıkları çok farklı noktalara geldi. Konunun diğer bir boyutu da hem iş hem özel hayatın hızlanması, kullanıcıların araç ile ilgili bakım, onarım, vergiler vb. gibi operasyonel işler için yeterli vakit bulamıyor olması veya buna harcanacak zamanın daha verimli kullanmayı tercih etmeleri. Özellikle çok sayıda araç yönetmek zorunda olan şirketlerde kendi filosunu yönetmek önemli bir gider kalemi de oluşturmaya başladı.

Bu noktada kiralama şirketleri iyi bir alternatif olarak ortaya çıktılar. İlk başlarda daha büyük ölçekli kurumsal/büyük ticari niteliğindeki firmalara yönelik olarak çalışan sektör, sonrasında KOBİ'lere de hizmet vermeye başladı. KOBİ'lerin operasyonel/günlük kiralama alışkanlıkları gün geçtikçe artıyor. Henüz gelişmiş ülkelerdeki gibi bireyler düzeyinde yaygın bir kullanım olmasa da, yakın gelecekte bireyler/tüketiciler düzeyinde bir pazar genişlemesi olacağını düşünmek hatalı olmaz.

Odeabank olarak biz de büyüyen bu sektörü hem finansman sağlayarak hem de finansal ihtiyaçları yönünden danışmanlık yaparak destekliyoruz. Önümüzdeki dönemde müşteri tabanımız derinleştikçe ticari/KOBİ müşterilerimizin ihtiyaçları ile kiralama sektörü arasında köprü kurarak artan sinerjilerden yararlanmayı hedefliyoruz. İleride, bireysel müşterilere kiralama hizmetleri yaygınlaştıkça bu yönde de çözümler sunan paketlerimiz olacak. Geleceğe yönelik bir diğer vizyonumuz da, elektrikli araç kiralama talepleri yaygınlaştıkça çevreci kimliğimizle avantajlı çözümler sunan birkaç bankadan birisi olmak.

Tüm bunlara ek olarak biz de banka olarak araç filomuzu filo kiralama yöntemi ile yaparak sektörün sunduğu avantajlardan faydalanıyoruz.

Filo kiralamada gücünüze güç katan işbirliği

Türkiye ve Dünya'da araç kiralamanın öncü markası Avis, filo kiralamada da farkını kurduğu kusursuz hizmet organizasyonu ile ortaya koyuyor. İstanbul ve Ankara'da bölge ofisleri üzerinden yürütülen operasyonda şirketinizin ihtiyacı olan tüm marka ve modellerdeki araçlar için çok uygun koşullarda güvenilir filo yönetimi hizmeti sunuluyor. Sektörde bir ilk olan 7/24 tam destek hattı ile tüm sorunlarınıza anında çözüm üretiliyor. Ayrıcalıklı ve sürekli hizmet için Avis Filo hizmetinizde.

Avis farkını yaratan hizmetler

- Yetkili servislerde periyodik bakım ve onarım işlemleri
- Bakım ve onarım işlemlerinde orijinal yedek parça
- Araç hasar ve kaza yönetimi
- Araç Hasar Güvencesi ve Hırsızlık Güvencesi
- Motorlu Taşıt Vergileri (MTV-Bandrol)
- Zorunlu Trafik Sigortası
- 64 ofis ile hızlı ve en yay gın ikame araç tedarik süreci
- 50.000 km'de Lastik Değişimi
- Beyanla hasar onarımı
- Kış Lastiği Hizmeti
- 7/24 Tam Destek Hattı Hizmeti:
  - 310 Yetkili Servis
  - 161 Mini Onarım Hizmet Noktası
  - 214 Anlaşmalı Cam Servisi
  - 863 Çekici / Kurtancı
  - 18 Bölgede 13 Eksper

Araç Teslimatı

Avis'ten kiraladığınız her araç, sıfır km, teknik yönden üreticinin üretim standartlarına uygun durumda, eksiksiz, hasarsız, her türlü kontrolleri ve tüm sigortaları yapılmış, trafik mevzuatı uyarınca gereken standart teçhizatı mevcut olarak, kullanıma hazır vaziyette size teslim edilir.

Bakım

Avis'ten kiraladığınız araçların tüm bakımları yetkili servisler tarafından yapılır. 7/24 destek hattımızdan periyodik bakım işlemleriniz başlatabilir ve merkezimizin sizi yönlendirdiği en yakın yetkili servise giderek bakımınızı kolayca yaptırabilirsiniz.

Arıza ve Hasar

Aracınızın arıza yapması veya kaza sonucu hasar göresi sonucunda 7/24 destek hattımız arayarak yardım talep edebilirsiniz. Aracın çekilmesi gerekiyorsa merkezimiz size hemen bir çekici gönderir ve aracınız en yakın yetkili servise ulaştırılmasını sağlar.

İkame Araç

Avis işinizin aksamamasının önemini bilir. Aracınızın arıza veya hasar halinde 1 iş gününden fazla süreyle serviste kalması gerekiyorsa hemen 7/24 Destek Hattımızı arayarak ikame araç hizmetinden yararlanabilirsiniz. İkame aracınız size en yakın Avis ofisinde hazırlanarak 24 saat içerisinde kullanımınıza sunulur.

Standart ve Kış Lastiği Hizmeti

Kiraladığınız aracınızın üzerindeki standart lastiklerin üretici firma tarafından ön görülen kilometrelerde yenilenmesini talep edebilirsiniz. Ayrıca kış aylarında kış lastiği taleplerinizi de Avis karşılamaktadır. Her iki durumda da Avis sizi en yakın baylye yönlendirerek ücretsiz balans ayarı ile birlikte lastikleriniz değişimini gerçekleştirir.

Görüş ve Öneriler

Avis Filo hizmetlerini mükemmelleştirmek ve sizin ihtiyaçlarınıza özel hizmetler sunmak için her zaman yanınızda. 7/24 Destek Hattımızı arayarak aracınızı daha konforlu kullanımı için öğrenmek istediğiniz her türlü sorularınızı danışmanlarımızla paylaşabilirsiniz. Aracınızın kullanımında ihtiyaç duyduğunuz taleplerinizi, destek hattımıza bildirdiğinizde talebiniz en kısa sürede yerine getirilir.

Avis Filo işinizde ilerlemenizi sağlayacak çözümlerle hizmetinizde.

Bu bir ilandır.

filo@avis.com.tr **www.avisfilo.com**

avisturkiye avisturkiye

Koç

AVIS

We try harder.

Hedefimiz Ömür Boyu Müşteri Bağlılığı

Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Yurtiçi Satış Pazarlama ve Satış Sonrası Genel Müdürü Ümit KARAARSLAN: "Ekonomik gelişmeler doğrultusunda geçen senenin üstüne çıkabilecek, 800 bini de geçebilecek bir pazar şu andaki koşullar itibariyle normal görünüyor. Bu artışın oluşmasındaki en büyük sebeplerden biri de filo ve operasyonel kiralama şirketleri alımlarındaki artışlardan kaynaklanıyor."

Otomotiv sektörününün geçen dönemine ilişkin kısa bir değerlendirmenin ışığında geleceğe ilişkin öngörülerinizi, beklentilerinizi öğrenebilir miyiz?

Türkiye'deki otomotiv pazarına baktığımızda 2011 yılının son çeyreğinde hem döviz kurlarında hem de kredi faizlerinde yaşanan ani düşüşlerin sayesinde pazar yoğun bir potansiyele kavuştu. Daha sonra aynı etkilerin 2012 yılına yansımasıyla birlikte pazarda satışlar beklenenin yüzde 8 ile 10 üzerinde gerçekleşerek 780 bin adede ulaştı. Bunun en büyük nedeni iç pazarda tüketici faizleri ve krizin etkisiyle Avrupa'da talep bulamayan özellikle Avrupa markalarının stoklarının Türkiye'ye kaydırılmasıdır. Bu durum operasyonel kiralama ve filo satışı ağırlıklı bir pazarın oluşmasına yol açtı. Dolayısıyla pazarda kayıp yerine bir artış oldu.

2013 yılında kredi faizlerinin daha da daralması ve devletin yüzde 4'ler civarındaki büyüme hızı planlaması, toplam kredi hacminin genişlemesine neden oldu. Bununla birlikte Avrupa'daki arzın Türkiye'ye yönelmesiyle ilk çeyrekte toplam pazarda yüzde 15'lere varan bir artış yaşandı. Düşük faiz ve Avrupa'daki arz fazlasının yanında, döviz kurları üzerinde baskıcı olabilen serbest dolaşımdaki paranın, kriz nedeniyle yine güvenilir ve yüksek getirili bir yer olan Türkiye'ye gelişi, toplam finansmanda herhangi bir sıkıntı yaşanmamasının da önemli bir başka nedendir.

Bu olguların devamı halinde çevre ülkelerde yaşanan krizlerin daha fazla büyüyerek elim ve feci durumlara ulaşmaması durumunda, Haziran sonuna kadar bu düşük faiz olgusunun devam edeceğini öngörüyoruz. Bu doğrultuda Avrupa'da yaşanan gelişmeler ve diğer ülkelerdeki ekonomik ve siyasi istikrarın devamı sonucunda pazarda bir miktar yükselişler de yaşanabilir. Türkiye'de büyüme hızı hedefinin yüzde 5'lere yakın bir seviyede planlanması, iç ticaret hacminin artmasına neden olabilecektir. Önümüzdeki yıl yapılacak seçimlere yönelik bir takım ilave serbestilerle birlikte, bu yıl ki satışların da geçen yıl olduğu gibi 790 bin - 800 bin adet seviyelerinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. Bazı kesimler olumlu bir yaklaşımla satışların 820 bin-840 bin adete ulaşabileceğini tahmin ediyor. Bu iki değer de bana göre gerçekçi görünüyor. Bu ekonomik gelişmeler doğrultusunda geçen yılın satış adetlerinin üzerine çıkarak, 800 bin adeti geçebilecek bir pazar şu andaki koşullar itibariyle normal görünüyor. Bu artışın oluşmasındaki en büyük sebeplerden biri de filo ve operasyonel kiralama alımlarındaki artıştır.

» Toplam filo ve operasyonel kiralama sektöründe; ağırlıklı olarak i20 ve Hyundai Accent Blue modellerimizle yer almaya çalışıyoruz. Toplam satışlarımız içinde yüzde 30'lar civarında filo satış oranımız olduğunu söyleyebilirim.

2009 yılında ÖTV'nin geri çekilip, birtakım ayarlar yapılması sonucunda o dönemde alınan yüksek adetlerdeki filo araçlarının yenileme zamanının bu döneme denk gelmesi pazardaki artışın nedenlerinden biridir. Bu durumu kredilerin ve satış adetlerinin artışından da görebiliyoruz.

Bu dönemde hem kamu kesiminde hem de özel sektörde filo ve operasyonel kiralamanın cazibesinin arttığını görebiliyoruz. Doğal olarak bu yılın ilk üç ayında filo satışı ve operasyonel kiralamada bir artış var.

Ayrıca bazı Avrupalı markaların, Avrupa'daki ekonomik şartlar nedeniyle satılamayan değişik segmentlerde, farklı özelliklerde ürünlerini Türkiye'ye transferi toplam talepte bir artış yarattı.

Bu süreç içinde Hyundai'i anlatmanızı istesek özetle neler söylersiniz?

Hyundai markası son dönemde dünyada marka değerini en fazla arttıran gruptur. Türkiye'de ise son bir buçuk sene içerisinde 12 yepyeni modelin lansmanı yapıldı. Eski

Hyundai Assan Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Yurtiçi Satış Pazarlama ve Satış Sonrası Genel Müdürü Ümit KARAARSLAN, TOKKDER Genel Koordinatörü Tolga ÖZGÜL'ün sektöre ilişkin sorularını yanıtlatı.

ürün gamından bağımsız olarak hepsi yenilendi. Her segmente yüksek teknoloji ödülleri kazanmış yeni ürünlerimiz var. Bu böyle olmaya da devam edecek. Türkiye'deki mevcut bayi ağımızla birlikte hem yeni süreçlere adapte olma, hem de müşteri memnuniyetinde bir numara olma hedefimiz doğrultusunda tüm satış ve satış sonrası proseslerimizi yeniliyoruz. Bu doğrultuda bayilerimizle birlikte tüm iç sistemimizi yenileyen ve geliştiren bir konumdayız. Müşteri memnuniyetini sağlamak, ömür boyu bağlılık yaratmak adına özellikle müşteri odaklı aktivitelere yönleniyoruz.

Filo ve Operasyonel Kiralamada Hyundai

Toplam filo ve operasyonel kiralamaya bakıldığında; ağırlıklı olarak i20 ve Hyundai Accent Blue modellerimizle pazarda yer almaya çalışıyoruz. Toplam satışlarımız içinde yüzde 30'lar civarında filo satış oranımız var. Bunun yanında tamamiyle yenilenen ürün gamını geniş kitlelere yayabilmek, kalitemizi daha geniş kesimlere gösterebilmek adına da farklı meslek gruplarına yönelik dönemsel olarak çeşitli destekler ve finans koşulları yaratmaya çalışıyoruz. Bu amaçla 2011 yılının ortalarında Hyundai Finans'ı kurduk. Daha sonra da TEB Tüketici Finansman A.Ş. (TEB Cetelem) ile birlikte bir mar-

Trafik Kazalarını Önleme ve Sürdürülebilir Büyümede TOKKDER Üyelerine Düşen Görev

Filo ve operasyonel kiralama şirketleri müşterilerini güvenlik, donanım ve çevreci teknolojiler konusunda bilinçlendirmelidirler. Hizmet verdikleri şirketlere, satın alma maliyetlerini azaltma baskısından kaynaklanan kaliteyi göz ardı edici bir takım yaklaşımlardan uzak durmalarını tavsiye etmelidirler. Ülkemizde trafik kazaları çok yoğun olarak yaşanmaktadır. TOKKDER üyeleri, hem güvenli sürüş yapılması hem de güvenli araç kiralanması konusunda topluma fayda sağlayabilirler. Bu konuya verilen önemin trafik kazalarını azaltma konusunda fayda sağlayacağına inanıyorum. Bundan başka düşük yakıt tüketimli çevreci araçların kullanılması da çok önemli. Burada da yine TOKKDER üyelerinin çevreyi daha az kirleten, karbondioksit salınımı daha düşük araçlara önem vermeleri gerekmektedir. Toplumda sürdürülebilir büyümeyi sağlayabilmemiz açısından bu konuların çok önemli olduğunu düşünüyorum. Biz müşterilerimize bunların hepsini sağlamaya çalışıyoruz. Yeni modellerle birlikte Hyundai'nin gelecekte daha yüksek adetlerde satış yapma potansiyelini değerlendiriyoruz. Bunu yaparken de bayi ayağımızı geliştirip yeniliyoruz. Bayilerimizle birlikte Hyundai'nin bu pazarda kalıcı olabilme ve sürdürülebilir büyümeye sahip potansiyelini, hem adet hem de kar açısından, optimum seviyeye ulaştırmaya çalışıyoruz.

>> Türkiye'deki mevcut bayi ağımızla birlikte hem yeni süreçlere adapte olma, hem de müşteri memnuniyetinde bir numara olma hedefimiz doğrultusunda tüm satış ve satış sonrası proseslerini yeniliyoruz. Bu doğrultuda bayilerimizle birlikte tüm iç sistemimizi yenileyen ve geliştiren bir konumdayız. Müşteri memnuniyetini sağlamak, ömür boyu bağlılık yaratmak adına özellikle müşteri odaklı aktivitelere yönleniyoruz.

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA İLE İŞLER TIKIRINDA

Nasıl tıkırında olmasın? Araçlarını Çelik Motor Filo Kiralama'dan kirayalan patronlar, araçların tamiriyle bakımıyla uğraşmıyorlar. Nakit parayı şirket araçlarına yedirmiyorlar. İşyerlerine yatırıp, işletmelerini büyütüyorlar. İşlerine tıkır tıkır devam ediyorlar.

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

İkinci Elde Sertifikalı Dönem Başlıyor

Araç modellerimizin tamamiyle yenilendiği bir dönemde olduğumuz için yeniden bir müşteri portföyü oluşturmaya çalışıyoruz. Doğal olarak yaptığımız pazarlama ve fiyat çalışmalarıyla, ikinci el değerlerinin bir seviyede tutulmasına ve satın alanların fazla kaybı olmamasına çaba sarfediyoruz. Şu anda ikinci ele yönelik yürüttüğümüz bir çalışma var. Bayilerimiz ile birlikte sertifikalı ikinci el uygulamasına geçeceğiz. Sertifikalı ikinci el uygulamasının yanına, Hyundai kredi uygulamalarını da hayata geçirip müşterilerin daha az kaybetmelerini sağlayacak bir sistem getiriyoruz. Belki ikinci el fiyatlarına garanti verebilecek ve müşterinin güvenini kazanma yolunda çalışmalar içerisinde de olacağız. İkinci el değeri ancak böyle tutulabiliyor veya yükseltilebiliyor.

ka yarattık. Şu anda özel uygulamalarla finans sistemimizi devreye soktuk. Sistemi sürekli olarak geliştiriyoruz. Bunun yanında Allianz'la Hyundai Kasko adında marka kasko kurduk. Bildiğiniz gibi kasko çok önemli. Son dönemde sigorta şirketlerinin yoğun baskısı karşısında da bir şekilde pazara uygun bir sigorta sistemi getirmemiz gerekiyor. Hem marka imajını yükseltmemiz açısından, hem de kaskolu araç satışını arttırmamız açısından bu konuda daha fazla marka yaratmaya, diğer sigorta şirketleri ile çalışıp Hyundai Kasko'lu araçların satışını arttırmaya çalışacağız.

Hyundai'nin Türkiye'deki Yeni Yatırımları

Markanın dünyadaki gelişimine baktığımızda; 2012 yılında yedi milyon adet araç üretimi gerçekleşti. Bu yıl da yedi buçuk milyon civarında bir üretim planlanıyor. Son dönemde dünyanın en hızlı büyüyen, yüzdesel olarak gelişen grubuyuz. Bildiğiniz gibi Türkiye'de de geçen yıl verilen karar ve yapılan çalışmalarla 100 bin adet olan kapasitemiz, bu yıl Eylül ayına kadar 200 bin adede çıkartılacak. Ve bu 200 bin adet ile birlikte Türkiye'de, özellikle ihracat pazarları için, yeni bir model üretilecek. Şu anda onun hazırlıkları içerisindeyiz. Bu yeni model ve kapasite artışı ile birlikte Türkiye'de ilave 1.200 kişiye istihdam sağlanırken toplam ihracatımız da 2 milyar dolar civarına yükselecektir. Bunun yanında Kore'den gelen dört yan sanayici firmanın yatırımları şu anda devam ediyor. Onların da istihdam, ekonomi ve ih-

racat açısından Türkiye'ye katkısı olacaktır. Söz konusu yatırımların bu yıl Eylül ayında hedeflenen kapasiteye ulaşmasını takiben yeni kapasite, ilave destek arayışlarıyla Türkiye'ye daha fazla yatırım yapmanın da çalışması içerisindeyiz.

Avrupa'da 27 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ortadoğu'da şu an İsrail ve Filistin'e araç satış gerçekleştiriyoruz. Yeni modeller ile birlikte başka ülkeleri de ihracat rotamıza alarak yeni pazarlar yaratmaya çalışıyoruz. Ana amacımız; ömür boyu müşteri bağlılığı yaratarak müşteri memnuniyetinde bir numara olmak.

Günlük kiralama ile ilgili neler söyleyebilirsiniz?

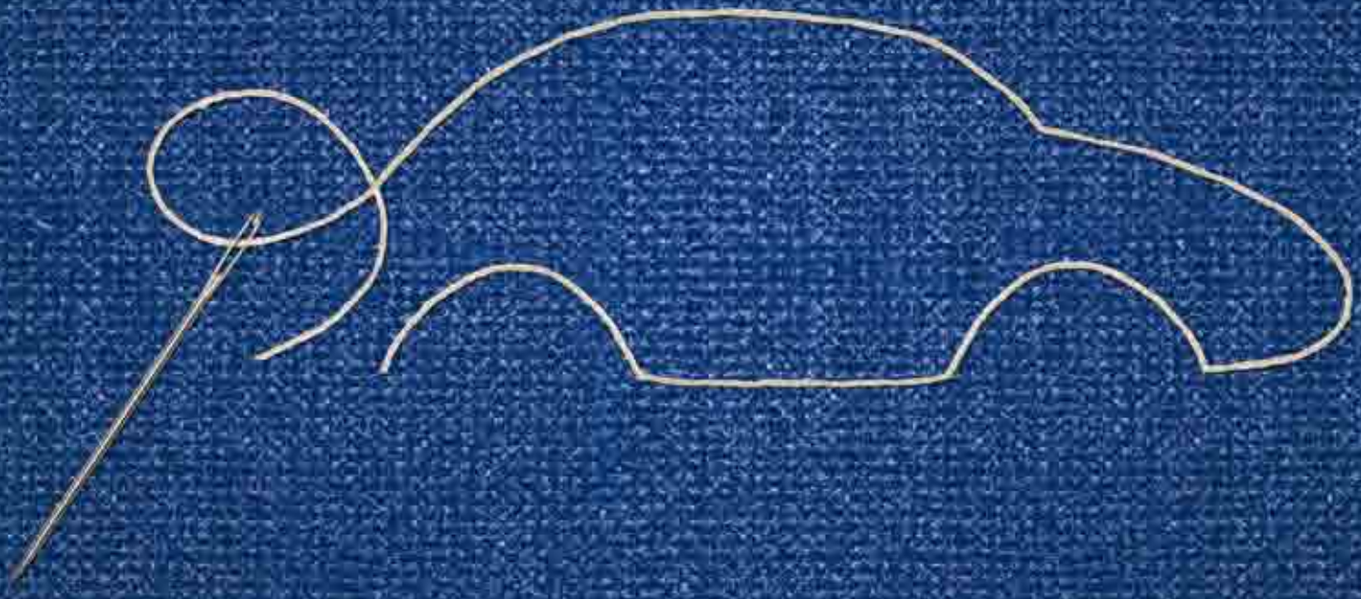
Operasyonel kiralamanın yanında turizm, Türkiye açısından önemli bir sektör. Türkiye'de turizm sektörünün artan ve bundan sonra da artması beklenen ivmesine paralel olarak, günlük kiralamanın daha da gelişeceğini düşünüyorum. Hyundai için günlük kiralamaların bir artısı daha olabilir. O da; tamamiyle yenilenen ürün gamının üstün kalitesinin ve kullanım kolaylığının günlük kiralama yoluyla müşterilere ulaşması. Günlük kiralama yapan firmalar ile görüşmelerimiz de sürüyor. Günlük kiralamada turizmin yanında, servisteki araçların onarım süreçleri içerisinde, ikinci araç temin etme uygulaması var. Bu uygulamayı yapan birtakım şirketler var. Biz o şirketlerle de görüşüp, birlikte çalışmayı ürün kalitesini test ettirmeyi ve insanların beğenisini kazanma yolunu değerlendiriyoruz.

Operasyonel ve günlük kiralama sektöründe faaliyet gösteren firmalardan beklentileriniz nelerdir? Neler yapsalar daha iyi olur? Sizin açınızdan işleri daha kolaylaştıracak, süreçleri daha kolaylaştıracak neler olabilir?

Açıkça söylemek gerekirse, kiralama kuruluşlarının en çok talep ettikleri konu maliyetleri azaltacak birtakım destekler üzerine. Ama doğal olarak bazen bu destekler bizlerin maliyetleriyle çakışan durumlar oluşturabiliyor. TOKKDER üyelerine söyleyebileceğim; fiyattan daha ziyade ürünün kalitesine odaklanmalarıdır. Bu durum belki ilk alımda bir miktar daha fazla bedel ödemelerine yol açacaktır ancak uzun dönemde o miktar karşılanacaktır diye düşünüyorum. Benim kuruluşlara önerim, yakıt ekonomisi sağlayan çevreyi daha az kirleten güvenli araçların kullanılması konusunda ön ayak olmalarıdır.

Bu yaklaşım sektörün müşterilerinin de bu konularda bilinçlenmesine katkı sağlayacaktır.

Size Özel Filo Kiralama



Her ihtiyaca ve bütçeye uygun,
kurumlara özel araç kiralama sistemleri
Arkas Oto Filo Yönetimi'nde.

Arkas Oto Filo Yönetimi
bir Arkas Holding kuruluşudur.

444 26 86

www.arkasotomotiv.com.tr

ARKASOTO FİLO YÖNETİMİ

Operasyonel Filo Kiralama sektörünün hacmi
170 bin araca ve aktif toplamı 7 Milyar TL'ye ulaştı

Operasyonel kiralama sektörü yüzde 19,7 büyüdü

TOKKDER'in yaptırdığı ve sektörün % 71'inin temsil edildiği bağımsız bir araştırma sonucunda; Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü aktif toplamının 7 Milyar TL'ye ve 170 bin araçlık büyüklüğe ulaştığı görüldü. Sektörde tercih edilen markalar arasından en büyük payı Renault alırken, en çok manuel ve dizel araçların tercih edildiği belli oldu.

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği (TOKKDER), bir ilke imza atarak, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile Türkiye Operasyonel Kiralama Sektörü'nü inceleyen raporu yayınladı. Rapor sonuçlarına göre sektörün mevcut durumu analiz edilirken, büyüme potansiyeli de önemli sonuçlar arasındaki yerini aldı.

TOKKDER üyelerinin ve bazı sektör temsilcilerinin katılımı ile ilk kez böyle bir araştırma yapıldığını ifade eden TOKKDER Başkanı İlkay ERSOY, Türkiye Operasyonel Filo Kiralama Sektörü'nü rakamlarla açıkladı. Sektörün 2012 yılsonu itibari ile 6 Milyar 792 Milyon 416 TL'lik aktif büyüklüğe ulaşmış olduğunu belirten ERSOY, sektörde 170 bin 31 aracın olduğunu söyledi. Sektör kapsamında 2012 yılında toplam 67 bin 728 araç alındığını söyleyen İlkay ERSOY, sektörün 15 bin 880 adet kurumsal müşteri portföyüne sahip olduğuna da dikkat çekti.

"Sektör 4 yılda yüzde 61,9 oranında büyüdü"

Başkan İlkay ERSOY, Türkiye Operasyonel Filo Kiralama Sektörü'nün mevcut durumunu şöyle özetledi; "Sektörümüzü direkt etkileyebilecek en önemli iki unsurdan biri, Türkiye Ekonomisinin performansı, bir di-

Araştırma sonuçlarının açıklandığı toplantıya TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi Luc SORIAU, Yönetim Kurulu Üyesi Murad GEYİMCİ, Yönetim Kurulu Üyesi İlhan YILMAZ, Yönetim Kurulu Başkanı İlkay ERSOY, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Önder ERDEM, Yönetim Kurulu Üyesi İnan EKİCİ ve Genel Koordinatör Tolga ÖZGÜL katılarak değerlendirmelerde bulundular.

ğeri ise binek otomobil pazarının performansıdır. Bu iki alana da baktığımızda, geçen yıl ekonomide büyüme hızında düşüş, binek araçların satışında direkt düşüş oranları yaşandığını görüyoruz, ancak sektörümüzün büyüme oranları sürekli artış kaydetmiş. Sektördeki araç sayısı 2009'da 105 bin iken 2012'de 170 bine ulaştı. Bu da 4 yılda yaklaşık yüzde 61,9'luk büyüme elde ettiğimizi gösteriyor.

Son 3 yıla baktığımızda ise 2010'da 1 Milyar 802 bin TL olan araç alım tutarı, 2012'de 3 Milyar 49 bin TL'ye ulaştı. Binek otomobil pazarında alım payımız yüzde 10,5'ten yüzde 12,2'ye yükseldi. Kurumsal müşteri sayımız 2010 yılında 8 bin 871 iken, 3 yılda yaklaşık iki katına çıkarak 15 bin 880 oldu.

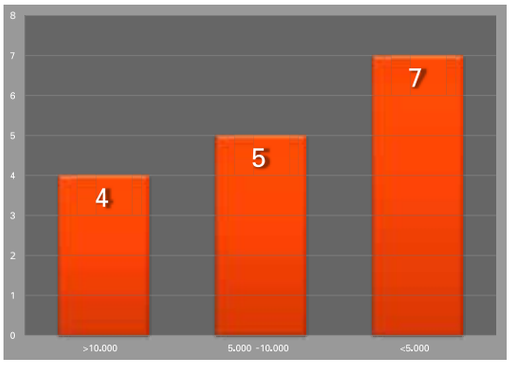
Ancak sektörümüzün daha çok büyüme potansiyeli

>> 2012 yılında toplam **67 bin 728** araç alındığını söyleyen İlkay ERSOY, sektörün **15 bin 880 adet** kurumsal müşteri portföyüne sahip olduğuna da dikkat çekti.

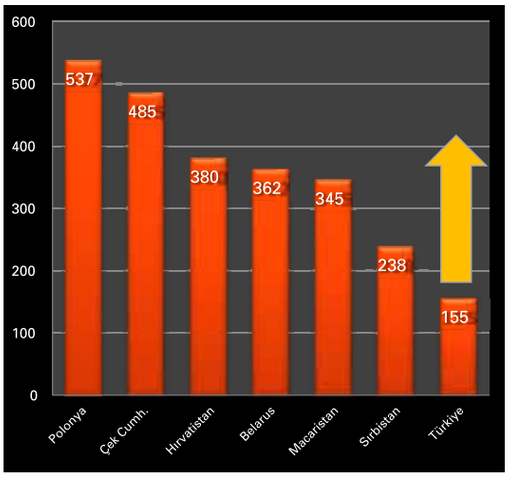
Katılımcı ve Sektör Tahminleri

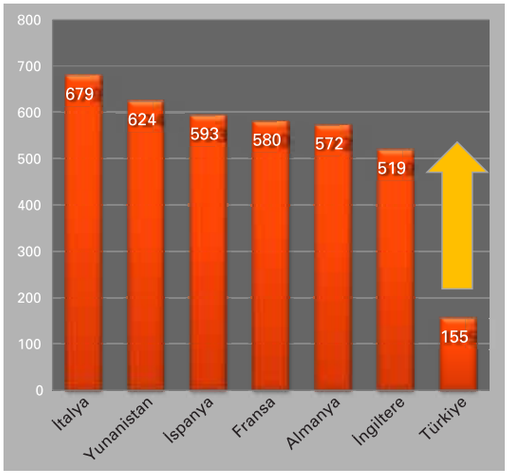
	Katılımcılar	Sektör Tahmini
Araç Adedi	119.281	170.031
Alınan Araç	47.513	67.728
Satılan Araç (İkinci El)	30.158	42.990
Müşteri Adedi	12.189	15.880
Alınan Araç Tutarı (Bin TL)	2.138.822 TL	3.048.812 TL
Aktif Toplamı (Bin TL)	4.765.060 TL	6.792.416 TL
Ödenen (Bin TL) KDV+MTV+ÖTV	901.797 TL	1.285.478 TL

Araştırmaya katılan kuruluşların firma büyüklüklerine göre dağılımı



Avrupa'da Operasyonel Kiralama
(Bin kişi başına araç)





Türkiye'de her 1000 kişiye düşen operasyonel olarak kiralanmış araç sayısı 155 iken, gelişmiş ülkelerle karşılaştırdığımızda sektörün 4-5 katı kadar büyüme potansiyeli olduğunu görülüyor.

olduğuna inanıyoruz. Şöyle ki; şu an Türkiye'de her 1000 kişiye düşen operasyonel olarak kiralanmış araç sayısı 155 iken, gelişmiş ülkelerle karşılaştırdığımızda sektörümüzün 4-5 katı kadar büyüme potansiyeli olduğunu görüyoruz. Ama rakamlar yalnızca gelişmiş ülkelere kıyasla bu büyümeyi işaret etmiyor. Gelişmekte olan ülkelerde de durum aynı mevcudiyetini koruyor. Dolayısıyla bizim daha çok gidecek yolumuz var."

Şu an Türkiye'de filo kullanımı için yapılan satın alımların operasyonel filo kiralamaya oranla çok daha fazla olduğunu belirten İlkay ERSOY, ayrıca "Operasyonel filo kiralama tercih eden şirketler her zaman daha avantajlıdır. Yalnızca araç satın almak yerine, araçla birlikte uzun vadeli ve geniş kapsamlı bir hizmet paketi alırlar. Bu hizmet paketi sayesinde şirketler bir yandan araç satın almak için ihtiyaç duyacakları kaynakları kendi iş kollarında değerlendirebilirken diğer yandan da konusunda uzman kiralama kuruluşlarından kendi başlarına elde edebilecekleri maliyetlerden çok daha uygun koşullarda sigorta, hasar yönetimi, finansman, periyodik bakım, yol yardım gibi geniş kapsamlı hizmetler alabilirler. Bizler kurumlar için çok önemli katma değerler üretiyoruz" dedi.

» Operasyonel filo kiralamada yüzde 53 oran ile B segmenti araçlar öne çıkarken, yüzde 90,6 ile dizel araçlar tercih ediliyor. Araçların yüzde 78,1'i ise manuel vitesli olarak kiralanıyor.

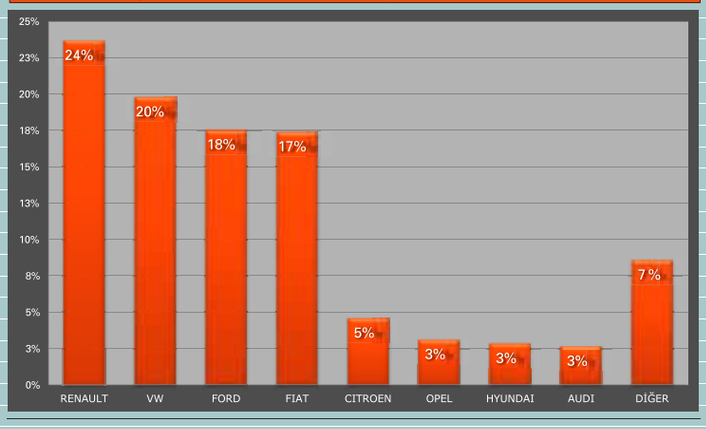
"Filo tercihlerinde Renault önde geliyor"

Araştırmanın marka bazlı dağılımına bakıldığında, operasyonel filo kiralama şirketlerinin araç parklarının yüzde 24'ü Renault markalı otomobillere ait. Renault'dan sonra yüzde 20 ile Volkswagen, yüzde 18 ile Ford tercih edilen markalar olarak ilk 3'teki yerini alıyor. Operasyonel kiralama sektöründe müşterilerin marka ve model tercihlerinde kiralama kuruluşlarının etkisinin önemine dikkat çeken ERSOY, konuya ilişkin olarak şöyle konuştu; "Müşteri ihtiyaçlarının analizi ile başlayan kiralama sürecinde şirketler aracın sektöre uygunluğu, servis kalitesi ve yaygınlığı, bakım maliyetleri gibi çeşitli kriterler çerçevesinde müşterilerinin marka ve model tercihlerini doğrudan etkiliyor. Özellikle son dönemde sektöre uygun ürün paketleri geliştiren Citroen, Audi, Opel gibi markaların filo kiralama sektöründe pazar paylarını hızla artırıyor olmaları bunun en önemli göstergesidir."

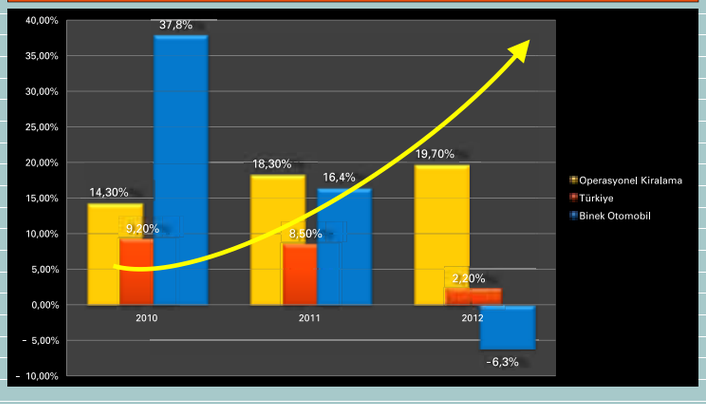
Operasyonel filo kiralamada yüzde 53 oran ile B segmenti araçlar öne çıkarken, yüzde 90,6 ile dizel araçlar tercih ediliyor. Araçların yüzde 78,1'i ise manuel vitesli olarak kiralanıyor.

Sektör Araç Parkı Gelişim Tahmini

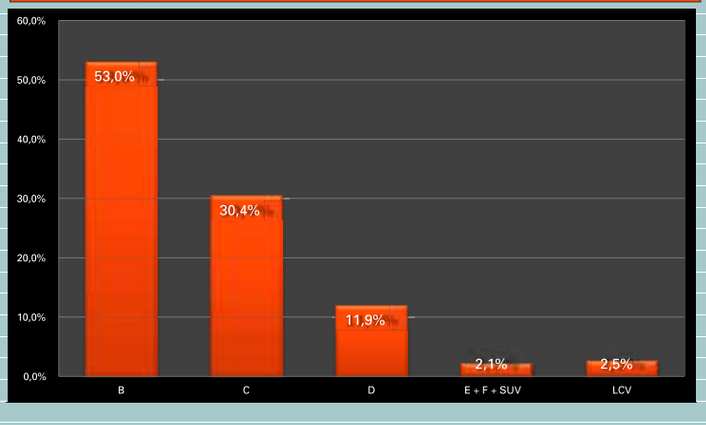
Sektör Araç Parkı / Marka Bazlı Dağılım



Büyüme Oranları / Karşılaştırmalı Değerlendirme



Sektör Araç Özellikleri / Araç Segmentleri



Operasyonel filo kiralama müşterilerinden yüzde 65,2'si 30 – 42 ay arası sözleşmeyi tercih ediyor. Sözleşmeler ise yüzde 79,3 oranına göre ağırlıklı olarak Euro üzerinden yapılıyor. Ancak son dönemde TL faiz oranlardaki istikrar ve TL'ye olan güvenin artışı ile birlikte, kiralama tercihlerinde TL'ye yöneliş başladığı da görülüyor.

Operasyonel Kiralama için satın alınan araçların birim fiyatları da 2010 yılında 33 bin 661 TL iken, 2012 yılı sonu itibarı ile yaklaşık yüzde 34 civarında bir artış ile 45 bin 16 TL'ye çıkmış gözüküyor. Bu da sektörde daha nitelikli ve üst segmentte yer alan araçların payının artış gösterdiğine işaret ediyor. Özellikle son dönemde şirket sahibi ve üst düzey yönetici konumunda da kiralama yöntemine yönelik artan talepler bu gelişimin bir diğer önemli nedenini oluşturuyor.

Sektör aynı zamanda 2012 yılında yaklaşık 43 bin adetlik bir ikinci el satışına ve yine yaklaşık 1,3 Milyar TL'lik bir vergi tahsilatına da aracılık etmiş bulunuyor.

"TOKKDER temsil ettiği sektöre fayda sağlıyor"

Tolga ÖZGÜL, *TOKKDER Genel Koordinatörü*

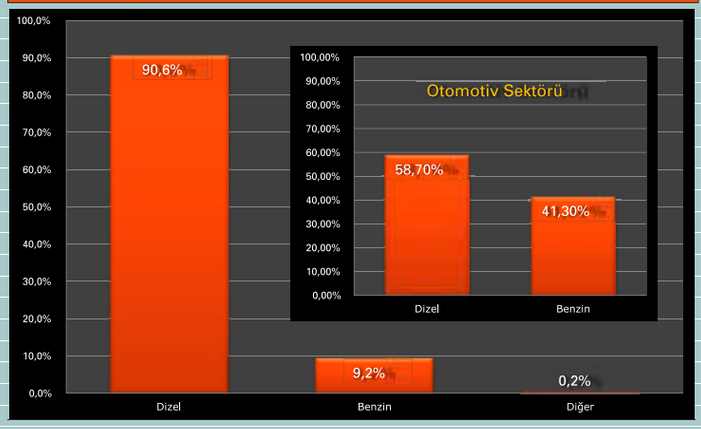
Operasyonel kiralama sektörü ile ilgili önemli bir eksikliği gidermek adına, bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile gerçekleştirdiğimiz pazar araştırması sonucunda, Türkiye operasyonel kiralama sektör raporunu yayınlamanın mutluluğunu yaşamaktayız.

Söz konusu rapor, Türkiye operasyonel kiralama sektörünün geçmiş 3 yıldaki performansını gözler önüne sermekte, önümüzdeki dönem için ise ne kadar önemli bir gelişim potansiyeline sahip olduğunun sinyallerini vermektedir. Bundan böyle, 3'er aylık dönemlerde tekrarlanacak araştırmalar sonucunda yayınlanacak raporlar sayesinde, operasyonel kiralama sektörünün gelişimini hep beraber izleme imkânına sahip olacağımızı belirtmek isterim.

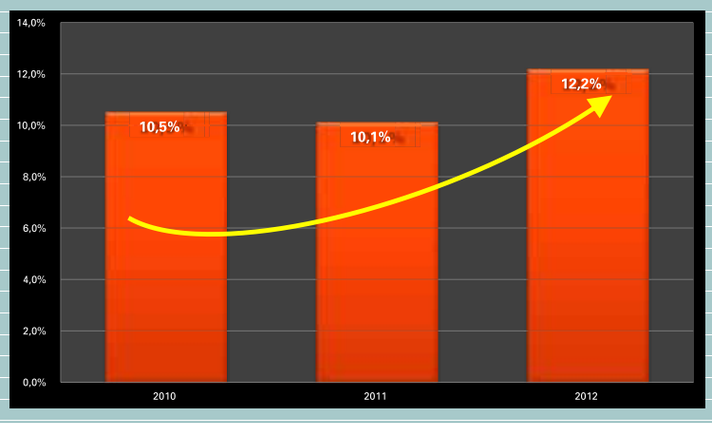
Bu raporun oluşturulmasında en önemli rolü üstlenen araştırmaya katılan operasyonel kiralama şirketlerine, ayrıca TNS Global ve Actecon firmalarına teşekkür etmek istiyorum.

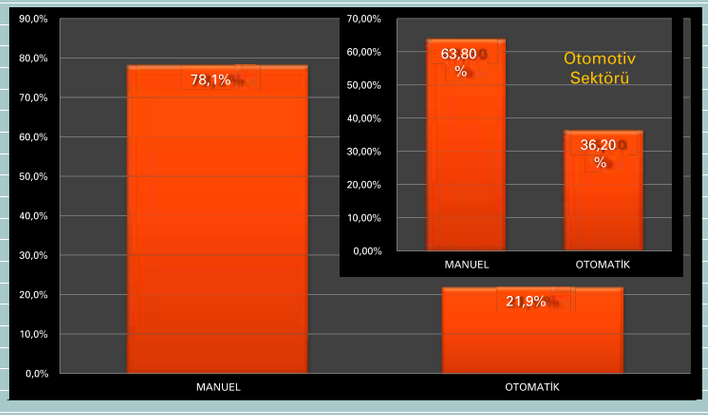
Hizmet içeriği her geçen gün daha da gelişen operasyonel kiralama ve hızla büyüyerek uluslararası standartlara günden güne yaklaşan günlük kiralama sektörlerini temsil eden TOKKDER'in, üyelerine, temsil ettiği sektörlere ve ülkemize fayda sağlamak amacı ile yürüttüğü çalışmalar bundan sonra da tüm hızıyla devam edecektir.

Sektör Araç Özellikleri

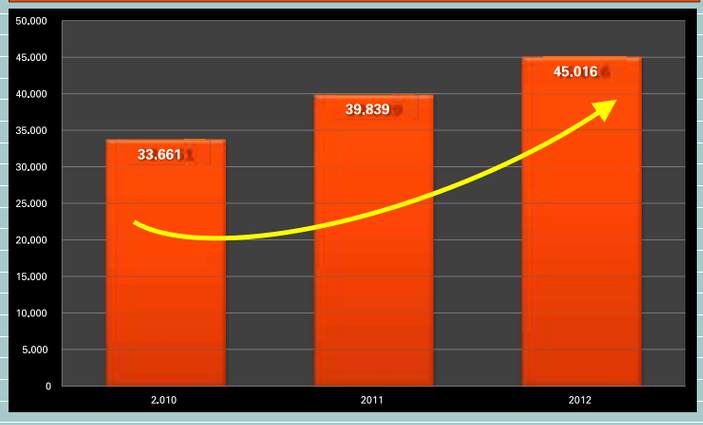


Operasyonel Kiralama / Binek Otomobil Alımları Payı





Sektörün Ortalama Birim Araç Alım Bedeli / TL



Operasyonel Filo Kiralama sektörü için referans bir araştırma

TNS

>> Ağırlıklı olarak C ve B segmenti, dizel, düz vites araçların tercih edildiğini göz önüne alırsak, bu çalışma ile birlikte, otomotiv üretici firmalarının, operasyonel kiralama sektörünün ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak daha isabetli ve doğru stratejiler geliştireceğini düşünüyoruz.

Mayıs 2013'de TNS ailesi olarak, TOKKDER işbirliği ile yürüttüğümüz, operasyonel filo kiralama sektörüne ait, 2010, 2011 ve 2012 dönemlerini kapsayan Araç Parkı İstatistik Çalışmasının ilk sonuçlarını paylaşmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Operasyonel kiralama sektörüne ait gerçekleştirilen en kapsamlı araştırma olması sebebiyle ayrı bir ilgi ve özen ile gerçekleştirdiğimiz çalışmanın, ileride yapılacak çok daha kapsamlı araştırmalara referans olmasını umuyoruz. Çalışma, operasyonel kiralama sektörü için referans niteliğinde bir kaynak olması nedeniyle otomotiv ve bankacılık sektörleri, kamu ve müşteriler için fayda sağlayacak, sektörler arası etkileşim ve işbirlikleri için yol gösterici nitelikte olacaktır.

Üç ana aşamadan oluşan araştırmamızın ilk aşamasını soru formu dizaynı süreci oluşturuyor. Soru formu dizaynı aşamasında, proje kapsamında sorgulanacak olan konuları TOKKDER işbirliği ile belirleyerek soru formuna ekledik. Firmanın araç parkı yapısı, müşteri sayısı ve sözleşme yapısı, dönem içinde aldığı ve sattığı araç sayısı, araç yatırımları ve ödenen vergiler vb. noktaların sorgulandığı soru formu; bu içeriğe uygun soruları dijital ortamda, basit ve anlaşılır bir şekilde, soru açıklamaları ve yönlendirmeleriyle birlikte hazırladık. Hazırladığımız formun işlerliğini sınamak adına, çalışmaya başlamadan önce, üç firma ile yüzyüze pilot görüşmeler gerçekleştirerek bu firmalardan gelen geri bildirimler ile formumuza son şeklini vermiş olduk.

Tüm katılımcı firmalarla, aldığımız bilgileri üçüncü şahıslarla paylaşmayacağımız, sadece genel bazda değerlendireceğimiz ve firma ismi ile birlikte açıklamayacağımıza dair bir gizlilik sözleşmesi imzaladık. Dijital ortamda oluşturduğumuz formları, TOKKDER tarafından bildirilen, on altı katılımcı firma ile dijital ortamda paylaşarak formu doldurup bize e-posta ile göndermelerini rica ettik. Sonrasında her bir firmayı telefon ile arayarak eğer varsa form hakkındaki sorularını yanıtladık. Formlar dijital ortamda bizimle paylaşıldıktan sonra ise mantık kontrollerini yapıp gerekli görülen alanlarda firmalara geri dönüşler yaparak bilgileri yeniledik ya da teyit aldık.

Analiz ve raporlama aşamasında, on altı katılımcı firmadan aldığımız verileri derleyerek araştırma sonuçlarını elde ettik. Araştırma sonucunda hazırladığımız raporda, katılımcı firmaların bilgilerinin yanı sıra, bu bilgilerden yola çıkılarak sektöre ait projekte bilgilere de yer verdik. Bu projeksiyonu; katılımcı firmaların 2012 toplam araç alım adedinin, ODD raporları ve TOKKDER tahminlerine göre operasyonel kiralama sektörüne yapılan satış adedine oranı ile hesapladık. Bu çalışmadan hareketle katılımcı firmaların 2012 yılında, sektörün yüzde 71'ini oluşturduğu tahminine ulaştık.

Araştırma bulgularına göre, operasyonel kiralama sektörü 2012 sonu itibarıyla 170.031 adet araç ile toplamda 15.880 müşteriye hizmet vermektedir. Sektörün aktif değeri ise 6,8 milyar TL 'dir. 2012 yılı içindeki araç alım tutarı toplamda 3 milyar TL iken, devlete ödenen vergiler toplamı (ÖTV, KDV ve MTV) 1,3 milyar TL'dir.

Araç parkı yapısını incelediğimizde ise segment olarak C (%53) ve B (%30), marka olarak Renault (%24), VW (%20), Ford (%18) ve Fiat (%17), motor tipi olarak Dizel (%91) ve vites tipi olarak manuel (%78) araçların tercih edildiği gözlenmiştir. Genel olarak; Euro bazlı sözleşme (%79) yapılması ve vade süresinin ağırlıklı olarak 30-42 ay arasında (%65) olması dikkat çeken diğer özellikler arasındadır.

Operasyonel kiralama sektörü, araştırma sonuçlarımıza göre 2011 yılında yüzde 18, 2012 yılında yüzde 20'lik bir büyüme gerçekleştirmiştir. Operasyonel kiralama sektörü, sürekli büyüyen bir sektör olmasından ve senelik 3 milyar TL'lik bir araç yatırımı potansiyeline sahip olmasından dolayı, finans kuruluşları ve otomotiv üreticilerinin hedefindeki bir sektör olmayı gelecekte de önemini arttırarak sürdürecektir.

Ağırlıklı olarak C ve B segmenti, dizel, düz vites araçların tercih edildiğini göz önüne alırsak, bu çalışma ile birlikte, Otomotiv üretici firmalarının, operasyonel kiralama sektörünün ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak daha isabetli ve doğru stratejiler geliştireceğini düşünüyoruz.

Başta, bilgi ve birikimlerinden yararlandığımız ve hemen her konuda bizden desteğini esirgemeyen TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Sayın İlkay ERSOY ve TOKKDER Genel Koordinatörü Sayın Tolga ÖZGÜL olmak üzere, tüm katılımcı firmalara bu vesileyle teşekkür etmek isteriz. Bu çalışmanın, gelecekte yapılacak daha farklı ve kapsamlı pazar araştırmalarına bir ilk oluşturmasını temenni ediyoruz.

www.citroen.com.tr
www.facebook.com/CitroenTurkiye

YENİ CITROËN C-ELYSÉE

1.2 VTi PureTech

Bayraktar Citroën C-Elysée 1.2 VTi 72 hp Attraction - Comfort M/T ortalama yakıt tüketimi 5,3 Lt/100 km. İzlenen CO2 ortalaması 124 g/km dir. Görselleri kırmızı orjinalinden farklılık gösterebilir.

FİYATIYLA KOLAY YAKALANIR, PERFORMANSIYLA ZOR!

Citroën C-Elysée yeni nesil 1.2 VTi PureTech motoruyla sınıfının en düşük yakıt tüketimini ve yüksek performansı bir arada sunuyor. Hemen 50'yi aşkın Citroën Yetkili Satıcısı'ndan birine gelin, C-Elysée benzersiz lansman fiyatıyla sizin olsun.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Bahadır BALKI

>> Mayıs ayı içinde ilk kez yayınlanması öngörülen ve her üç ayda bir yenilenecek olan rapor sayesinde, gerek kamuoyu gerekse de operasyonel araç kiralama şirketleri, pazar genelindeki toplu (istatistiki) verilere ulaşabilecekler.

TOKKDER Operasyonel Araç Kiralama Piyasalarındaki İlk Kantitatif Pazar Araştırmasını Kamu ile Paylaşıyor

TOKKDER üyelerinin sağlamakta olduğu hizmet, operasyonel araç kiralama şirketlerini tüm endüstrilerin tedarikçisi olabilecek bir konuma yerleştirmekte. Bu nedenle operasyonel araç kiralama pazarının ve bu pazarın oyuncularının dış dünyaya doğru verilerle tanıtımı, operasyonel araç kiralama pazarının büyümesi için hayati önem taşıyor.

TOKKDER, bu bakış açısı ile sektör şirketlerinin önemli bir kısmını bir araya getirdi ve sektör hakkındaki en sağlıklı pazar verilerini ortaya koymak amacıyla TNS Piyasa Araştırma Danışmanlık ve Ticaret A.Ş. ile birlikte operasyonel araç kiralama pazarında bu güne kadarki en geniş kapsamlı pazar araştırmasını gerçekleştirdi. Bu pazar araştırması sayesinde;

- sektörün genel durumu ve gelişimi ölçülecek,
- operasyonel araç kiralama pazarı özellikle ana iş ortakları konumundaki finans ve otomotiv endüstrilerine ve kamuya tanıtılacak,
- operasyonel araç kiralama pazarında faaliyet gösteren şirketler düzenli ve güvenilir istatistiki bilgiye erişebilecek, böylece bu şirketler pazarda kendilerini daha doğru konumlandırabilecek ve

ACTECON

TOKKDER Pazar Araştırması ile sektörün bilinirliğini arttırarak operasyonel araç kiralama faaliyetlerini daha ileriye götürmesini temenni ediyoruz.

- böylece pazarın yapısı ve gelişimi hakkında hem pazardaki oyuncular hem de tüm paydaşlar en doğru şekilde bilgilendirilmiş olacaklardır.

Öte yandan TOKKDER, bu pazar araştırmasının hazırlanması sürecinde sektörel bilgi paylaşımlarının rekabet kurallarının uygulama alanına giren bir konu niteliğinde olduğunu da atlamadı. Bu çerçevede ACTECON Danışmanlık A.Ş. ile birlikte çalışılarak söz konusu pazar araştırmasının uygulanabilirliği ve paylaşılması için Rekabet Kurulu'na izin başvurusunda bulunuldu ve Rekabet Kurulu'ndan bu pazar araştırmasının uygulanması için gerekli izin alındı.

Bu noktada, pazar araştırmasının rekabete hassas nitelikte olan, şirketler özelindeki bilgileri içermiyor olması ve söz konusu bilgilerin geçmişe dönük ve toplulaştırılmış niteliğinin, Rekabet Kurulu'nun söz konusu pazar araştırmasının 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun ile uyumlu olduğuna hükmetmesindeki temel faktörler olduğu söylenebilir.

Mayıs ayı içinde ilk kez yayınlanması öngörülen ve her üç ayda bir yenilenecek olan rapor sayesinde, gerek kamuoyu gerekse de operasyonel araç kiralama şirketleri, pazar genelindeki toplu (istatistiki) verilere ulaşabilecekler. Böylece operasyonel araç kiralama şirketleri, deneme yanılma süreçleri yerine, rekabet kurallarının izin verdiği ölçüde; piyasadaki konumlarına, pazarın yapısına ve gelişimine ilişkin en sağlıklı bilgilere ulaşabilme imkanına sahip olacaklar. Bu bilgiler arz ve talepteki değişikliğe yönelik sinyalleri ileterek pazarın daha kısa sürede dengeye ulaşmasına imkan tanımakla birlikte, operasyonel araç kiralama sektörünün büyüklüğüne, sektörün gelişimine ve ülke ekonomisine katkısına ilişkin verileri de bünyesinde barındıracak. Bu veriler sayesinde sektörün kurumsal özellikleri de ilk defa kamu ile paylaşılmış olacak.

Söz konusu pazar araştırmasının operasyonel araç kiralama pazarına ilişkin sağlıklı bilgi bulma ihtiyacını karşılamasını ümit ediyor ve sektörün bilinirliğini arttırarak operasyonel araç kiralama faaliyetlerini daha ileriye götürmesini temenni ediyoruz.

SİZ SADECE YOLUNUZA DEVAM EDİN

YAKITINIZI BİZ YÖNETİRİZ

İş faaliyetlerinizi kısıtlamadan yakıt maliyetlerinizi düşürüyoruz.
Tüm filonun yakıt tüketiminin kontrolünü tek elden yapmanızı sağlıyor,
filonuzu yönettiğimiz gibi yakıtınızı da yönetiyoruz.

Kurumsal İletişim Hattımız: 0 212 337 55 00 - E-posta: tebarval@tebarval.com.tr

TEB ARVAL
BNP PARIBAS ORTAKLIĞI | Just drive

tebarval.com.tr

ALD Automotive Türkiye Genel Müdürü / Güney Doğu Avrupa Bölge Başkanı Philippe VALIGNY

Araç kiralama, operasyonel ve finansal avantajlar sağlıyor

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Kuruluşu 1946'ya dayanan ve Fransız Societe Generale Grubu'nun yüzde 100 iştiraki olan ALD Automotive, Dünyada 940.000'den fazla araç ile 37 ülkede global anlamda operasyonel kiralama, filo yönetimi, yakıt yönetimi ve ikinci el araç satışı hizmeti veren dünyanın önde gelen firmalarından biridir.

ALD Automotive, faaliyet gösterdiği ülkelerde operasyonel kiralama ve filo yönetimi alanlarında araç adeti olarak Avrupa'da ikinci, dünyada üçüncü sırada yer almaktadır. Bulunduğu ülke sayısı itibariyle coğrafi dağılımı en geniş olan operasyonel kiralama firmasıdır. 2012 yılında, global anlamda sunduğu hizmetler olan operasyonel kiralama, filo yönetimi, finansal kiralama ve yakıt yönetimi alanlarında toplamda filo adedi olarak yüzde 5'lik bir büyüme kaydetmiştir.

ALD Automotive Türkiye ise 2005 yılında yerel bir firmanın yüzde 51'lik hissesini satın alarak Türkiye pazarında faaliyete başlamış olup, 2008 yılının Haziran ayında şirketin geri kalan yüzde 49 hissesini satın alarak yüzde 100 Societe Generale Grubu'nun iştiraki haline gelmiştir. Portföyünde yer alan yerli ve yabancı sermayeli 500'ün üzerinde şirkete uzun dönem araç kiralama hizmeti vermektedir.

>> ALD Automotive Türkiye Genel Müdürü / Güney Doğu Avrupa Bölge Başkanı Philippe VALIGNY, hem yerel hem de dünyanın farklı ülkelerinde ALD Automotive ile global olarak özel anlaşmaları olan yabancı kaynaklı firmalara hizmet verdiklerini aktardı.

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

ALD Automotive olarak hedefimiz bizi seçen müşterilerimizle iş ortaklığımızın uzun vadede devam etmesidir. Hizmet kalitemiz ile, ihtiyaca uygun çözümler sağlayarak tercih edilen bir operasyonel kiralama firması olarak kendimizi farklılaştırmaya odaklanmaktayız.

Ülkemizde henüz operasyonel kiralama hizmetiyle ilgili bir yasa veya yönetmelik olmadığından pazarda mevcut durumda hizmet standartları yönünde rekabetten çok, fiyat rekabeti en üst düzeydedir. Bu yaklaşım ile hizmet kalitesinin önemi ne yazık ki yeterince ön plana çıkamamaktadır.

Mali yapıları, finansal kaynakları ve operasyonel alt yapıları sebebiyle ekonomik dalgalanmalardan kolay etkilenen küçük şirketler operasyonel filo kiralama sektöründe standartların

belirlenmesini zorlaştırmaktadır. Bu bağlamda, pazardaki sürekliliğin sağlanması ve operasyonel anlamda hizmetin devam etmesinin önemini müşterilerimizin anlayarak tedarikçi seçimlerinde bu hususları dikkate almalarını beklemekteyiz.

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

ALD Automotive Türkiye, büyük ve küçük ölçekli hem yerel hem de dünyanın farklı ülkelerinde ALD Automotive ile global olarak özel anlaşmaları olan yabancı kaynaklı firmalara hizmet vermektedir.

Farklı filo sayısına sahip müşterilerimize, profesyonel olarak filo yönetimi konusunda her türlü hizmet, danışmanlık, ve hatta personel sağlamaya kadar farklılaştırılmış çözümler sunmaktayız. Bu bağlamda, firmaların uzun dönem kiralamayı tercih etmelerindeki en önemli hususlar, hem operasyonel hem de finansal avantajlardan yararlanmaktır. Operasyonel olarak, bakım-onarım, hasar-sigorta, lastik değişimi, yol yardımı ve yedekleme hizmetlerinde profesyonel çözümler sunuyoruz. Finansal olarak ise araç alımlarına büyük bütçeler ve amortismanlar ayırmamak, 2. elde değer kayıbı riski yaşamamak ve ekstra personel giderleriyle karşılaşmamak gibi avantajlar da sunuyoruz. Bahsettiğimiz bu operasyonel ve finansal avantajlar, birçok farklı ölçekte firmanın operasyonel kiralamadan yana tercih kullanmasını sağlamaktadır.

» ALD Automotive olarak hedefimiz bizi seçen müşterilerimizle iş ortaklığımızın uzun vadede devam etmesidir. Hizmet kalitemiz ile, ihtiyaca uygun çözümler sağlayarak tercih edilen bir operasyonel kiralama firması olarak kendimizi farklılaştırmaya odaklanmaktayız.

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

Filo Yönetimi, ALD Automotive'in global anlamda lider olduğu bir hizmettir. 2013 yılında bu hizmetimizi daha da öne çıkarmayı hedeflemekteyiz. Özellikle 'Filo Yönetimi' ürünümüz ile aynı zamanda hafif ticari araç filosuna sahip, potansiyel firmalara yönelik hizmetler verilmesini de hedeflemekteyiz. Bu alandaki ALD Automotive, dünyada toplam araç filosunun yüzde 23'üne 'Filo Yönetimi' çözümü ile hizmet vermektedir. 2013 yılında, Türkiye pazarında da tüm altyapı çalışmaları tamamlanmış olarak bu ürünümüz ile sektörde bu alandaki müşteri profiline de ulaşmayı hedefliyoruz.

Filo Yönetimi ürünümüz kapsamında, müşteri firmanın kendi sahip olduğu araçlar için yine operasyonel kiralamada bulunan bakım, onarım, yedekleme gibi hizmetleri sağlamaktayız. Bunlarla beraber araçlar için yapılmış olan tüm harcamaları, kilometre bilgilerini ve detaylı analizleri raporlayabiliyoruz. Böylelikle müşteri kendi araçları için de ALD Automotive'in tüm Türkiye'deki yaygın kaliteli hizmetinden faydalanabiliyor.

» Beklentilerimizin başında, pazarın gelişimine destek sağlamak amacıyla ülkemizde operasyonel kiralama hizmetiyle ilgili yasal tanımlamaların oluşturulması ve fiyat rekabeti ile hizmet kalitesinin güvence altına alınması geliyor.

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

Sektörel bir değerlendirme yapacak olursak, öncelikli beklentimiz, pazarın gelişimine destek sağlamak amacıyla ülkemizde operasyonel kiralama hizmetiyle ilgili yasal tanımlamaların oluşturulmasıdır. Bunlarla beraber sektör standartların belirlenmesi, kiralama döneminde işleten sıfatıyla müşteriye ait özellikle trafik cezaları gibi giderlerin direkt müşteriden tahsil edilebilmesi yönünde yönetmeliklerin oluşturulması, KDV alacaklarının tahsilatının mümkün kılınmasıdır.

Halihazırda ALD Automotive olarak satış ve satış sonrasında sadece yetkili markalarla çalışmaktayız. Özellikle satış sonrası hizmetlerin, yetkili servisler tarafından verilmesinin, müşteri memnuniyeti ve araç güvenliği yönündeki öneminin vurgulanması ve buna bağlı olarak 2. el araçların değerlerine olumlu katkı sağlamasına destek verilmesini beklemekteyiz. ●

Merck Türkiye CFO'su Şehram ZAYER

Filo kiralamada dış kaynak kullanarak, ana işlerimize odaklanıyoruz

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Merck, dünyanın en eski ilaç ve kimya şirketidir. Kuruluşu 1668 yılına kadar uzanmaktadır. 2012 yılı sonu itibari ile toplam cirosu yaklaşık 11,2 milyar Euro olarak gerçekleşmiş olup, 66 ülkede yaklaşık 40,000 çalışanı ile yaşam bilimi ürünleri pazarında, global bazda lider bir şirkettir. Merck ilaç, tüketici sağlığı ürünleri ve kimyasallar alanında, yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaktadır.

Merck, Türkiye'de 1998 yılından beri, Merck İlaç Ecza ve Kimya Tic. A.Ş. adı altında, yaklaşık 200 çalışanı ve yüzde yüz yabancı sermayeli yapısı ile ilaç ve kimya alanlarında faaliyet göstermektedir. Genel merkezi İstanbul'da bulunmaktadır.

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

Şirketimizin araç filosu bizim icin son derece önemlidir. Çalışanlarımızın görevlerini yerine getirirken kullandıkları araçların güvenli, rahat, etkin ve en az maliyetle temin edilmeleri firmamız için çok büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle araç filomuzda yer alacak araçları ve filonun temin edileceği kiralama firmalarını belirlerken çok titiz bir ihale süreci uygulamaktayız.

Operasyonel Kiralama yönteminin firmanıza sağladığı hizmetler ve faydaları nelerdir?

Biz Merck olarak, araç filosu yönetimi gibi faaliyetimiz dışındaki işlerde, dış kaynak kullanarak, ana işlerimize odaklanmak istiyoruz. Amacımız zaman, insan ve finansal kaynaklarımızı, mümkün olduğu kadar bildiğimiz işlere ayırmaktır. Araç işletmek bizim bir iş kolumuz olmadığı için araçlarımızı, bu işi profesyonelce yapan firmalardan kiralıyoruz. Operasyonel Kiralamanın şirketimize sağladığı başlıca avantajlar:

- Araçları yönetmek icin harcadığımız zaman ve kaynaktan (insan kaynağı ve finansal kaynak) tasarruf.
- Araçların servis, bakım/onarım, arıza gibi durumlarda takibinin yapılması ve gerekli durumlarda yedek araç desteği verilmesi sayesinde, iş kaybının azaltılması.
- Kaza ve hasar durumlarında, hem kaza yerinde verilen destekler (çekici, servis yönlendirmesi v.b.) hem de kaza sonrası aracın onarımının takibi ve yedek araç ile desteklenmesi sayesinde iş kaybının minimuma indirgenmesi.
- Motorlu Taşıtlar Vergisi, Trafik ve Kasko Sigortası, Araç Muayenesi gibi işlemlerin, kiralama firması tarafından gerçekleştirilmesi sayesinde operasyonel tasarruf.
- Kullanım süresi dolan araçların değerlendirilmesi ve değerinde elden çıkarılması ile ilgili sıkıntıların bu çözümde yaşanmaması.

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

Kiralama firması belirlerken aradığımız özellikler; firmanın bir know how ve birikime sahip olması, bir iş ortağı olarak bize alternatif çözümler sunması, butik ve müşteri odaklı hizmet vermesi olarak sıralanabilir. Aslında cok basit bir anlatımla: Yüksek hizmet kalitesi ve uygun maliyet.

Sizin müşteri olarak operasyonel kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Türkiye'de operasyonel kiralama sektörü, son dönemde yabancı yatırımcıların da katkısı ile çok hızlı bir biçimde büyümekte ve gelişmektedir. Ancak tabii ki kat edilmesi gereken çok mesafe vardır. Firmaların özellikle butik ve kişiye özel çözümler sunması, operasyonda daha etkin ve hızlı aksiyon alınması, muadil araçlarda eşdeğer havuzu oluşturulması ve firmalara özel müşteri temsilcilerinin olması gibi gelişim noktaları bulunmaktadır.

Kiralama firmalarının bakım, muayene gibi çalışanların zamanını alan işler için operasyon desteği vermesi gerektiğini düşünmekteyiz.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA

"İşi kahramanlar kurtarır." Yeni ŠKODA Rapid.

ŠKODA Rapid'in yakıt tüketimi ve CO_2 emisyonu salımı: 4.4 -5.9 l/100km, 114-137 g/km

ŠKODA Rapid 32.990₺*

İşiniz için yenilik ve konfor sunan, çalışırken de düşük maliyet yaratan bir eleman düşünün. İşte yeni ŠKODA Rapid. Şirketinizin yeni kahramanıyla tanışmanız için sizi de en yakın Škoda bayisine bekliyoruz.

- Euro Ncap'tan 5 yıldız alarak tescillenmiş güvenlik
- 530 litre ile sınıfının en geniş bagaj hacmi
- TSI ve TDI Motor teknolojileri
- Kesintisiz sürüş keyfi sunan 7 ileri DSG otomatik şanzıman seçeneği

EURO NCAP www.euroncap.com TEST 2012

facebook.com/SkodaTurkiye

www.skodarapid.com.tr www.skoda.com.tr

Android Apple

Škoda servis aplikasyonu

* ŠKODA Rapid 1.2 MPI 75 hp Active donanım seçeneği için tavsiye edilen anahtar teslim fiyatıdır. İlandaki aracın renk ve donanım özellikleri farklılık gösterebilir.

Škoda Türkiye Distribütörü Yüce Auto A.Ş.
Yüce Auto A.Ş. bir **Yüce Auto** ve **Doğuş Otomotiv** kuruluşudur.

Detaylı bilgi için: (0212) 275 01 21

ŠKODAFinans

Türk insanı otomobil kiralama işini giderek benimsiyor

Sixt Rent a Car Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Hakan ÖZYILMAZ, müşterinin kendi hizmet anlayışı ve beklentisini çözebilecek bir kuruluştan otomobil kiralamasının, ileride çıkabilecek pek çok sorunu daha başından engeleyeceğini belirtiyor.

Firmanızdan, günlük otomobil kiralama pazarından ve firmanızın sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Sixt Rent a Car Almanya merkezli dünyanın hemen her noktasında hizmet veren uluslararası bir marka. 1990'ların sonundan itibaren de Türkiye de otomobil kiralama hizmeti vermeye başlamış. Firmamız ARTI A.Ş. de Sixt markasının Türkiye temsilciliğini yapıyor. Özellikle günlük kiralamanın yoğun ihtiyacı olan metropoller ve havalimanları olmak üzere Türkiye de yaklaşık 40 noktada öncelikli günlük kiralama olmak üzere, orta-uzun dönem otomobil kiralama konusunda hizmet veriyoruz. Otomobil kiralama işine bir işletmeci gözü ile baktığımızda hem bir yatırım işletmesinin duyduğu finansal çözümleri, hem de bir hizmet işletmesinin yürütmesi gereken müşteri memnuniyeti ve beklentilerini birlikte yönetmesi gerekiyor. O nedenle de yönetimi oldukça zor bir iş. Pazar açısından ise Türkiye de son zamanlarda oldukça hızlı büyüyen bir müşteri talebi olduğunu görüyoruz. Kurumsal kiralamalarda özellikle uzun dönemde meydana gelen talep artışı, günlük kiralamada ise bireysel talepteki artışta kendini gösteriyor.

1980 ve 1990'ların başında önceleri sadece yabancı turistlerin talebi vardı. Tatile gelen bu kişiler o zaman Türk turizminin sunumu olan kültür turizmine katılır ve genellikle İstanbul çıkışlı Antalya, Dalaman, Kapadokya dönüşlü Türkiye turu yapılır 10-15 günlük yapılan kiralamalar tüm sezon sürerdi. Bu esnada Türkler araç kiralamazlar kiralayanlarda kiralık araçlara bindikleri anlaşılsın istemezdi. Aradan geçen on yıllar durumu tam tersine çevirdi. Trafik sorunu, Türk turizminin sunumunun kültür turizminden deniz kum güneşe kayması, Avrupalı turistlerin gelirlerinde yaşanan gerilemeye, rekabet nedeniyle fiyatlarda yaşanan gerileme de eklenirken yabancıların payı artan pazarda düşerken, bu kaybı fazlasıyla Türk insanın talebi doldurdu. Havayollarının artan kapasitesi, görece ucuzlayan uçak bileti fiyatları, erken rezervasyon fırsatları özellikle havalimanlarında yaşanan günlük kiralama talebini artırdı. Bu nedenle son 7-8 senedir sektör

büyüdü. Bizim de Sixt olarak son 5 yıldır büyüyen bu pazardan rakiplerimize oranla biraz daha fazla pay aldığımızı düşünüyorum.

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

Kiralama işi şekil itibariyle hizmeti verende sonlanan bir süreç. Örneğin gayrimenkul satışında satılan evin tesliminden sonra süreç sonlanıyor. Ancak kiralama işinde ise kiraya verdiğiniz otomobil ile müşterinizin yaşadığı her sürecin birebir içinde yer alıyoruz. Arıza, kaza, kiralamaya ilişkin hizmetler bu süreçlerin başında geliyor. Hatta müşterinizin kullanımında muhatap olduğu trafik para cezaları, köprü ve otoyol geçişleri bile başlı başına yürütülmesi gereken süreçler olarak karşımıza çıkıyor. Tabi müşterilerimizle olan ilişkilerimizin güvene dayalı bir temelde olduğu gerçeğini kesinlikle göz ardı etmemek gerekir. Yaşanan olası her durum sözleşmelerde yer alsa bile zaman zaman bu güven unsurunun karşılıklı olarak tesis edilmediği durumlarda sorunlar daha zor çözülüyor. Bu nedenle ben kişilerin nasıl berberleri, terzileri var ve kendilerini onlara emanet edip güveniyorlarsa aynı şekilde birer rent a car firmaları, markaları da olması gerektiğine inanıyorum. Kişinin kendi hizmet anlayış ve beklentisini çözebilecek bir firmadan otomobil kiralaması ileride ortaya çıkabilecek pek çok sorunu daha başından engelleyecektir. Verilen hizmetin özelliğinden kaynaklanan durum nedeniyle esasında aynı husus rent a car firması için de geçerlidir. Yani firmalarda hizmet verecekleri müşterilerini seçmekte ve bazı talepleri karşılamaktan imtina edebilmektedirler. Bu nedenle günlük kiralama hizmeti gerçekte karşılıklı bir mutabakatın olduğu durumlarda verilebilmektedir. Örnek vermek gerekirse; bu gün pek çok firma müşterilerine kontrat adı altında boş senet imzalatmaktadır. Ortaya çıkan en ufak bir sorunda ise bu senetler doldurularak firma tarafından tahsile verilmektedir. Bu durum sizin beklentilerinizi karşılar ise bu tip firmalardan araç kiralayabilirsiniz. Ortaya çıkacak olası durumları düşündüğümde ben olsam kesinlikle tercihimi bu yönde kullanmazdım. Bu ve bunun gibi daha onlarca örneği bir çırpıda saymam mümkün. Özetle kiralama, devam eden bir ilişki olması nedeniyle her iki tarafında çok dikkat etmesi gereken, şartların daha başında belli olduğu ve doğru yönetilmesi gereken bir süreci ifade etmektedir.

Bahsetmeye çalıştığım gibi hem müşterilerimizi seçebilme, hem de müşterilerimizin firma seçimlerinde doğru tercihler yapmaları son derece önemlidir. Firmamızın, yaş, kredi kartı, provizyon, ehliyet yaşı gibi belli bazı kiralama kriterleri vardır. Bunun yanı sıra da müşterilerimize bazı standart ve taahhütlerimiz vardır. Yeni araçlar, rezervasyon garantisi, kiralaması esnasında verilen yol yardım hizmetleri, başta belirlenmiş sigorta ve hasar prosedürleri bunların başlıca

» İşleten sıfatı nedeniyle maruz kaldığımız tazminatlar, trafik cezaları, köprü ve yol geçişleri Avrupalı meslektaşlarımızın maliyetleri arasında yer almazken Türkiye'de faaliyet gösteren bizler için çok ciddi maliyetler oluşturmaktadır.

» Türkler; araç kiralamazlar, kiralayanlarda kiralık araçlara bindikleri anlaşılsın istemezdi. Aradan geçen on yıllar durumu tam tersine çevirdi.

Günlük kiralama müşterisi nelere dikkat etmeli?

Müşteri ile rent a car firması arasında devam eden kiralama ilişkisinde müşteri açısından dikkat edilmesi gereken pek çok unsur olmasına rağmen en önemli konu arıza ve hasar durumlarında ortaya çıkmaktadır. Bu gibi durumlarda müşteriler her zaman firmanın sigorta poliçe şartlarını değerlendirmeye çalışırken imzaladıkları sözleşmelerdeki rent a car firmasına verdikleri taahhütleri hep göz ardı etmektedirler. Yani kiralama esnasında kendilerine verilen sigorta teminatının içinde neler olduğu, bu teminatların hangi şartlarda geçerli olduğu, şartların yerine getirilmemesi halinde ne gibi tazminatları ödemekle yükümlü oldukları çok önemli olduğuna dikkat çekmek istiyorum. Ancak bu konular hep başta ihmal edilir ve sorunlar ortaya çıkınca şartlara bakılır. Benim tavsiyem kişilerin arıza ve hasar durumlarında prosedürleri daha kiralamanın başında öğrenmeleri buna göre de bu kurallara uymalarıdır. Tabi araç kalitesi, araç bulunabilirliği, servis alınan kişiler ve bunların davranışları, kimlik ve kredi kartı bilgi güvenliği gibi pek çok konuda da insanlar dikkatli davranmak zorundadırlar. İşte bu nedenlerden dolayı biraz önce de anlatmaya çalıştığım gibi kiralama doğru karar verilmesi gereken ve iyi yürütülmesi gereken bir süreçtir. TOKKDER de son yıllarda kiralama sektörünün kurumsal bir yapıya kavuşması için çeşitli çalışmalar yürütmekte, firmaların işlerini iyi yapmaları için çeşitli eğitim faaliyetlerinde bulunmaktadır. Kamuoyunda kiralama bilinci oluşturmak maksadıyla da çeşitli yayın ve basın kuruluşları kullanılmaktadır. Bu kurumun üyeleri de zaten doğal olarak bu bilinç içerisinde olan firmalardır.

>> Hava yolu taşımacılığındaki artış, düşen uçak bileti fiyatları, insanların hareket ihtiyacı, artan ticaret, değişen tatil anlayışı hep günlük kiralama talebini tetikliyor. Bu artış daha da devam edecek gibi gözüküyor.

olanlarıdır. Yine de yaşanan sorunlarla ilgili olarak bir müşteri memnuniyeti birimimiz devamlı olarak müşterilerimizin soru ve sorunlarının çözümü için uğraşmaktadır.

Tabii gelişen kamu hukuku tüketici haklarını da beraberinde getirmiş bu gün pek çok müşteri borçlar ve tüketici kanunlarıyla koruma şemsiyesi altına alınmıştır. Ancak doğru olanı tarafların birbirlerini mağdur etmedikleri ticari düzenler içinde çalışmalarıdır. Benim kişilere tavsiyem bu anlayış içinde olan firmaları tercih etmeleridir. İnternet siteleri maalesef firmalar tarafından mağdur edilmiş kişilerle doludur. Benzer durumda kişiler tarafından mağdur edilmiş rent a car firmaları da zaman zaman gazetelerin 3. Sayfalarında haber olarak çıkmaktadır.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Araçların vergiler nedeniyle Avrupa'ya göre satın alma maliyetlerine ve Türkiye'deki hizmetin maliyetlerine bakıldığında günlük kiralamanın pahalı olmadığını görebilirsiniz. Ayrıca bir de buna Avrupa'ya göre düşük olan talebi de eklersek (düşük talep nedeniyle araç başı maliyetlerimiz onlara göre yüksektir) ucuzuz bile diyebiliriz. Gerçekten de sektörde son 4-5 yıldır (stabil giden kurlar nedeniyle de) fiyat artışı yok denecek kadar azdır. Üstelik belli firmalardaki araç kalitesi nerdeyse Avrupa daki araç yaşı ortalamasını geçmiş vaziyettedir. Bizim firmamızdan örnek vermek gerekirse, firmamızın araç yaşı ortalaması şu anda yaklaşık 2 ay 5.000-6.000 km'dir. Bu nerdeyse Avrupa nın ortalamasından daha iyidir. Artan araç kiralama talebi araç başı maliyetleri düşüreceğinden dolayı sanırım fiyatlardaki stabil durum bir süre daha devam edecektir. Ayrıca unutulmaması gereken çok ciddi maliyetleri firmalar olarak Türkiye de yönetmeye çalışıyoruz. Örneğin işleten sıfatı nedeniyle maruz kaldığımız tazminatlar, trafik cezaları, köprü ve yol geçişleri Avrupalı meslektaşlarımızın maliyetleri arasında yer almazken Türkiye de faaliyet gösteren bizler için çok ciddi maliyetler oluşturmaktadır. Elimde bir istatistik yok ancak havalimanlarında en fazla kirayı rent a car firmalarının ödediğini düşünüyorum. Üstelik müşterilerimize verdiğimiz hizmeti en zor şartlarda yerine getiriyoruz. Havalimanlarındaki uzak noktalarda ve yetersiz otopark alanları ile araç teslim ve iade noktaları bizim ve müşterilerimizin en önemli sorunu.

>> Firmaların müşterilerine sunacakları yeni kiralama metodları, yapılan işin daha doğru bir ticari zemine taşınması ve denetlenmesi, tüketici tarafında daha fazla bir talep artışı yaratacaktır.

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

Türk insanının otomobil kiralama işini benimsediğini düşünüyorum. Bundan 15 yıl önce kiralık arabanın ayıp sayıldığı, ihtiyaç olduğunda "kayınbiraderin" arabasının kullanıldığı bir düzenden bu gün tam istatistik olmasa bile 10 binlerle ifade edilen bir araç sayısına ulaşıldı. Hava yolu taşımacılığındaki artış, düşen uçak bileti fiyatları, insanların hareket ihti-

YENİ FIESTA

BENİMLE 24 SAATİN OLSA
NE YAPARDIN?

Telefon ve müzik bağlantısıyla eğlenceye anında ulaşmanı sağlayan SYNC teknolojisi,
senin yerine fren yapan Aktif Şehir İçi Güvenlik Sistemi, otomobili kişiselleştirmeni sağlayan
MyKey ve 1.0L EcoBoost motor teknolojisi varken seni durdurabilecek hiçbir şey yok!

YENİ FORD **FIESTA**. Kışkırtıcı.

/FordTurkiye

Ford
Go Further
ford.com.tr

Koç

yacı, artan ticaret, değişen tatil anlayışı hep bu talebi tetikledi. Bu artış daha da devam edecek gibi gözüküyor. Firmaların müşterilerine sunacakları yeni kiralama metotları, yapılan işin daha doğru bir ticari zemine taşınması ve denetlenmesiyle tüketici tarafında daha da bir talep artışı yaratacaktır. Bunlara ilave özellikle son yıllarda daha showrooma çıkmamış araçların müşterilere kiraya veriliyor olması da insanlarda bir talep yarattı. Kendi arabasını park edip bu yeni model araçları kiralayan bir müşteri talebi oluştu. Ailedeki ikinci araç ise artık pek çok insan tarafından kiralanarak çözülüyor. Araçların ikinci el değerlerindeki göreceli düşüş Türk insanındaki otomobili bir yatırım olmaktan çıkardı. Tabii artan sigorta ve vergi maliyetleri park sorunları da buna eklenince yukarıda saydığım seyahat eden insan talebine aynı zamanda bir de yaşadığı şehirde otomobil kiralayan müşteri profilini ekledi.

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

Kiraya verdiğimiz otomobilleri imal ya da ithal edenleri, bu otomobilleri satan bayileri, satın almada kullandığımız finansmanı sağlayan banka ve finans kuruluşlarını, araçları sigortalayan sigorta firmalarını, bu araçları kiralayan müşterilerimizi, ikinci elde bu araçları satın alan birey veya ikinci el firmalarını, işi hem kamu yönüyle düzenleyen, hem de vergi tahsilatı yapan devleti çok kabaca yaptığımız işin tarafları olarak sayabiliriz. Bu taraflar açısından yaptığımız işin gerçekten çok büyük önem taşıdığını düşünüyorum. Sadece 2012 yılında datamızda olmayan 20 bin bireysel ve kurumsal yeni müşteriye hizmet verdik. Bu müşterilere ithal veya imal edilen bu yeni otomobilleri kullandırdık. Her ay ortalama ikinci sürücü dahil bir aracı 20'nin üzerinde kişiye kiralayarak kişilerin bu araçlarla ilgili fikir edinmelerini sağlıyor bir yerde araçların tanıtımını yapıyoruz. Bu araçların satın alımında ciddi bir finansman kullanarak bankalara faiz kazançları oluşturuyoruz. Bütün bu araçlar için sigortacılık sektörüne üstelik bizim firmamız için söylemek gerekirse yüzde 50'nin altında bir hasar prim dengesi ile poliçe düzenletiyoruz. 2012 yılında 1700 e yakın adette bir araç satın alarak bu araçların ikinci el piyasalarının oluşmasına, derinleşmesine katkı sağladık. Satın alınan tüm bu araçlar için ödenen MTV, ÖTV, KDV gibi 3 harfli 3 vergiden hatırı sayılır tutarlar ödedik. Bütün bu işlerden yukarıda saydığımız konunun en önemli tarafı olan müşterilerimiz ise son derece memnun. Zira 2012 yılında hemen hiçbir müşterimiz 5 aydan daha eski, 10.000 km den daha yüksek bir km deki otomobile binmedi. Müşterilerimizin tek şikayeti bizden araç kiraladıktan sonra kendi otomobillerini satma istekleri. Zira kiraladıkları otomobiller onlara mevcut araçlarını sattıracak kadar güzel.

>> Karayolları Trafik Kanunu, trafik cezaları, köprü yol geçiş ücretleri, havalimanlarındaki hizmet noktalarımız gibi pek çok konunun kiralama sektörün varlığı ve misyonu dikkate alınarak yeniden düzenlenmesi gerekiyor.

Tabi ki bir işletmeci yatırımcı olarak bunca çabanın sonucunda tatmin edici karlar elde ediyoruz. Ancak yaptığımız işin daha da büyümesi, sürümün artması, operasyonun kolay hale gelebilmesi ve yukarıda saydığım tüm tarafların faydalarının daha da artması için herkese düşen görevler var. Bunların iyi anlaşılması sektörde yaşanan bu zorlukların ortadan kaldırılması gerekiyor. Karayolları trafik kanunu, trafik cezaları, köprü yol geçiş ücretleri, havalimanlarındaki hizmet noktalarımız gibi pek çok konunun bu sektörün varlığı ve misyonu dikkate alınarak yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Bu gün bu zorlukların önemli bir bölümü nedeniyle yurt dışından gelen müşterilere araç kiralayamıyor ve döviz geliri elde edemiyoruz. Bu gün pek çok vatandaşımız yapılmayan düzenlemeler nedeniyle pek de iyi niyetli olmayan firmalar tarafından mağdur ediliyor. Bu konularda atılacak küçük adımlarla sektörde çalıştırılan araç sayısının çok kısa zamanda iki katına çıkması işten bile değil.●

Bugünlerde Nişantaşı'nda vitrinlere bakarken, dükkânların birinin içinde bir spor otomobille karşılaşırsanız hiç şaşırmayın. O anda siz Şenyıldız Butik'in önünde duruyorsunuz demektir.

"Audi sadece ileri teknoloji demek değil, aynı zamanda bir yaşam tarzıdır" anlayışıyla yola çıkan Audi Yetkili Satıcısı Şenyıldız, 2007 yılında Türkiye'nin ilk ve tek otomobil/butik konsept mağazası Şenyıldız Butik'i Audi tutkunlarının beğenisine sundu.

Her yaştan Audi tutkununa özel.

Audi'nin yaşam tarzını yansıtan aksesuarlar, çocuklar için renkli ürünler, yetişkinler için tekstil ve deri ürünlerinin yanı sıra golf ekipmanları da burada... Üstelik dünyada sadece 999 tane üretilen Audi Union Type C serisinden bir tanesi de Şenyıldız Butik'te otomobil yarışlarının tarihine ilgi duyan koleksiyonerleri bekliyor.

Minyatür otomobiller, büyük Audi tutkusu.

Orijinaline bire bir sadık kalınarak 3 ayrı boyutta üretilen Audi maket otomobillerle içinizdeki Audi tutkusunu sevdiklerinizle paylaşabilirsiniz. Seri modellerin yanı sıra Audi'nin tarihini yansıtan klasik modeller ve Audi yarış otomobillerinin minyatürleri de Şenyıldız Butik'te.

Hayalindeki Audi'yi tasarla.

Geniş ürün yelpazesinin yanı sıra en yeni modellerin sergilendiği ve hayalinizdeki Audi'yi tasarlayabileceğiniz Şenyıldız Butik, Audi sahibi olsun ya da olmasın, Audi yaşam tarzını benimsemiş tüm otomobilseverleri bekliyor.

Audi kadar özel bir mağaza.

Audi Şenyıldız Butik'e gelin, isterseniz Audi ile ilgili merak ettiğiniz soruların cevaplarını bulun, isterseniz de en sevdiğiniz Audi modeline özgün aksesuarlarla Audi tutkunuzu hayatınızın her noktasına taşıyın. Audi Şenyıldız Butik, her gün 09:30 - 19:00 saatleri arasında hizmetinizde.

Audi Şenyıldız Butik ile hemen tanışın.

Şenyıldız

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

Bu bir ilandır.

Belit POLAT

Kasko Sigortası Şartlarında Değişiklik

>> 17. yüzyılda tetiklenerek doğan, kendi gücüyle hareket eden bir vasıta düşüncesi, günümüzde yerini adeta olmazsa olmaz bir gereksinime, bazen bir tutkuya, bazen de trafikte 'of keşke ışınlanma olsaydı' dileklerine bırakmış durumda. İstatistiki verilere göre Türkiye'de araç sayısı son 10 yılda yüzde 90 civarında arttığı gibi ayrıca aracı olan herkesin kaskosu da bulunacağından, şu sözler araç kullanıcılarının hepsini ilgilendirecek olmalı: Kasko Sigortası Genel Şartları değişti!

ACTECON

Ocak ayındaki Sektör Duyurusu ile açıklanan ve Nisan'da yürürlüğe giren yeni kurallar, sınırlarının çizildiği kasko seçeneklerinden revize edilecek sözleşmelere, yedek parça kullanımından tamirhane seçeneğine kadar rekabet kurallarıyla da paralel şekilde çok şeyi değiştiriyor. Ben sizler için değişikliklerden birkaçını ele aldım, detaylara Türkiye Sigortalar Birliği'nden ulaşabilirsiniz.

Sigortalıya seçim alternatifleri

Artık sigortacıların sunabileceği kasko çeşitlerinin sayısı sınırlandı ve tüketiciye seçme özgürlüğü tanındı. Mesela 'Ben arabama gözüm gibi bakarım, çarpmam etmem, kaskoya gerek yok' diyorsanız size en uygunu mini hasar ödemelerini içeren dar kasko olacaktır. Yok, eğer sık sık trafiğe çıkarak hasarla karşılaşıp böyle şeyler de hep bizi bulur diye düşünenlerdenseniz, başka seçenekleriniz de mevcut. Bu şekilde, aracın yanması, çalınması ve doğal afet gibi tüm riskleri kapsayacak şekilde ek sözleşmeler yaparak teminatınızı genişletmeniz mümkün.

Bir seçim alternatifi de yedek parça tercihinde

Her ne kadar değişen Avrupa Birliği kurallarıyla birlikte bizde de motorlu taşıtlara ilişkin tebliğ ve sözleşmeler yeni kurallarla uyumlaştırılacaksa da, 2005/4 sayılı Motorlu Taşıtlar Grup Muafiyeti Tebliği mevcut haliyle geçerli. Buna göre de sağlayıcılar, yani araç ve yedek parça üreticileri, garanti kapsamı hariç olmak üzere orijinal yedek parça kullanımını zorunlu tutamamakta. Çünkü aksi bir ihtimalde, tüketici tercihleri kısıtlanıp yedek parça sanayinin gelişiminin etkileneceğini belirten Rekabet Kurumu'ndan kaçabilmek pek mümkün değil. Kasko Sigortası Genel Şartları'na bakıldığında da, artık ustalara 'aman ha, orijinal olsun' deme ihtiyacını hissetmemize gerek kalmadığını görüyoruz. Çünkü Tebliğ'e benzer şekilde, aracın onarımında orijinal/eş değer yedek parça kullanılıp kullanılamayacağı kararı artık tüketiciye bırakılıyor. Böylelikle, poliçe düzenlenirken tercihlerini açıkça belirtme imkânı da tanınıyor.

Bitmedi! Tamirhaneyi de seçebiliriz

Aracın onarımının nerede yapılacağı da ayrı bir gündem konusu. Daha doğrusu "konusuydu". Şimdi ise onarımın hangi tamirhanede yapılacağını da tüketici belirleyebiliyor. Yeni düzenleme, tüketiciye orijinal yedek parça kullanımı ve onarımların yetkili servislerde yapılması yönünde teşvik yapılamayacağını söylüyor.

Diğer Yenilikler

Genel Şartlar ile birlikte getirilen diğer yenilikleri de sıralarsak; (i) tazminatın hesabında rizikonun gerçekleşmesi anındaki aracın rayiç değeri esas alınacak, poliçede sigorta değeri yazmayacak (ii) Sigortacının tazminat ödeme borcu her halde ihbardan itibaren 45 gün sonra muaccel olacak (iv) Genel şartlara aykırı ve sigortalı aleyhine özel şart konulamayacak.

ÖNERİ VE HATIRLATMALAR

Kasko tercihiniz ve kapsamındaki teminatlar bakımından, özellikle orijinal veya eşdeğer yedek parça kullanımına bağlı olarak fiyatlarda ve dolayısıyla prim ödemelerinde önceki döneme göre farklılıklar olabilecektir.

Tüketici tercihine bırakılan düzenlemeler bakımından, poliçede belirleme bulunmuyorsa dahi yine sigortalının tercih ettiği yöntem ve parçaların esas alınacağı unutmamalı.

Bu değişiklikler, sigorta şirketleri ile araç üreticileri arasındaki anlaşma ve protokolleri de doğrudan etkileyecek. Dolayısıyla tüm bu anlaşma, protokol ve poliçelerin hem Genel Şartlar'a hem de 2005/4 sayılı Tebliğ ile öngörülen kurallara uygun şekilde revize edilmesi gerekiyor.

Araç sahibi olmanın maddi yükünü ve riskini hafifletecek bir teklifimiz var

Operasyonel filo kiralamada dünya lideri otomobil markalarıyla gerçekleştirdiği iş birlikteliklerivle dünya çapında 39 ülkede 1.200.000 aracı aşan filoya sahip olan ALD Automotive olarak, firmanıza en cazip koşullarla araç kiralama hizmetini sunmaktan mutluluk duyuyoruz.

İster 48 ay boyunca, ister 1 yıllık kiralama ile kapsamlı kasko, arıza ve kaza durumunda 7/24 asistans, araç tahsisi, kış lastiği ve sadece markaların yetkili servislerinde bakım-onarım hizmetlerini sorunsuz şekilde sağlamayı, operasyonel filo kiralama ile iş yükünüzü ve finansal risklerinizi hafifletmeyi teklif ediyoruz.

Gelin ALD Automotive'e, size, firmanızın gereksinimine ve bütçesine en uygun araçları birlikte belirleyelim. Unutmayın; biz, dünya ölçeğinde kanıtlanmış büyük deneyimimiz ve hizmet kalitemizle sizin kârlılığınız ve konforunuz için varız.

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

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

Operasyonel Kiralamalı mı? Operasyonel Kiralamamalı mı?

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

>> Operasyonel filo kiralama, bir araca sahip olmanızla ilgili tüm faydaları sağlar ve sadece sahip olduğunuz takdirde elde edemeyeceğiniz tüm ilave hizmetleri de ayrıca sunar. Bu hizmetlerin algılamada önemli bir şanssızlığı, ihtiyaç doğana kadar böyle bir ihtiyacınız olduğunu genellikle bilmemenizdir.

Operasyonel Kiralama veya daha yaygın deyimiyle "Filo Kiralama", son yıllarda gittikçe artan bir hızla talep görüyor. Bir yandan birçok şirket artan bir ivme ile araç kiralarken, diğer yandan ülkemizde henüz halen birçok kişi için yeni bir kavram olan filo kiralama işinin getireceği avantajları değerlendirme aşamasında olan ya da mantıklı bulmayanlar da azımsanamayacak bir bölümü oluşturuyor. Acaba gerçekten mantıksız bir iş midir operasyonel kiralama? Kiralama yapan 15 bin şirketin amacı ve sağladığı avantajları nedir? Bu konulara girmeden önce, operasyonel kiralama deneyimi hiç yaşamamış karar vericilerin süreç içerisinde sıklıkla karşılaştığı birkaç önemli noktaya ve yanlış önyargıya değinmek fayda sağlayacaktır;

- "Şirketimizin araçlarını kiralayıp da ne yapacağız, hem alınmış alınmıştır",
- "Aracı kiralayacağız, dönemin içerisinde neredeyse araç parası kadar ödeme yapacağız, sonra da gidip aracı iade edeceğiz, olacak iş mi?"
- "Hem işimizi görüyoruz hem de yatırım yapmış oluyoruz, niçin kiralayalım?"
- "Bizim konusunda profesyonel filo yöneticimiz var, o sebeple araçlarımızı kiralamaya gerek duymuyoruz."
- "Tamam faydalı, satış ekibinin araçlarını kiraladık ama müdür ve yöneticilerin araçlarını satın almaya devam ediyoruz, doğrusu bu değil mi?".
- "Kiralamak istiyoruz ama sadece 2 araç için filo kiralama yapmazlar herhalde."

Aslında şirket yönetici ve ortaklarının çoğu operasyonel kiralamanın "iyi bir çözüm" olduğunu hissediyor, hatta hesap ediyor ancak yukarıdaki veya benzer sorularla bir şekilde uzak kalınabiliyor.

Araç sahipliğinin gerçek maliyeti

Öncelikle bir şirket, herhangi bir araca sahip olduğunda, "hangi maliyetlere maruz kalmaktadır?" sorusunu netleştirerek konuya girmekte fayda var. Araç sahipliğinin maliyeti aşağıdaki başlıkları içerir;

A) Aracın alım maliyeti ile ikinci elde satış bedeli arasındaki fark

- Bu maliyeti, gerçek eskime veya amortisman gideri olarak tanımlayabiliriz,

B) Aracın alımının finanse edilmesi ile ilgili finansman maliyeti

- Aracı öz kaynaklarla dahi finanse etmiş olsanız, bu aracı almasaydınız o sermayeden elde edeceğiniz alternatif maliyet olarak tanımlayabiliriz.

>> Operasyonel Filo Kiralama, araç satın alma veya sadece araca sahip olma yöntemi olmadığı gibi banka kredisi veya finansal leasinge alternatif bir yöntem de değildir. Benzer ama çok farklı üstünlük ve ilave hizmetleri vardır.

C) Aracın işletim maliyetleri

- Sigorta gideri, (her yıl)
- Periyodik bakım onarım giderleri, (her yıl artan)
- Mekanik giderler, (her yıl)
- Trafik sigortası, (her yıl)
- Motorlu Taşıt Vergisi (yılda iki kez)
- Lastik gideri (Her 35-45 Bin kilometrede bir)
- Kış lastiği gideri, (muhtemelen 1 kez)

D) Operasyonel maliyetler

- Aracın seçilmesi, alınması, işletilmesi, işlemlerin takibi, satılması vs. tüm işlemlere harcanan zaman ve maliyet,

Araca sahip olduğunuzda, sahip olamadıklarınız nelerdir?

Araca sahip olduğunuzda, aşağıda kısaca özetlediğimiz unsurlara ya sahip olamazsınız, ya da sahip olabilmek için ilave maliyetlere katlanmanız gerekir:

- Aracınızı alırken yoğun bir biçimde araştırmalar yapar ve tek tek pazarlık sürecine girersiniz,
- Aracı tespit ettikten sonra nasıl fonlayacağınızı araştırırsınız, (öz kaynaklardan mı yoksa kredi ile mi finanse edilmeli? Kredi seçeneği ile ilerlenir ise, en uygun faiz oranı veren kurum hangisidir? vb. noktaları detaylı araştırmak durumunda kalırsınız,),
- Aracınızı satarken nasıl satacağınızı düşünür, piyasa araştırması yapar ve ikinci eldeki riskleri üstlenerek aracı değerlendirmeye çalışırsınız,
- Araç hasar veya bakım dolayısıyla uzun süre serviste kalırsa toplu taşıma kullanmak veya benzer bir aracı kısa dönemli kiralamak durumunda kalırsınız,
- Her dönem sigorta fiyatları toplar, en uygununu seçmeye çalışırsınız ve hasarsızlık indiriminizi kaybetmemek için çaba harcarsınız,
- Araç hasar yaptığında sigorta şirketi ile yaşayacağınız süreç ile ilgilenmeniz gerekir,
- En uygun fiyatlı ve güvenli lastiği bulmak için araştırma yapar, sonra da ilgili servise gider lastiğinizi değiştirirsiniz,
- Kış lastikleri değiştiğinde standart lastikleri depolayacak yer bulmanız gerekir,
- Tüm araçların tek tek kilometrelerini ve bakım onarım durumlarını takip etmeniz gerekir, İş saati dışında aracın yolda kalmaması için yüksek maliyetlerle araç kurtarma hizmeti almak durumunda kalırsınız,
- Şehirlerarası yolda kalırsanız "acaba kim kurtarır, kurtarırsa nereye çeker, çekerse tamir ne kadar sürer, o süre boyunca ben araba başında bekler miyim, yoksa yoluma devam edip 500 km uzaklaşır-

sam arabamı tekrar nasıl alırım" gibi düşüncelerle baş başa kalırsınız,

- Gece yarısından sonra yolda kalırsanız, eve nasıl ulaşacağınızı bulmanızın yanı sıra aracın nereye, nasıl çekilip, nerede tamir edileceğini de çözmek durumunda kalırsınız,
- Araç sayınız çoksa, "hangi kullanıcınız ne kadar kilometre yapmış, ne kadar trafik veya OGS cezası almış, en ekonomik ve emniyetli araç kullanan çalışanınız hangisidir?" gibi sorulara cevap verebilmek için detaylı kayıt tutarak rapor hazırlamak zorunda kalırsınız,
- Çoğu zaman bu süreçleri yönetebilmek için ayrı bir insan kaynağı yatırımı yapmanız gerekebilir,
- Tüm bu harcamaları ne zaman yapacağınızı bilemezsiniz, bu nedenle sağlıklı bir bütçe planlayamazsınız.

İşte operasyonel filo kiralama yaptığınızda, yukarıda kısaca özetlemeye çalıştığımız unsurların tamamına ve hatta çoğunlukla da daha fazlasına sahip olduğunuz gibi; bu konuları kendi başınıza çözümleyebileceğiniz maliyetlerden çok daha uygun ve önceden net bütçelerle karşılaşırsınız.

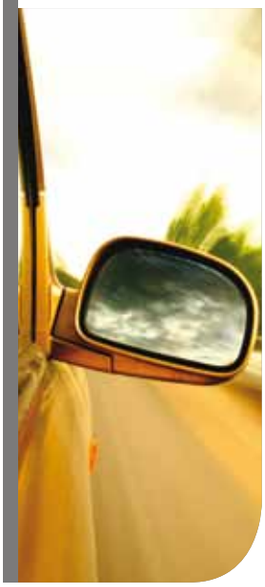
Belki de "operasyonel kiralama veya filo kiralama nedir?, hatta ne değildir?" sorusunu cevaplamak ta faydalı olabilir. "Operasyonel Filo Kiralama", araç satın alma veya sadece araca sahip olma yöntemi olmadığı gibi banka kredisi veya finansal leasinge alternatif bir yöntem de değildir. Benzer ama çok farklı üstünlük ve ilave hizmetleri vardır. O halde nedir operasyonel filo kiralama?

Hiçbir şirket araca sadece sahip olmak için satın almaz. Asli amaç mobil olmak, hareket halinde olmak, işlerin dolayısıyla ticaretin devamlılığını sağlamak ve yolda kalmamaktır.

Operasyonel filo kiralama, bir araca sahip olmanızla ilgili tüm faydaları sağlar ve sadece sahip olduğunuz takdirde elde edemeyeceğiniz tüm ilave hizmetleri de ayrıca sunar. Bu hizmetlerin algılamada önemli bir şanssızlığı, ihtiyaç doğana kadar böyle bir ihtiyacınız olduğunu genellikle bilmemenizdir. Operasyonel kiralama bunları sağlamakla kalmaz;

- Araca sahip olmanız için gerekli kredi olanaklarını oluşturur, mevcut fonlarınızı veya kredi limitlerinizi araç için değil kendi işiniz için ayırma olanağı yaratır,
- Sizin sadece kendi araç parkınız için sahip olduğunuz indirim olanaklarının çok üzerinde olanaklara sahip olan operasyonel kiralama şirketi, bu sayede sizin de aynı fiyatlara erişiminizi sağlar,

>> Hiçbir şirket araca sadece sahip olmak için satın almaz. Asli amaç mobil olmak, hareket halinde olmak, işlerin dolayısıyla ticaretin devamlılığını sağlamak ve yolda kalmamaktır.



- Aracın işletilmesi ile ilgili takip, sigorta, bakım, vergiler, trafik cezaları vs. gibi öngörülemeyen ancak önemli bir maliyet ve zaman kaybını beraberinde getiren tüm başlıklar, artık sizin ilgilenmenizi ve para harcamanızı gerektirmeyen bir alandadır,
- Ne zaman ve ne kadar olacağını bilemediğiniz maliyetler dünyasından çıkıp ne ödeyeceğinizi ve ne alacağınızı bildiğiniz bir dünyaya dâhil olursunuz,
- Sadece sahip olduğunuzda elde etmeyi hayal dahi edemeyeceğiniz geniş bir coğrafyada çok geniş bir hizmet ve kolaylıklar yelpazesine sahip olursunuz,
- Tüm bunları ya aynı ya da çok düşük maliyet farklarıyla elde edersiniz.

Sonuç olarak, operasyonel kiralama ile daha fazlasını, daha uygun fiyata, daha hızlı ve kaliteli olarak alır ve hem zamanınızı, hem de fon kaynaklarınızı sadece kendi işinize ayırırsınız.

Nelere dikkat edilmeli?

Genelde araç marka, modeli ve fiyatı tartışılır ancak diğer önemli bilgiler bu noktada değerlendirilmez. Aracın seçimi, fiyatı elbette çok önemlidir, ancak sadece fiyata odaklanırsanız fark etmeden çok daha yüksek maliyetle karşılaşırsınız. Sözleşmedeki hizmet şartlarının tek tek üstünden geçmeli, mevsim lastik ve kış lastiklerinin hangi şartlarda değişeceğinden emin olmalısınız. Kiralama çerçevesinde kat edeceğiniz kilometreyi iyi belirlemeli, kat edeceğinizin üzerinde veya altında öngörülerde bulunarak gereksiz maliyetlere katlanmamalısınız.

"Aracınız tamirde veya bakımdayken, ihtiyacınız muadil bir araç mıdır yoksa ikame bir araç mıdır?" sorusu da bu noktada önemli bir belirleyici faktördür. "Aracımın aynısından istiyorum" derseniz, kiralama şirketi bunu size sunacaktır ama "ikame herhangi bir araç verilse de olur" derseniz daha uygun fiyatlar sunulacaktır. Aracınız yolda kalırsa, şirkete nasıl ulaşacağınızı, yol yardım sistemlerinin ne olduğunu, ne kadar sürede kurtarma hizmeti sunduklarını mutlaka sorgulayın. "TOKKDER üyesi" midir sorun, en azından TOKKDER Etik Kuralları'nı kabul etmiş bir şirket ile çalışmış olursunuz. Şirketinizin merkezinin nerede olduğu önemlidir ancak unutmayın ki bir iş gezisine veya bir tatile çıktığınızda da yolda kalabilirsiniz. Coğrafi yaygınlık önemli bir husustur. Mutlaka şirketinize davet ederek ekipleriyle tanışın.

Operasyonel kiralamanın aslında dünyada çok netleşmiş ve herkesçe bilinen güçlü faydalarını paylaşmaya çalıştığımız bu yazımızın, mevcut ve potansiyel sektör müşterilerine fayda sağlayacağını umuyoruz. Tüm soru ve görüşleriniz için derneğimize danışabileceğinizi bu vesileyle bir kez daha hatırlatmak isteriz.

TÜRKİYE'DE İLK DEFA!

DOLLAR®
RENT A CAR

3 SAAT **49 ₺** DEN BAŞLAYAN FİYATLARLA

SAATLİK OTO KİRALAMA

Saatlik Oto Kiralama sistemimizde bulunan Peugeot 208, Peugeot 301, Hyundai İ20 veya Renault Clio araç seçeneklerinden birini ihtiyacınız olan zaman dilimi için Atatürk Havalimanı İç Hatlar, Atatürk Havalimanı Dış Hatlar veya Taksim Merkez ofislerimizden size en yakın olanından teslim almak üzere rezerve edin. Aracınızı rezerve ettiğiniz saatte teslim alıp kullandıktan sonra ofisimize iade edin. İade saatindeki kullandığınız toplam süre üzerinden kira bedeli ödeyin.

SİSTEM KURAL VE ÖN ŞARTLARI

Kiralamalarda, aracı kullanacak kişi ve varsa ikinci sürücünün en az 23 yaşında ve en az 3 yıllık geçerli bir sürücü belgesine sahip olması gereklidir. Kiralamanın tahmini bedeli, kiralayan kişinin adına düzenlenmiş kredi kartından aracın teslimi sırasında tahsil edilir. Aracın iadesinde toplam tutarda bir fark varsa iade veya tahsil edilir. Kiralama anında ayrıca 750,- TL tutarındaki teminat bedeli kiralayan kişinin kredi kartından geçici olarak bloke edilip, aracın iadesinde bu bloke kaldırılır. Kiralanacak araçlar, rezervasyon sırasında mevcut olan marka ve modellerle sınırlı olup, müşterinin talep ettiği marka ve modelin verilebilmesi için çaba sarfedilecek olmakla birlikte garanti edilemez. Saatlik oto kiralama sistemi, en erken Pazar günleri saat 14:00'te başlayıp, en geç Çarşamba günleri saat 20:00'de bitmek üzere yapılan rezervasyonlar için uygulanmaktadır.
Saatlik oto kiralama hizmetini Türkiye'deki tüm bayilerimizden alabilirsiniz.

FİYATLARIMIZ
0-3 SAAT KİRALAMA: 49,- TL
3-6 SAAT KİRALAMA: 69,- TL
6 SAAT ÜZERİ KİRALAMALARDA ARACIN 1 GÜNLÜK LİSTE FİYATI UYGULANIR.
MİNİMUM KİRALAMA SÜRESİ 3 SAATTİR.
FİYATLARA SINIRSIZ KİLOMETRE, KASKO VE KDV DAHİLDİR.

Rezervasyon 7/24
444 11 70

saatlikoto.com
bir DOLLAR RENT A CAR kuruluşudur.

Merkez Ofis : Çobançeşme Sanayi Caddesi, Nish İstanbul,
C-Blok Daire:132 Bahçelievler/İSTANBUL - www.dollar.com.tr
Tel: 0(212) 603 69 15 (3 Lines) - Fax: 0(212) 603 69 18

TOKKDER
TÜRSAB

Cesar Group; filo araçlar için hızlı ekspertiz, gerçek değer tespiti sunuyor

Cevat SARI
Cesar Group Genel Müdürü

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Cesar Group, 1997 yılında kuruldu. Cesar; Türkiye genelinde sigorta, rent a car ve otomotiv sektöründe araç denetimi, hasar gözetim kontrolleri ve ihale yolu ile satış organizasyonları gerçekleştirmekte ve tüm bu alanlarda öncü bir rol üstlenmektedir.

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

Araç Denetim Sistemi (ADS) filo şirketlerinin araç teslim etme ve araç teslim alma işlemlerinde tüm operasyonlarını tek bir noktadan yürütebildikleri doğru ve güvenilir bilgi sağlayan bir sistemdir. Bu sistemi oluşturan bölümlere kısaca değinmek gerekirse:

Teslim Alma Süreçlerinde: Müşteri kullanımından sonraki geri dönüşlerde araçların hasarları, avadanlık ve aksesuar eksiklikleri gibi durumların detaylı olarak profesyonel bir denetim/gözetim ekibi ile tespit edildiği, resimlenerek ayrıntılı olarak raporlandığı bir hizmet paketidir. Bu paket;

- Mevcut Durum Raporu (Gözetim Hizmeti)
- İyileştirme Raporu (Gözetim Hizmeti)
- Geçmiş Raporu
- Satış Raporu, olmak üzere dört bölümden oluşmaktadır. Bu bölümler ise kısaca:

1. Mevcut Durum Raporu (Gözetim Hizmeti): Profesyonel bir denetim ekibi ile araçların hasar ve eksikliklerinin belirlenip resimlenmesi ile hazırlanan bir rapordur. Rapor yazılı ve online ortamda elektronik olarak firma yetkililerine sunulur. Araç kiralama hizmeti veren şirketlere önemli bir iş yükü getiren bu denetim/gözetim hizmeti; Türkiye genelinde 15 merkez ilde, 3 yıldır artan bir işlem hacmi ile sürdürülmektedir.

2. İyileştirme Raporu (Gözetim Hizmeti): Denetim ekibi tarafından araçların üzerinde belirlenen hasar ve eksikliklerin telafisi için gereken boya, işçilik ve parça maliyetlerinin hesaplanarak raporlanmasıdır. Profesyonel bir denetim ile hazırlanan bu rapor, yazılı ve online ortamda elektronik olarak firma yetkilileri ile paylaşılır. Bu uygulama sayesinde filo şirketleri bağımsız denetim raporu sonucu ile tamamen şeffaf olarak müşteriye rücu taleplerini iletebilmektedir.

3. Geçmiş Raporu: Geçmişte oluşmuş hasarlar sonucu, onarım ya da değişim nedeni ile boyanmış olan, aracın satış değerini etkileyen işlemlerin tespit edilerek raporlanmasıdır.

4. Satış Raporu: Denetim işlemleri sonrası oluşturulan; araçların geçmiş durum, mevcut durum bilgilerinin ve satışa yönelik resimlerinin bulunduğu rapordur. Bu rapor ile araçlar bulundukları lokasyondan ayrılmadan online olarak satış ve ihale sistemlerinde alıcılara sunulabilmektedir.

Teslim Etme Süreçlerinde: Müşteri kullanımına sunulacak araçların, müşterinin talep ettiği lokasyonlarda şasi no kontrolü, plaka, avadanlık ve aksesuar eksiklikleri gibi sorunlarının çözülerek müşteriye sunulmasıdır.

Bu hizmetin faydaları;

- Tek noktadan takip imkanı ile operasyonel kolaylık ve hız sağlaması.
- Tarafsız bir firmanın aracılığı ile sorunsuz rücu ederek ekstra gelir elde etmeyi ve bu sayede karlılığı arttırma ve rekabet avantajı sağlaması.
- Yurt genelinde birçok noktada kapsamlı hizmet ağına sahip olması.
- Tarafsız uzman kadrosu.
- Hızlı online bilgi akışı.
- Sahadan online bilgi ile anında kontrat açma / kapama imkanı sağlaması.
- Raporlama imkanı.
- Rücü imkanı.
- Online satış imkanı.
- Sorunsuz ve hızlı hizmet sağlaması.

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

Hizmet yelpazesi gün geçtikçe genişleyerek devam etmekte olduğundan mevcut sabit lokasyonların yanı sıra müşteri adreslerinde de hizmet kabiliyeti olan firmalar seçilmeli. Filo şirketlerinin araç parklarındaki marka çeşitliliği göz önüne alınarak tüm araç gamına hizmet verebilme yeterliliğine sahip, gerek doğru hasar tespiti, gerekse sonrasında tüm markalar için doğru hasar tutarlarıyla bilgi beslemesi yapılabilecek firmalar seçilmeli. Bu firmalar yaptığı işin sorumluluğunu doğrusu ve yanlışı ile taşıyabilecek yeterlilikte olmalı. Ve son olarak da Filo firmaları için en önemli kriterlerden biri olan zamanı doğru kullanabilmeli. Sahada yapılan işlemlerin en kısa sürede, online olarak filo firmasına detaylı bir şekilde ulaştırabilecek sistemleri sunan firmaların tercih edilmesi yerinde ve ileri görüşlü bir davranış olacaktır.

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

Bugüne kadar daha çok sistem ve saha organizasyonlarına ilişkin çalışmalar yaptık. Bu süreçte her zaman çalışmakta olduğumuz firmalara doğru hizmet verebilme gayretinde olduk. Dolayısı ile bugüne kadar aldığımız mesafede referanslarımızın katkısı büyük oldu. Sektörde bize duyulan güven sayesinde yakaladığımız mevcut hacmimizi bundan sonraki süreçte tanıtım ve pazarlamaya vereceğimiz ağırlık ile daha da yukarılara taşımaya gayret edeceğiz.

DRD Araç Kiralama, yenilenen vizyonuyla yola çıkıyor

Mesut KATIKSIZ
DRD Araç Kiralama Genel Koordinatörü

Derindere Grubu altında faaliyet gösteren DRD Araç Kiralama, 2013 yılıyla birlikte yeni yönetim anlayışı ve vizyonuyla faaliyet göstermeye başladı.

Ülkemizde operasyonel filo kiralama sektörünün yapılanmasına öncülük eden DRD Filo Kiralama kuruluşu gibi Derindere Grubu bünyesinde faaliyet göstermeye başlayan DRD Araç Kiralama, geçtiğimiz yıl tamamlanan altyapı çalışmalarının ardından faaliyete geçti. Merkezi İstanbul Zeytinburnu'nda yer alan DRD Araç Kiralama'nın Genel Koordinatörlüğü'ne de, DRD Filo Kiralama bünyesinde 8 yıldır çeşitli görevlerde bulunmuş ve son olarak Bütçe ve Planlama Birimi'nin birim müdürü olarak görev yapmakta olan Mesut KATIKSIZ getirildi. Mesut KATIKSIZ ile bu yeni oluşumun kuruluş amaçlarını, hedeflerini ve stratejilerini konuştuk.

DRD Araç Kiralama'nın kuruluş amacı nedir?

DRD Araç Kiralama, aynı grup bünyesinde faaliyet göstermekte olan DRD Filo Kiralama ile birlikte sinerji içerisinde, en genel anlamıyla sektörde gelişim göstereceğine inandığımız günlük araç kiralama operasyonlarını oluşturmak, sektördeki kısa dönemli araç kiralama taleplerini karşılamak ve araç yedekleme ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmak üzere yapılandırılmıştır. Şüphesiz bu yeni görev alanları ile yapımız, farklı ve yeni müşteri kitlelerine yönelik önemli ürün, hizmet ve çözüm alternatifleri sunmak üzere stratejiler geliştirmektedir.

Özellikle Türkiye coğrafyasında yaşanan gelişmeler, Avrupa ve Dünya ülkelerinin Türkiye'ye olan ilgisi ile daha fazla ziyaretçinin ülkemize gelmesi demektir. Yalnızca turist sayısının artışı değil, ülke içinde de eskiye nazaran daha fazla talep gören ve önümüzdeki dönemde de talebinin daha

da hızla artacağı düşünülen günlük araç kiralama taleplerini karşılamak adına organizasyonumuz kurulmuş ve bunun geliştirilmesi üzerine çalışmalarını sürdürmektedir. Yine bu iş kolu içerisinde ayrılmaz bir parça olarak yer alan, şirketlerin kısa süreli araç ihtiyaçları ve araç yedekleme hizmetleri konusunda da altyapısını geliştiren DRD Araç Kiralama, bu alanda da ilerleyen süreçte önemli bir oyuncu olmayı hedeflemektedir.

Ülkemizde kiralama sektörünün gelişimine öncülük eden DRD Filo Kiralama'nın sahip olduğu deneyim ve güçlü birikimleri, bu iş kolunda değerlendirerek fark yaratmayı hedefleyen DRD Araç Kiralama, yeni iş kolları geliştirerek farklı hedef kitlelere yönelik projeler geliştirmek üzere çeşitli çalışmalar yapmaktadır.

Hedefleriniz ve hizmet ağınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Henüz çok yeni bir organizasyon olmamıza karşın sahip olduğumuz deneyim, hız ve esnek yapımızın avantajıyla hızlı bir gelişim göstereceğimize inanıyoruz. Bu noktada 2013 Yılını 2 bin adet aracın üzerinde kapatmayı hedefleyen DRD Araç Kiralama, 40 kişilik uzman kadrosu ile bölgesel yapılanmaya yönelik de fizibilite çalışmalarını tamamlayarak önemli adımlar atmaya başlamıştır. Şu an itibariyle İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir ve Antalya merkezli olmak üzere yaklaşık 25 ili kapsayacak şekilde kiralama operasyonlarını sürdüren yapımız, kısa zaman içerisinde Bodrum, Dalaman, Adana, Kayseri gibi farklı noktalarda da faaliyete başlayarak Türkiye genelinde yaklaşık 40 ilde operasyon yapabilir hale gelmeyi hedeflemektedir.

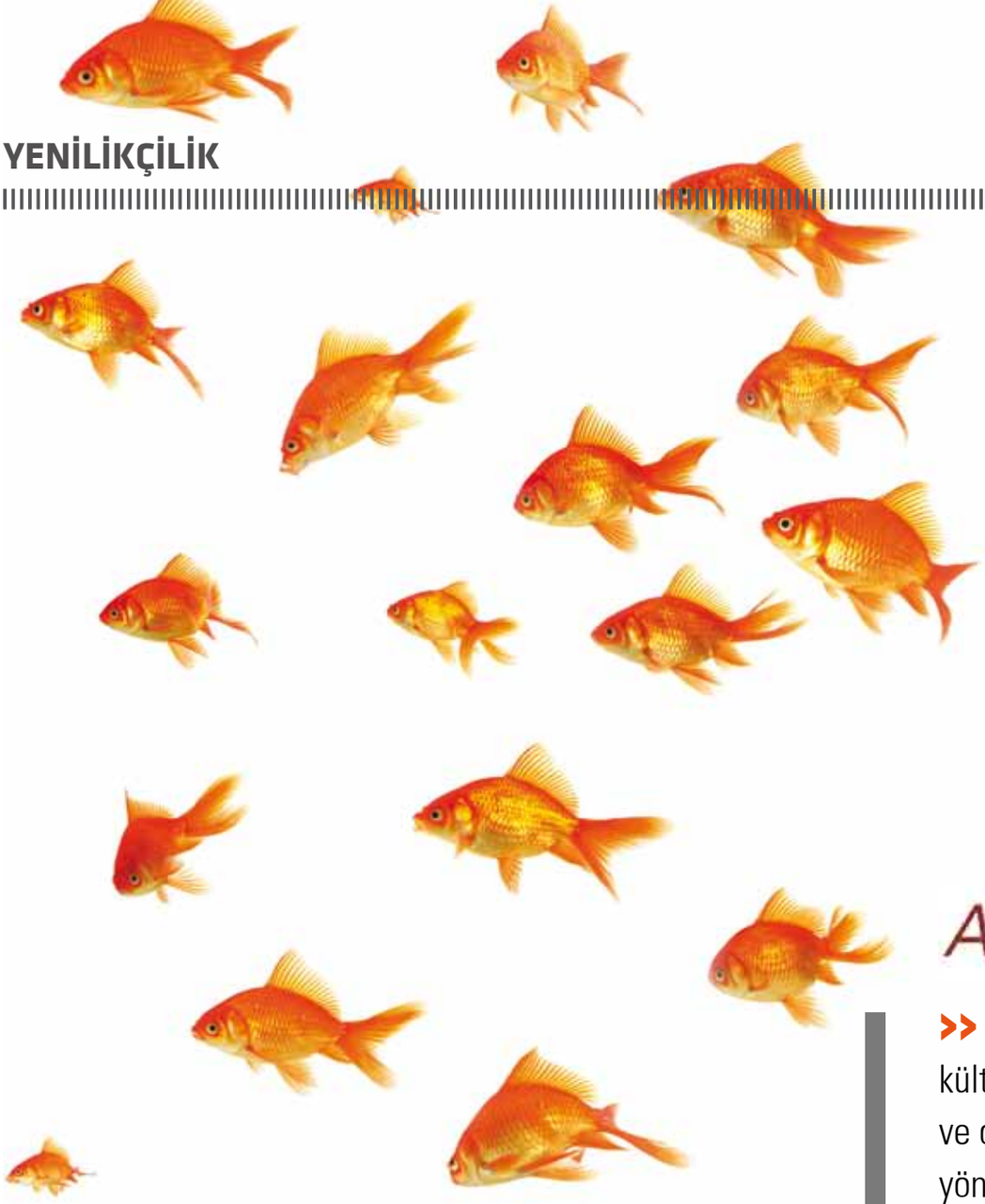
Müşterilerinize ne gibi avantajlar sunuyorsunuz?

DRD Filo Kiralama deneyim ve altyapısının da desteğiyle sahip olduğumuz güçlü yapı, müşterilerimize uygun maliyetlerde, kurumsal bir muhatap güvencesiyle, yaygın bir ürün/hizmet çeşitliliği sunarak; aynı zamanda da satış sonrası hizmetler alanında ülke genelinde yaygın ve kapsamlı bir hizmet altyapısı sunmamızı sağlıyor. Kuruluşumuzun ardından çok kısa bir süre içerisinde araç parkımızı 2 bin adetler seviyesine getirebilecek olmamız, bu anlamda yarattığımız avantaj ve katma değerlerin önemli bir göstergesi.

Sunduğumuz hizmet, araç kiralamanın çok ötesinde bir hizmet altyapısına dayanan kapsamlı bir süreç ve bu hizmetleri sadece büyükşehirlerde değil, kısa zaman içerisinde ülkemizin birçok noktasında aynı standartlarda sunabilecek bir altyapıyı kurmak üzere emin adımlarla ilerliyoruz. Araçların müşterilerimize teslimatı ile başlayıp, ülke genelinde hasar yönetimi, düzenli bakım onarım yönetimi, lastik yönetimi, araçların tam hareketliliğini sağlamaya yönelik 7 gün 24 saat kesintisiz yol yardım desteği gibi geniş bir yelpazede yer alan hizmetleri müşterilerimize sunuyoruz.

Organizasyon yapımız, kullanıcıların güvenli ve sorunsuz sürüşüne yardımcı olmak, dolayısıyla sınırsız müşteri memnuniyeti esasına dayalı. Sunduğumuz ürün ve hizmetlerle, müşterilerimize sorunsuz, rahat ve DRD güvencesiyle bir kiralama deneyimi yaşatmak üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

>> Şirketlerin kısa süreli araç ihtiyaçları ve araç yedekleme hizmetleri konusunda da altyapısını geliştiren DRD Araç Kiralama, bu alanda da ilerleyen süreçte önemli bir oyuncu olmayı hedeflemektedir.



ATKearney

Yenilik:
İyi ve Kötü Zamanlar İçin Sıkı Bir Yatırım

>> Şirketlerde inovasyon kültürünü oluşturacak ve onu yürütecek olanlar yöneticilerdir. Şirketinde nitelikli bir inovasyon yönetimi yapan yönetici, şirketini içinde bulunduğu havuzdan sürdürülebilir bir rekabet avantajıyla çıkaracaktır. Son 10 yıldır Avrupa'nın yenilikçi şirketleri üzerinde çalışan A.T. Kearney'in, bu konuda yaptığı çalışmalardan yola çıkarak hazırladığı makalesini bu sayımızda sizler için derledik.

Yöneticilerin pozisyonlarını elde tutmaya devam edecek kadar şanslı oldukları anlardaki nitelikli bir yenilik yönetimi, piyasanın üzerinde performans göstermeleri için güvenilir bir yoldur.

Birçok üst düzey yönetici için yenilik, efsanevi Gençlik Çeşmesi gibidir. Şirketlerini bu masalsı sulara doğru yöneltebilmeleri halinde, bu havuzdan gençleşmiş olarak ya da iş terimleriyle ifade etmek gerekirse, sürdürülebilir bir rekabet avantajıyla çıkacaklardır. Fakat, yeniliğin olağanüstü gücüne inanan birçok kişi olmasına rağmen bunların sadece birkaçı bu mucizelere tanıklık edebilir. Aslında yenilik, yaygın olarak değer yaratabilmenin önemli bir aracı olarak kabul görmektedir. Ancak çoğu zaman yeniliğin getirdiği değeri gerçekleştirmek zaman aldığı gibi; işte yenilik yapmak, doğası gereği risk ve belirsizlik barındırmaktadır. Piyasalar çoğu zaman başarılı bir yeniliği farketmek açısından yavaş hareket eder ve genellikle sabırsız yatırımcılar, piyasadaki fiyatlar yöneticilerin varlığını haklı gösterir seviyeye gelene kadar beklemek lüksüne sahip değildirler.

A.T. Kearney, son on yıldır Avrupa çapındaki yenilikçi şirketler üzerine çalışmalar yürütmektedir. Yenilik konusunda öncü olanların sadece hisse fiyatı bakımından değil, gelir ve kar büyümesi bakımından da emsallerinden tutarlı bir biçimde daha iyi oldukları gözlemlenmektedir. Piyasaların ziyadesiyle değişken oldukları dikkate alındığında, değer yaratımı göstergeleri muhtemelen daha anlamlı olacaktır. Bu farklılık kayda değer bir farklılıktır. (Şekil 1'e bakınız)

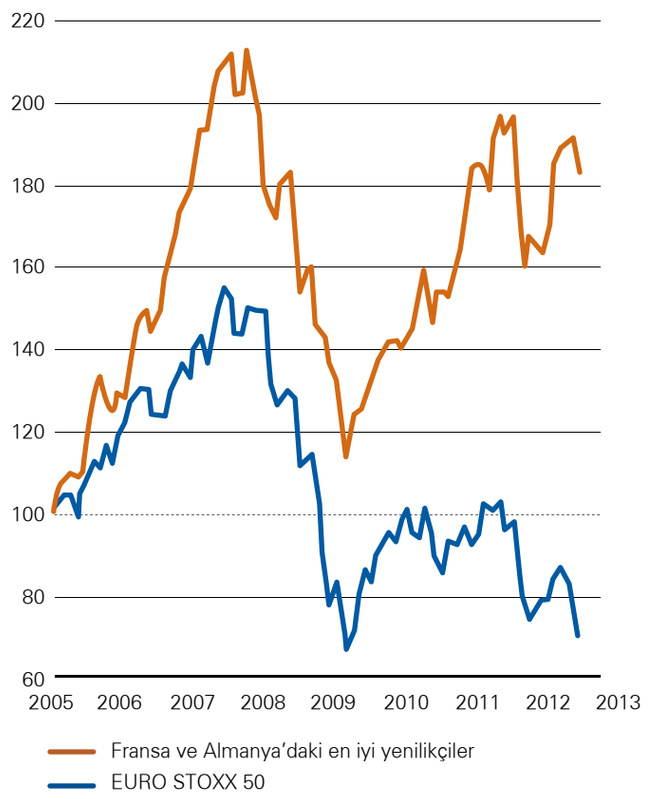
O halde yeniliğin, ekonomi yavaşladığında direnmek ve uzun vadeli değer yaratımı için mutlak bir yol olması karşısında sorulması gereken soru şudur: Bir şirketi iyi bir yenilikçi yapan unsur nedir?

Geriye Kalanlardan En İyiyi Ayırmak

En İyi Yenilikçiler, bir gün gözlerini açıp yenilik yapmaya karar vermezler. Yenilik, etkin ve açık olmalıdır ve şirketler kesintisiz olarak yenilikçi fikirleri teşvik etmek, geliş-

Şekil 1: En iyi yenilikçiler, hisse fiyatı, ciro ve kazanç büyümesi bakımından pazarın üzerindedir.

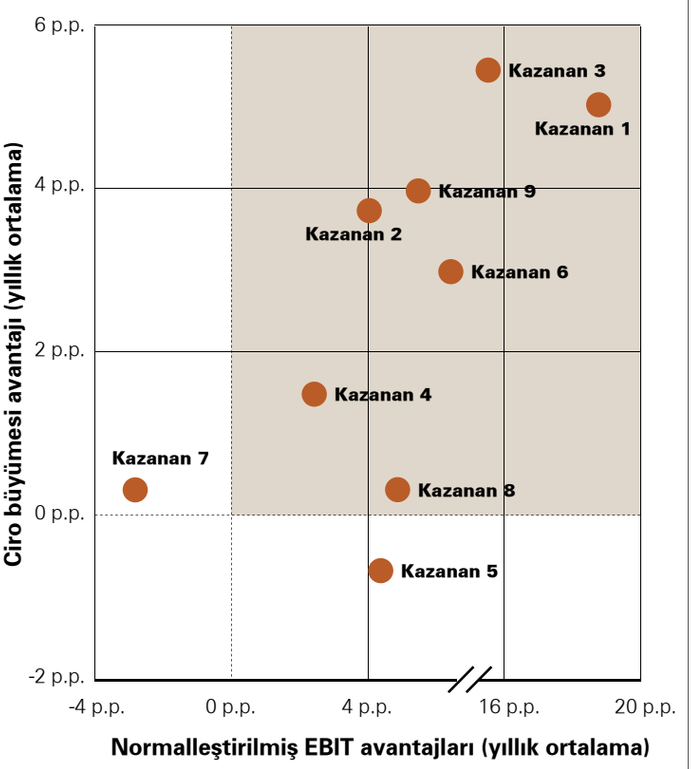
En iyi yenilikçilerin v.s. Euro Stoxx 50 indeksi hisse bedeli gelişimi (indeks, Ocak 2005-Haziran 2012)



Not: En iyi yenilikçiler, ağırlıklı ortalamadan 2005 ve 2012 yılları arasında Fransa ve Almanya'daki tüm halka açık kazananların ortalaması ile ölçmeye tabi tutulmuştur.

Kaynaklar: En iyi yenilikçi yarışması; A.T. Kearney Analizleri

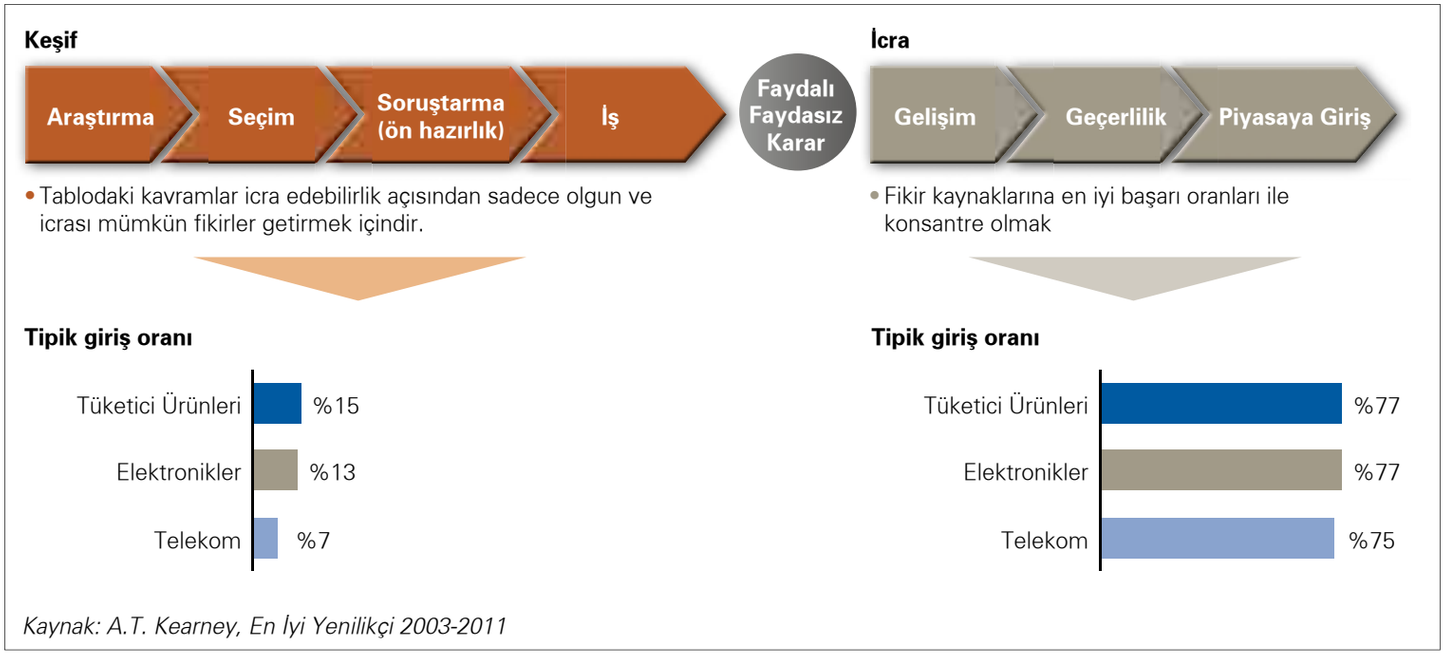
En iyi yenilikçilerin emsallerinin ortalamasına ilişkin uzun süreli performans (2003-2011)



Not: p.p. nokta yüzdesidir

Kaynaklar: Forbes, Thomsen Reuters veri akışı; A.T. Kearney Analizleri

Şekil 2: Yenilik liderleri hem keşif hem de icra konseptlerinde uzmandır



Kaynak: A.T. Kearney, En İyi Yenilikçi 2003-2011

tirmek ve piyasaya sürmek için spesifik yetenekler geliştirmelidir. Başka bir deyişle, bu şirketler yenilik konsepti keşfetme yeteneğini ve amaca ulaşmak için bu konseptler arasında seçim yapabilme becerisini geliştirerek, yenilik konseptlerini etkin bir şekilde hayata geçirirler. (Şekil 2'ye bakınız)

Gidişat Grafiği

Fikirler, denizde yüzen besinler gibidir. Sayısızdırlar ve bunlar ancak arıtılabilir, yakalanabilir ve rafine edilebilirler ise insanlığı besleyebilirler. Fikirleri başarılı bir biçimde arıtma ve yakalama yeteneği - konseptlere uygun olarak gelişime hazırlamak- keşif aşamasındaki yenilik performansının ilk faktörüdür ve çeşitli temellerin inşaasını gerektirir.

Birçok yenilikçi girişim, sadece mevcut değer planlarının evrilmiş halidir. Fakat diğer durumlarda yenilik, gerçek bir atılım sağlar; bu, ticari alanları aşar ve halihazırdaki yeteneklerin ötesine geçer. Tüm yenilik projelerinin ortak gereksinimi, bozucu etkisine bakılmaksızın, "pusula" görevi üstlenen, konu ile ilgisiz fikirleri bir tarafa bırakan ve şirket stratejisi ile uyum sağlayan bir dizi talimat içeren **açık bir yenilik stratejisidir**

Yenilik yönetimi şirkete bağlı olarak çeşitli adlar almakla birlikte - yenilik alanları, gözlem alanları, yenilik platformu - yine de tüketicinin karşılanmamış ihtiyaçları, sosyal ve yasal eğilimler ve gelişen teknoloji sayesinde iş fırsatları oluşturmak gibi benzer konseptleri barındırır. Bu gözlem alanları, Coca-Cola'nın ambalaj yeniliğinde olduğu gibi halihazırdaki bir arzla yakından ilgili veya Nike'ın sağlık gözetim işine girerek daha uzak alanlara atılması gibi olabilir. Ancak bu alanlar kurumsal strateji ile tamamen uyumlu olmalıdır.

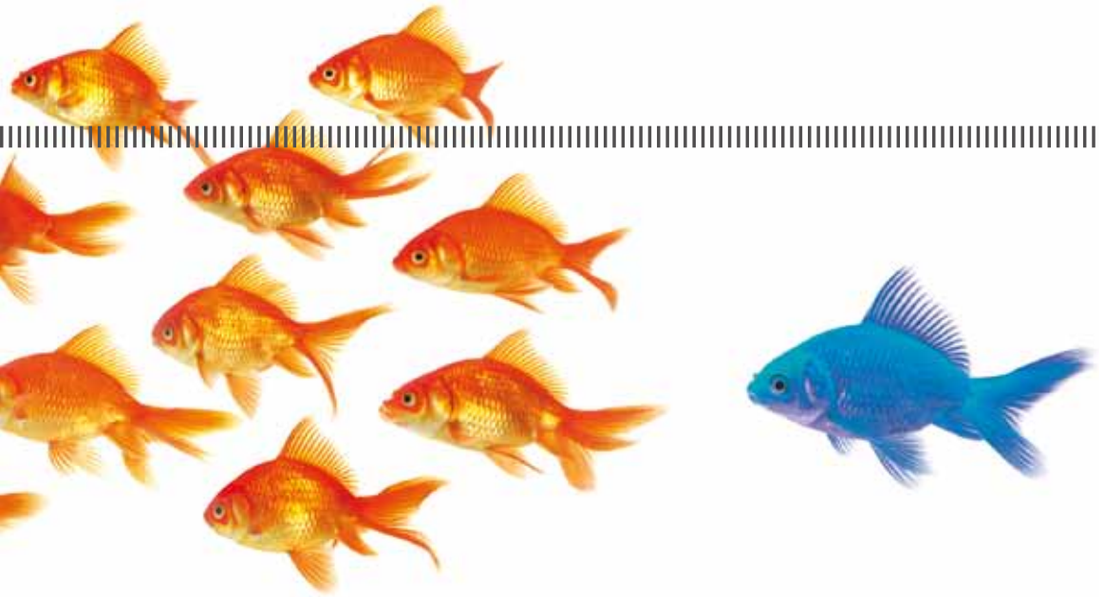
>> En İyi Yenilikçiler, bir gün gözlerini açıp yenilik yapmaya karar vermezler. Yenilik, etkin ve açık olmalı ve şirketler kesintisiz olarak yenilikçi fikirleri teşvik etmek, geliştirmek ve piyasaya sürmek için spesifik yetenekler geliştirmelidir.

Yenilik öncüleri, gelecekte karşılaşabilecekleri zorlukları ve fırsatları daha iyi anlayabilmek için piyasa ve teknoloji dinamiklerinin analizinde rakiplerine kıyasla daha fazla çaba sarf etmektedirler. Bunlar, şirketin stratejik büyüme boşlukları ile uyuşan gözlem alanları açısından; bu dinamiklerin şartlarının birleştirilmesinde yeteneklidirler.

Liderler **yenilik sürecine uygun yaklaşımla**, ürünlerin ötesine geçerek süreçler, hizmetler ve iş modelleri ile kapsamlı bir yenilik anlayışına sahiptir. Örneğin, yeni bir sektörde hizmet vermek için tüm iş modellerini veya karşılanmamış müşteri taleplerini birleştirir ve bunu şirketle uyumlu ve rakiplerinin benzerini yapamayacağı tek ve sürdürülebilir bir kombinasyon halinde yaparlar. Hollandalı finans topluluklarından ING'nin online bankacılık hizmeti, ING Direct, yenilikçi iş modelinin tipik örneğidir. Basit, sade bir kapsam sunar, şube ağlarını minimum düzeyde tutarken müşterilerine kolay anlaşılır bankacılık hizmetleri sunar.

Yeniliğe kapsamlı bir bakış hafife alınamaz: Araştırmalar, üretici şirketlerin faaliyet karının %12-15'inin ürün yeniliğine, diğer %8-14'ünün ise diğer yeniliklere ayrıldığını göstermiştir.

Yeniliğin hazırlık aşamalarındaki belirsizlik ve yüksek risk oranı sebebiyle, keşif aşamasındaki başarısızlık kesinlikle seçenek-



ler arasındadır. Aslında, tüm konseptlerin iyi nitelendirilmesi halinde iyi, sonrakilerden hiçbiri yeterince iyi olmayacağından; bir çok durumda bu kabullenilebilir bir ihtimal haline gelir. Öncüler, **yüksek potansiyeli olan fikirleri hızlı bir şekilde ayırabilme** becerisi gösterirler. En az gelecek vaat edenleri mümkün olduğunca erken ayıklarlar, zira gecikme kaçınılmaz olarak kaynakların israfına ve faydasız bir kararın zor benimsenmesine neden olur.

Gözlem süreci, müşterilerin değerleri de dahil olmak üzere çeşitli kriterler sunan; piyasa çekiciliği, mevcut yetenekler ile donatılmış ve risk-getiri ilişkisinin açıkça tanımlandığı dönüm noktalarını içerisinde barındırır. Ayrıca en iyi öncüler genellikle yeni araçları dener ve yenilik sürecinin erken aşamalarında "tasarlanmış düşünce" gibi anlamlı tüketici bilgilerini dikkate alır . Bu konseptler mümkün olduğunca erken ve sistematik olarak denenmiş olmakla birlikte; yazılı özetler, gelişme ve yeniliği başlatmaya karar vermek için yeterli değildir. Yenilik öncüleri, hangi fikri izlemeleri gerektiği konusunda hızlı bir şekilde karar verilmesi için en bilgili iç ve dış uzmanları da göreve getirmişlerdir.

Değer zincirindeki yenilik ortaklarının tümünü sürece dahil etmenin, fikirlerin kapsamının genişlemesine yol açtığı ve "burada icat edilmedi" sendromunu engellediği artık yaygın olarak kabul edilmektedir. Birçok yenilik yönetimi konsepti, 3. kişiler ile işbirliği yapmanın zorunlu olduğu durumlarda "açık" ya da "geçirgen" modeller fikrini geliştirdi.

Yenilik öncüleri, değer zinciri ortaklarının varlıklarını, kaynaklarını ve yeteneklerini en üst seviyede alır. Fikir üretimi aşamasının başlarında iç ve dış menfaat sahiplerinin geniş yelpazesini, devamlı fikir portföyü besleyicisi olarak görür. Yenilik getirme, iş geliştirmeden kurumsal risk sermayesi yatırımına kadar çeşitli şekillerde olabilir.

Sağlayıcılar, yeniliğin doğal ve kolaylıkla ulaşılabilir ortaklarıdır. Yenilik öncüleri, sağlayıcı yapısının gücünü çok daha iyi anlar ve doğru sağlayıcıları mümkün olduğunca erken yenilik sürecine dahil etmek için daha fazla işbirliği içinde çalışırlar. (Şekil 3'e bakınız)

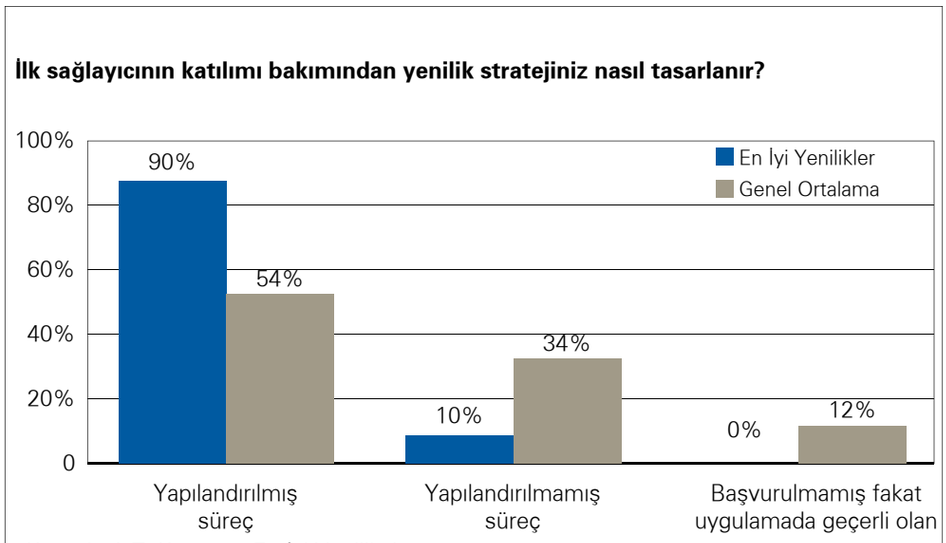
Bazı şirketler, en fazla gelecek vaadeden gözlem alanlarını seçmek ve fikir havuzlarını beslemek için müşterileri ve kullanıcıları ile iletişime geçerler. Tipik bir örnek: Birçok girişim sermayesi ortakları ile birlikte GE, dünyanın enerji geleceğini nasıl geliştireceğine dair fikir toplamak için popüler Eko-Hayalgücü Yarışmasını başlattı. Beraberinde ilk turda 4.000 fikir alındı, ikinci turda akıllı şebekeye odaklanan 1.000 giriş oldu ve 100 ülkede yaklaşık 75.000 vatandaş, bu fikirler üzerine yorum yapıp bunlara oy verdi. GE bu girişimi Çin, Avustralya ve Yeni Zelanda'da tekrarladığında da çok başarılı oldu ve göğüs kanseri teşhisini geliştirmek için en iyi fikri bulmak amacıyla Sağlıklı Hayalgücü Yarışması da başlattı.

Seyir

Yenilik; yaratıcılık ve yeni ufuklarla ilişkili olmakla birlikte bunlarla da sınırlı değildir. Yürütmenin özenli ve mükemmel olması da gereklidir ve üstün nitelikli bir yürütme de tesadüfen meydana gelmez.

En İyi Yenilikçilerin, tasarımdan sanayileşme, pazarlama ve piyasaya sürmeye kadar tüm geliştirme faaliyetlerini yöneten **basit ama güçlü bir yenilik geliştirme sistemleri** vardır. Bu iyi yapılandırılmış süreçler, fonksiyonel "silo"lara karşı dayanıklıdır ve doğru sektörde gelişimi devam ettirip ettirmediği konusunda seçim yapmaya yarayan açık kilometre taşlarına sahiptir. Bunlar, uzmanların yerini almaksızın, rehberlik etmek ve önemli kararları alabilmek için, gerekli üst düzey yöneticileri uygun yer ve zamanda bir araya getirerek yönetimi garanti altına alır.

Şekil 3: En iyi yenilikçiler değeri yenilemesine ilk sağlayının katılımı



Kaynak: A.T. Kearney, En İyi Yenilikçi 2003-2011

Yenilik yönetiminde başarılı olan şirketler, uzun vadeli görüş ve yenilik hazırlıklarındaki herhangi bir eksikliği, çatışmayı veya tutarsızlıkları tespit yeteneği sağlayan **titiz bir portföy yönetimine** sahiptir. Bunlar, yeniliğe adanmış kaynakların genel incelemesini yapar ve bunları teminat altına aldıklarında, projeler arası kaynak paylaşımını teşvik ederler. Ayrıca yenilik öncüleri, yenilik hazırlığının küresel değerini yönetmek için portföyü etkin olarak kullanır ve yenilik döngüsü boyunca işbirliği ve istikrarlı yönetimi geliştirmek amacıyla görevler arası performans bildiriciler istihdam ederler.

En İyi Yenilikçiler, yenilikçi teşviklerin tüm unsurlarını zamanında tahmin etmek ve geliştirmek için **disiplinler arası, yüksek performanslı takımlarında** sadece Ar-Ge ve pazarlamadan kimseleri değil; bunların yanında satış, satın alma, tedarik zinciri ve üretim bölümünde yer alan kimseleri de istihdam ederler. Takımlar, diğer konuların yanı sıra uzmanların desteği ile işleri sıralamak ve koordine etmek ve nihayetinde bir yenilik ortaya çıkarmaktan sorumlu, nitelikli proje yöneticilerinin altında çalışırlar.

Sonuç olarak tüm yenilik öncüleri, özellikle gelişim aşamalarında bir yenilik kültürü oluşturulması ve geliştirilmesinin önemini vurgularlar. Başarılı bir yenilik kültürünün ölçütleri arasında; yenilik değerinin örtülü kabulü, ivedilik anlayışı ve değişime hazır olma bulunmalıdır. (Şekil 4'e bakınız)

Şekil 4: Yenilik kültürünün boyutları

Yeniliğin dolaylı tanımlanması	Yeniliğe, şirketin yazılı olmayan kuralları tarafından değer atfedilir.
Gerişimcilik ve yaratıcılık	Risk alma teşvik edilir; hatalar ceza değil; öğrenme sebebidir.
İvedilik duygusu	Çalışanlar, rakiplerine oranla daha hızlı bir yenilik arayışı içindedirler.
İşbirliği	İşbirliği işlevler, konumlar ve ortaklar zinciri değeri arasında teşvik edilir.
Aleniyet	Şirket harici fikirlere değer atfedilmiştir.
Yenilik için alan	Çalışanlar, ihtiyaçları olan yenilik özgürlüğüne sahiptirler.
Müşteri-odak merkezi	Yenilikler, teknoloji alanındaki çıkarlara değil, müşterilere uygunluğa odaklıdır.
Değişime hazırlık	Mevcut durum, regresyonu dikkate alır.

Varış Limanı: Başarılı Yenilik

Piyasalar dalgalı seyrettiğinden, büyüme hedeflerini yakalamak her zamankinden daha zor olacaktır. Ancak gördüğümüz gibi, En İyi Yenilikçiler hem iyi hem de kötü zamanlarında piyasanın üzerinde performans göstermektedirler. Açık bir yenilik stratejisi taslağı yaratıp, keşif sürecinin başlarında sadece gelecek vaat eden fikirler üzerinde yoğunlaşmışlardır. Tuhaf fikirleri eleyip, piyasanın istediği yeniliklere yatırım yaparlar.

Yazarlar, bu yazıya olan değerli katkılardan dolayı Ingo Petersen'e teşekkürlerini sunarlar. ●

1 Kaynak: "Piyasa ve Ürünlerin Ötesinde Yenilikler ile Rekabeti kazanmak: IMP3rove'dan söyleşiler" Avrupa Innova, Temmuz 2011. IMP3rove, A.T. Kearney öncülüğünde bir Avrupa Komisyonu girişimidir. Bu çalışmadaki bulgular, Avrupa'daki 3.500'den fazla küçük ve orta ölçekli işletmenin verilerine dayanmaktadır.

2 Tasarlanmış düşünce, yenilik olarak tanımlanmıştır: "İnsanların ne istedikleri, yaşamlarında neye ihtiyaç duydukları ve belirli ürünlerin üretim, ambalaj, piyasaya sürme, satış ve desteklenme yollarının hangilerini sevdikleri veya sevmediklerini doğrudan gözlem yoluyla titiz bir anlayışla beslenmiş olan" Kaynak: Tim Brown, "Tasarlanmış Düşünce" Harward İş Araştırması, Haziran 2008

Daha fazla bilgi almak isterseniz:
A.T. Kearney İstanbul ofisi Partner Michael Weiss ile temasa geçebilirsiniz.

Tel: 0 212 705 40 00

Tüm yenilik projelerinin ortak gereksinimi, bozucu etkisine bakılmaksızın, "pusula" görevi üstlenen, konu ile ilgisiz fikirleri bir tarafa bırakan ve şirket stratejisi ile uyum sağlayan bir dizi talimat içeren açık bir yenilik stratejisidir.

Koluman İstanbul, Binek Araç Kiralama Şirketleriyle Dubai'de Buluştu

Koluman İstanbul tarafından geleneksel olarak her yıl Binek Araç Kiralama Şirketleri temsilcilerinin katılımı ile gerçekleştirilen organizasyonun 2013 güzergâhı 7 emirlikten oluşan Birleşik Arap Emirliği'nin gözdesi Dubai oldu. Dubai'nin ihtişamı karşısında unutulmaz anlar yaşandı.

Katılımcıların gezi sırasında akıllarında kalan ''İlk, en yüksek, en derin, en pahalı, zengin, egzotik' kelimeleri oldu.

Koluman İstanbul'un geleneksel hale gelen bu seferki gezisinde, Mercedes Benz Bayisi ziyaretinde katılımcılar, yetkililerden yeni çıkan ürünler hakkında ve Dubai'nin otomobil pazarı ve gelişimi hakkında bilgi alış verişi imkânını buldular. Özellikle vergisiz otomobil satışının söz konusu olduğu Dubai de, sıfır araç fiyatları ve buna bağlı olarak gelişen 2. el pazarı hakkında değerlendirmeler yapıldı.

Gezinin ilk gününde, dünyaca ünlü Burj El Arab kıyısında bulunan Jumeirah Plajı, 400 metre uzunluğa sahip dünyanın en uzun yapay kayak pisti ve Deira bölgesindeki geleneksel ve modernin birbirine karıştığı her türlü ürünün sergilendiği dar pasajların içinde yüzlerce mağazaların bulunduğu kalabalık mahalleler gezildi. Katılımcıları gezinin bu bölümünde en çok Atlantis Otel'in içindeki devasa boyutlardaki akvaryumdan etkilendiler.

Katılımcılar, dünyanın en güzel ve en derin yapay adası olan Palmiye adası, üzerindeki muhteşem yapılarıyla görülmesi gereken ender yerlerden bir tanesi olduğunu aktardılar.

Burj Khalifa

Çölde, profesyonel sürücüler eşliğinde safari yapmak, yine çöldeki bedevi çadırlarının ziyareti ve geleneksel olarak develerle çölde gezi yapmak son derece heyecan verici bir etki yarattı.

Gezi esnasında katılımcılar, dünyanın en yüksek kulelerinden biri olan Burj Khalifa'nın 124. katına çıkarak panoramik olarak Dubai'yi izlediler. Manyetik sistemle çalışan, hızı ortalama saatte 64 kilometreye ulaşan asansörler ile kısa bir zaman içinde gerçekleşen iniş ve çıkışlar katılımcılara heyecanlı anlar yaşattı. Daha sonra dünyanın en gösterişli bütün lüks markalarının bulunduğu alış veriş merkezi ziyaret edildi. Ancak bütün gezi programı içinde Burj Khalifa önündeki müzik eşliğinde 15 dakika süren muhteşem su gösterisi katılımcılara inanılmaz anlar yaşattı.

Koluman İstanbul'un binek araç kiralama şirketleri temsilcilerinin katılımıyla geleneksel hale gelen organizasyonun bu yıl ki durağı Dubai oldu.

Ortadoğu'nun en önemli merkezlerinden biri haline gelen Dubai, iş dünyası için barındırdığı fırsatlar kadar görkemli yapılarıyla da dikkat çekiyor.

Otomotiv Sektöründe Atamalar

Merih TÜZÜN'e yeni görev

1 Nisan 2013 tarihi itibari ile Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. Filo ve 2. El Satış Direktörlüğü görevine R. Merih TÜZÜN atandı. Kendisi direkt olarak Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. Genel Müdürü'ne bağlı olarak görev alacak. Ayrıca Peugeot Otomotiv Pazarlama A.Ş. Satış Direktörü Bekir HASSAN'ın Türkiye'deki görev süresi 2013 yılının 2. yarısında son bulmasıyla R. Merih TÜZÜN Satış ve Filo Direktörlüğü görevini üstlenecek.

Subaru ve Yokohama'da görev değişikliği

Bayraktar Grubuna bağlı Subaru ve Yokohama markalarının Türkiye distribütörü olarak faaliyet gösteren Baytur Motorlu Vasıtalar A.Ş Genel Müdürlüğü görevine 4 Mart 2013 tarihi itibarıyla otomotiv ve pazarlama sektörlerinin farklı kademelerinde yönetici olarak görev yapmış olan Halil KARAGÜLLE getirildi.

Skoda Türkiye'ye yeni Genel Müdür

Skoda Türkiye Genel Müdürü Mahmut KADİRBEYOĞLU görevini 1 Nisan 2013 tarihinde Tolga ŞENYÜCEL'e devretti. Tolga ŞENYÜCEL 2004 yılından bu yana Scania Krone Meiler markalarının Genel Müdürü olarak görev yapıyordu.

"Bir Otomobil Birçok Kişilik" sloganıyla lansmanı yapılan Opel'in yeni otomobili ADAM Türkiye pazarında yerini alıyor.

Opel Adam Modelinin Türkiye Lansmanı Yapıldı

ADAM'a hoşgeldin partisi geniş katılımcı kitlesiyle ADAM'ın ruhuna özgü semtte Nişantaşı'nda kutlandı. Opel Türkiye Genel Müdürü Özcan KEKLİK'in konuşmasıyla başlayan parti, Batuhan PIATTI'nin ADAM'ın konseptine uygun yemek şovlarıyla devam etti. ADAM, birçok kişiselleştirme özelliği ve tasarımı ile ön plana çıkıyor. İki renk kayan tavanlı, 3.7 metrelik uzunluk ve 1.7 metrelik genişliğe sahip ADAM'da tüm motor seçenekleri beş ileri manuel şanzımanlı. Ayrıca EcoFlex teknolojisine uyumlu, yakıt tasarrufu sağlayan start & stop motor da opsiyonel olarak sunuluyor.

OYDER'in 5. Otomotiv Kongresi'nde Gelişim İçin Değişim Tartışıldı

Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN, 5. Otomotiv Kongresi'nde yerli otomobil için 'altın hisse' ile devlet olarak yatırım yapacaklarını açıkladı. Kongrenin bir diğer önemli ismi ise Meksika Eski Devlet Başkanı Felipe CALDERON oldu.

Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) tarafından düzenlenen 5.Otomotiv Kongresi 22 Mayıs 2013 günü Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanı Zafer ÇAĞLAYAN himayesinde İstanbul'da gerçekleşti. Bakan ÇAĞLAYAN kongrede yerli otomobil konusuna ilişkin önemli açıklamalarda bulundu. ÇAĞLAYAN, ilk kez kongre ile duyurduğu altın hisse konusuna ilişkin şöyle konuştu; "İlk defa buradan açıklıyorum, içinizde ben yerli bir araba üretmek istiyorum diyen bir babayiğit varsa gelin sizlerle özel teşvikler hakkında görüşelim. Hazırız. Gelin sizler için ne yapılır tartışalım. Böyle bir yatırıma, 'sessiz hisse' denilen, bir diğer anlamla 'altın hisse' ile devlet olarak ortak olacağız. Özel sektörümüzün yanında olmayı aklımıza koyduğumu bilmenizi istiyorum" dedi.

Meksika Eski Devlet Başkanı Felipe CALDERON, kongre kapsamında yaptığı konuşmada Türkiye'nin ve Meksika'nın 21'inci yüzyılda yükselen ekonomik güçler olduğunu belirtirken "Her iki ülkede de yüksek rekabet barındıran otomotiv endüstrisi, uzun vadede ekonomik ilerleme sağlamak için katma değer yaratan şirketlere yapılan yatırımların bir örneğidir" dedi.

Yeni Toyota RAV4 tanıtıldı

RAV4 ilk defa 1994 yılında üretildiğinde, Toyota'ya kompakt SUV segmentinin yaratıcısı ünvanını kazandırdı. 150'yi aşkın ülkede 4,5 milyondan fazla satış adedine ulaşan RAV4, müşteri beklentileri doğrultusunda geliştirilen 4. Nesli ile yola çıkmaya hazırlanıyor. 2008-2012 yılları arasında yüzde 18 oranında büyüyen ve 19 modelle rekabetin en yoğun olduğu Avrupa SUV segmentinde 4x4 köklerinden güçlenen yeni nesliyle iddiasını arttırıyor.

Yeni Peugeot 308

Yeni Peugeot 308, kompakt boyutları (uzunluk: 4,25 m ve yükseklik: 1,46 m), geniş oturma alanı ve özellikle geniş bagajı ile C segmentinin vazgeçilmez özelliklerini fazlasıyla sunuyor. Peugeot tasarımcıları ve mühendisleri; yalın, özgün tasarımlı, cüretkâr ve modern bir hatchback tasarladılar. Yeni modüler platform EMP2 sayesinde, Yeni Peugeot 308'in boyutları daha kompakt hale geldi ve ağırlığı ise 140 kilogram azaltıldı. Peugeot 308, 10 Eylül 2013 tarihinde Frankfurt Otomobil Fuarı'nda dünya prömiyerinde tanıtılacak ve Avrupa'da 2013 sonbaharından itibaren satışa sunulacak.

Mercedes CLA Yola Çıktı

Mercedes-Benz Fashion Week Istanbul'un açılışı ile Yeni CLA'nın lansmanı bir arada gerçekleşti. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Pazarlama ve Satış Direktörü Süer SÜLÜN'ün sunumuyla gerçekleşen lansmanda moda ve otomobil tutkunları yeni modeli heyecanla karşıladı. Yepyeni bir segmentin öncülüğünü üstlenen CLA'nın Mayıs ayında Türkiye'de satışa sunuldu.

"Maliyetinizi Yönetmek İstiyorsanız, HOMER"

51 İL 64 SERVİS

homerservisler.com
444 3 607
destek@homerservisler.com

HOMER
HASARLI ARAÇ ONARIM MERKEZLERİ

Zamanın ve tasarrufun önemini biliyoruz

Ak Filo Operasyonel Kiralama

İhsan KARA

Müşteri memnuniyetini ön planda tutan, kusursuz ve kaliteli hizmet anlayışı ile dürüst çalışma ilkelerini benimseyerek, operasyonel filo kiralama sektörüne yeni bir soluk ve anlayış getirmeyi amaç edinmiş olan Ak Filo 2012 yılında kurulmuştur.

Ak Filo Operasyonel Kiralama

Operasyonel Kiralama sektöründe her ne kadar yeni kurulmuş bir firma olsak da, vermiş olduğumuz SSH hizmetleri ve her zaman ön planda tuttuğumuz Müşteri Memnuniyeti firmamızı sektör de uzun yıllardır hizmet veren kiralama firmalarının bulunduğu seviyelere çıkarmaktadır. Kiraladığımız her araç ve kazandığımız her müşteri bizim için çok önemlidir. Kayıtsız şartsız Müşteri Memnuniyeti her zaman ön planda tuttuğumuz ve hiçbir şekilde taviz vermeyeceğimiz en önemli özelliğimiz. Çalışanlarımız da bu unsuru her zaman göz önünde bulundurarak profesyonel şekilde müşterilerimize hizmet vermektedirler. Müşterilerimize vermiş olduğumuz hizmetlerimizi belirtmemiz gerekir ise; Öncelikle araçlarımızın tamamı kaskoludur ve kaskomuzun içeriği hem müşterilerimizi, hem firmamızı hem de 3.şahıslara gelebilecek tüm zararları karşılayacak şekilde düzenlenmektedir. Bakım ve hasar hizmetlerimiz her markaya ait yetkili servislerde verilmekte, parça değişimleri orijinal parçalar ile yapılmaktadır. Kayıtsız Şartsız Müşteri Memnuniyeti kapsamında tüm müşterilerimize bakım ve hasar durumlarında ikame araç desteği sağlanmakta ve bu hizmeti verirken de esas aracın hem donanım hem de motor özellikleri göz ununde bulundurularak buna göre muadil araç sağlanmaktadır. 24 saat hizmet veren Çağrı Merkezi'miz tüm müşterilerimizin her türlü sorusunu cevaplayacak ve sorunlarını en hızlı şekilde çözecek bilgi donanımına sahiptir.

Ak Filo'nun Araç Parkı

Araç parkımız tamamen müşterilerimizin tercih ve taleplerine göre şekillenmektedir. Gelen taleplere ve sektörde reel olarak kabul görmüş ve operasyonel kiralama sektörünün öncü markaları bizim de araç parkımızı oluşturmaktadır. Binek araç olarak tüm marka araçlar (A Segment- B Segment – C Segment – D segment ve Lüks Segment) bizim mevcut ve hedef parkımızı oluşturmaktadır. Hizmetlerimizin şu an ağırlıklı olarak İstanbul-Ankara-Adana-Antalya-İzmir'de devam etmesine karşılık, tüm Türkiye'de anlaşmalı olduğumuz markaların yetkili bakım ve hasar servislerinde de hizmet vermekteyiz.

Ak Filo Operasyonel Kiralama'nın Hedefleri

Operasyonel araç kiralama konusunda emin adımlar ile ilerleyerek sektörde kalıcı, güvenilir, istikrarlı ve lider bir firma olmanın yanı sıra;

- Kaliteden ödün vermeden karşılıklı fayda ve ticari karlılık sağlayan, hem hizmet aldığı firmalara hem de hizmet verdiği firmalara "Kazan-Kazan" felsefesi ile kazanç sağlamak,
- Satış öncesi ve satış sonrası hizmetlerimiz ile her zaman Müşteri Memnuniyeti yaratmak,
- Şu an için hizmet verdiğimiz Türkiye'nin tüm bölgelerinden hariç olarak hem hizmetlerimiz hem de güvenilirliğimiz ile tüm Avrupa ve Dünya çapında hizmet veren bir firma olmak.

Tüm bu hedeflerimizi bir araya toplamamız gerekirse, müşterilerinin ihtiyaçlarını önceden anlayarak, müşteri beklentilerinin üzerinde uygun maliyetli çözümleri, kaliteli iş anlayışı ile birlikte sunan operasyonel filo kiralama sektörünün lider ve öncü firmalarından biri olmak istiyoruz.

"Müşteriler TOKKDER üyesi firmaları tercih ediyorlar"

TOKKDER kuruluşundan bu yana sektörde çok önemli değişikliklere ve yeniliklere imza atıyor. Her şeyden önemlisi, sektörün ilerleyişi ve geleceği konusunda katkı sağlıyor. Sektörde, daha iyi düzenlemeler ile sunulan hizmetin kalitesinin yükseltilmesine yardımcı oluyor. Bunun yanı sıra üye firmaların haklarının korunması konusunda kamu ve diğer ilgili merciler nezdinde girişimlerde bulunuyor.

TOKKDER'in kuruluş amacı sadece kiralama firmalarına hizmet veren bir dernek olmak değildir. Bunun en önemli göstergesi ise sektörün müşterilerini koruma ve güvence altına almayı hedefleyen "TOKKDER Etik Kuralları"dır.

Müşterilerin, TOKKDER üyesi kiralama şirketlerini tercih etme sebeplerinin belki de en önemlisi bu kuralların varlığıdır.

Cengiz SAMANCI

Yönetim Kurulu Başkanı

Dollar Rent a Car

Dollar Rent a Car

Dollar Rent a Car, 2004 yılında Anımtur Turizm Otelcilik Oto Kiralama Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi adıyla kurularak AVRO RENT A CAR markası ile Oto Kiralama hizmeti vermeye başladı. 2010 yılında merkezi ABD'de bulunan ve dünyanın kendi sektöründe üçüncü büyük ismi olan DOLLAR RENT A CAR markasının Türkiye Distribütörlüğünü alan firma hizmet ağını tüm Türkiye'ye yaymak için çalışmalarını sürdürmektedir.

Dollar Rent a Car'ın Verdiği Hizmetler

Ofislerimizde şoförlü ve şoförsüz otomobil kiralama, limuzin kiralama ve havalimanı transfer hizmetleri vermekteyiz. Ayrıca Türkiye'de ilk kez ofislerimizden Saatlik Oto Kiralama hizmeti vermeye de başlamış bulunmaktayız.

Dollar Rent a Car'ın Araç Parkı

Otuza yakın farklı marka ve modelde, ekonomik sınıftan lüks araçlara, limuzinlerden yüksek yolcu kapasiteli transfer araçlarına kadar yayılan geniş filomuzla, müşterilerimizin her türlü araç tercih ve ihtiyacına cevap verebilecek kapasiteye sahibiz.

Dollar Rent a Car'ın Hizmet Verdiği Bölgeler

Nish İstanbul'da bulunan Merkez Ofisimizin yanı sıra İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar, İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Terminallerinde ve Taksim'de firmamıza ait ofislerimiz bulunmaktadır. Ayrıca Erzurum, Diyarbakır, Giresun, Mersin, Şanlıurfa, Kayseri, Sivas ve Trabzon illerinde bayiliklerimiz mevcuttur. Halihazırda yurt çapında diğer tüm iller ve havalimanlarında da bayilikler vermeye devam etmekteyiz. Konu ile ilgili ayrıntılı bilgiye, firmamızın web sitesinden ulaşılabilir.

Dollar Renta Car'ın Hedefleri

Turizm sektöründe otuz yılı aşkın tecrübeye sahip olan Yönetim Kurulu Başkanımız Cengiz SAMANCI'nın liderliğinde ve konusunda uzman kadromuz ile hedefimiz, 2013 yılı sonuna kadar Türkiye'nin tüm illeri ve havalimanlarında DOLLAR RENT A CAR Bayilikleri vererek hizmet ağımızı genişletmek, Online ve Call Center ile desteklenen güçlü yurtiçi ve yurtdışı rezervasyon bağlantılarımız ile, DOLLAR RENT A CAR ismini en yukarıya taşımaktır.

TOKKDER Üyeliğinin Sağladığı Faydalar

DOLLAR RENT A CAR olarak sivil toplum örgütlerine üye olmak firmamızın prensiplerinden biridir. TOKKDER'in seminer ve konferanslarından fayda sağlayacağımıza inanıyor ve görüşlerine üst düzeyde önem veriyoruz. Ayrıca Filo ve Rent a Car dergisi aracılığı ile de sektörle ilgili birçok faydalı bilgiye ulaşabiliyoruz. Bunun yanı sıra TOKKDER üyesi olmamız bizim gibi düşünen bilinç sahibi müşterilerimizin de firmamız hakkındaki görüşlerini olumlu yönde etkilemektedir.

A

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

B

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

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

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

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

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

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

C

CENTRAL FLEET SERVICES
Giz2000 Plaza No: 7 K: 6 – 9 Maslak-İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 • Faks: (0212) 290 67 17

CENTRAL RENT A CAR
Ayazağa yolu Giz 2000 Plaza No: 7 Kat : 6
Maslak - İstanbul
Tel: (0212) 290 70 10 - 290 70 11
Faks: (0212) 290 67 17
www. centraltr.com • info@centraltr.com
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 62 - 63
Faks: (0312) 398 20 64
Antalya
Tel: (0242) 316 71 31 • Faks: (0242) 316 08 99
Artvin
Tel: (0466) 212 37 74 • Faks: (0466) 212 38 87
Bodrum
Tel: (0252) 559 00 76 • Faks: (0252) 559 00 46
Eskişehir
Tel: (0222) 221 51 91 - 230 62 61
Faks: (0222) 230 62 80
Erzurum
Tel : (0442) 291 25 25 • Faks: (0442) 233 25 00
Diyarbakır
Tel: (0412) 224 11 00 • Faks: (0412) 224 11 01
İstanbul Levent
Tel : (0212) 281 28 88 - (0212) 281 81 10
(0212) 281 15 00 • Faks : (0212) 280 31 00
İstanbul Sabiha Gökcen Havalimanı
Tel : (0216) 588 52 99 • Faks : (0216) 588 51 39
İstanbul Yeşilköy
Tel: (0212) 465 60 80 - 465 62 04 - 465 62 05
Faks: (0212) 465 62 06
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 01 44 - 45 • Faks: (0232) 274 06 44
Kayseri
Tel: (0352) 338 30 30 • Faks: (0352) 338 22 22
Sivas Havaalanı
Tel : (0346) 225 21 31 • Faks: (0346) 223 35 04
Trabzon
Tel : (0462) 321 65 61 • Faks: (0462) 321 51 61

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

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

D

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

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

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

DRD ARAÇ KİRALAMA HİZMETLERİ SAN. TİC. A.Ş.
Kazlıçeşme Mevkii Abay Cad. No:184
Zeytinburnu/İSTANBUL
Tel: (0212) 911 1 999
kiralama@drd.com.tr

DRD FİLO KİRALAMA
Genel Müdürlük
Kazlıçeşme Mh. Abay Cd. N:184 34020
Zeytinburnu / İstanbul
Tel: (0212) 911 1 911 • Faks: (0212) 911 1 519
www.drd.com.tr • info@drd.com.tr
İstanbul Anadolu Yakası
Tel: (0216) 688 65 70 • Faks: (0216) 767 29 08
Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 • Faks: (0312) 472 07 08
İzmir
Tel: (0232) 462 78 88 • Faks: (0232) 462 77 68
Bursa
Tel: (0224) 443 46 00 • Faks: (0224) 443 53 54
Gaziantep
Tel: (0342) 325 00 08 • Faks: (0342) 325 00 09
Adana
Tel: (0322) 456 12 72 • Faks: (0322) 456 12 75
Kayseri
Tel: (0352) 251 40 42

E

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

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

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

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

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

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

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

Faks: (0242) 330 30 88
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 35 06 - 330 30 61
Faks: (0242) 330 35 07 - 330 38 63
Ayvalık
Tel: (0266) 312 34 46 • Faks: (0266) 312 34 47
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 34 80 - 81 • Faks: (0242) 715 34 82
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 • Faks: (0252) 313 90 25
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 559 02 14 • Faks: (0252) 559 02 17
Bursa
Tel: (0224) 235 32 70 • Faks: (0224) 235 32 71
Çeşme
Tel: (0232) 724 04 44 • Faks: (0232) 724 79 80
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 14 • Faks: (0252) 792 54 29
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29
Faks: (0252) 284 31 57
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 • Faks: (0258) 264 53 54
Didim
Tel: (0256) 813 20 00 • Faks: (0256) 813 20 01
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 68 54 • Faks: (0412) 228 68 53
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 09 33 • Faks: (0412) 228 68 53
Erzurum
Tel: (0442) 234 61 60 • Faks: (0442) 234 80 32
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91
Faks: (0252) 614 93 62
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 • Faks: (0342) 335 25 73
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54
Faks: (0212) 254 71 57
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 95
Faks: (0212) 465 36 97
İç Hatlar Tel: (0212) 465 62 84
Faks: (0212) 465 62 87
Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar / İstanbul
Tel: (0216) 588 87 66-67 • Faks: (0216) 588 87 65
Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 • Faks: (0216) 427 15 45
İzmir Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 63 / 274 22 43
Faks: (0232) 274 43 22
İç Hatlar Tel: (0232) 274 64 20 / 274 64 21
Faks: (0232) 274 60 22
Kayseri
Tel: (0352) 338 00 44 - 338 05 08
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 11 40 • Faks: (0242) 814 11 50
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 • Faks: (0332) 237 86 65
Konya Havalimanı
Tel: (0533) 370 30 90 • Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 • Faks: (0256) 614 94 73
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 • Faks: (0256) 417 45 96
Samsun
Tel: (0362) 266 65 55-698 58 18
Faks: (0362) 266 97 75
Side
Tel: (0242) 753 17 64 - 753 18 47
Faks: (0242) 753 33 35
Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 47 46 • Faks: (0414) 316 47 46
Trabzon
Tel: (0462) 444 13 99 • Faks: (0462) 326 74 21
Trabzon Havalimanı
Tel: (0462) 325 34 24 • Faks: (0462) 325 34 25
Ürgüp
Tel: (0384) 341 88 55 • Faks: (0384) 341 43 15
Van
Tel: (0432) 215 89 90 • Faks: (0432) 215 89 91
Van Havalimanı
Tel: (0536) 415 75 41 • Faks: (0432) 215 89 91

F

FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA

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

FLEETCORP TÜRKİYE

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

FUGA GRP TURİZM VE TİCARET A.Ş.

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

G

GALERİ DÖNÜŞÜM MOTORLU ARAÇLAR LTD. ŞTİ.

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

GERÇEK RENT A CAR

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

GCR CAR RENTAL

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

GRUP OTO KİRALAMA

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

GÜL TURİZM

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

H

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

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

HAMA OTO KİRALAMA A.Ş.

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

HAVAŞ TURİZM

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

HEDEF FİLO HİZMETLERİ

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

HERTZ RENT A CAR

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

I

INTER LIMOUSINE

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

IŞIL RENT A CAR

19 Mayıs Mah. 19 Mayıs Cad. Golden Plaza
No:3 Kat:9/B Şişli İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162
Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com • info@isilrac.com
reservation@isilrac.com
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224
Faks: (0312) 207 00 94
İstanbul Hürriyet Ofis
Tel: (0212) 449 66 19 • Faks: (0212) 449 62 24
İzmir Havalimanı Ofis
Tel: (0232) 274 59 49 • Faks: (0232) 274 59 19
Antalya Hürriyet Ofis
Tel: (0541) 510 96 17

K

AKS ARAÇ KİRALAMA (KÖKER GRUP)

Ziraat Mah. 655. Sok. 23/A Altındağ-Ankara
Tel: (0312) 341 25 94-341 28 62
Faks : (312) 341 97 16
www.koker.com.tr • info@koker.com.tr
okanonal@koker.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

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

M

MAKS TURİZM OTO KİRALAMA

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

MAR CAR RENTAL

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

MEDOS FİLO KİRALAMA

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

MENGERLER KİRALAMA

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

MERCEDES-BENZ FİNANSAL HİZMETLER

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

MILLER CAR RENTAL

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

N

NATIONAL CAR RENTAL

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

O

OPTIMAL - AUTO LEASE

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

ÖLMEZLER - İBS TURİZM

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

P

PARTNER FLEET SOLUTIONS

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

PASİFİK OTO

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

PLAN TOURS

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

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

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

PUSULA OTO KİRALAMA

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

R

RENTO FİLO YÖNETİMİ

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

RICH RENT A CAR

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

S

SİMENİT OTO KİRALAMA

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

SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT ACENTESİ A.Ş.
Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İzmir
Tel: +90 (232) 463 89 99
Faks: +90 (232) 463 13 75
Rezervasyon Merkezi: +90 (232) 444 00 76
www.sixt.com.tr • 4440076@sixt.com.tr
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 Ümreniye
İstanbul Atatürk Havalimanı Ofis
İstanbul Hilton Ofis
İzmir Şehir Ofis
İzmir Havalimanı
Kayseri Şehir Ofis
Kayseri Havalimanı
Kapadokya Ofis
Kuşadası Ofis
Marmaris Ofis
Adana Ofis
Samsun Ofis
Samsun Havalimanı
Sivas Ofis
Sivas Havalimanı

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

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

T

TAN OTO MOTORLU ARAÇ. VE TAŞ. TİC. LTD. ŞTİ.
Fatih Sultan Mehmet Bulv. No. 252
Macun Mah. Ankara
Tel: (0312) 591 34 34 Faks: (0312) 397 24 81
www.tanoto.com.tr • info@tanoto.com.tr

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

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

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

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

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

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

U

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

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

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

ÜLGER RENT A CAR
Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş Terminali
No: 1/A Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 465 35 16 • Faks: (0212) 465 35 17
www.ulgerrentacar.com
ulger@ulgerrentacar.com
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0216) 588 01 18
Fax: (0216) 588 01 19
Dış Hatlar Tel: (0216) 588 01 17

Y

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

Z

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

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

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

Sorunsuz hizmet, düşük maliyet!

Büyük beklentiler, Bosch Car Service Filo Çözümleri ile gerçekleşir.

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

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

BOSCH
Yaşam için teknoloji

Büyük hedeflere ulaşmanın anahtarı, Hedef Filo'da.

Şirketinize özel avantajlar, asla yarı yolda bırakmayan ayrıcalıklar ve kusursuz memnuniyet.

Şirketinizi hayal ettiğiniz yarınlara ulaştırmanın yolu, Hedef Filo'da.

Hedef Filo Hizmetleri

www.hedeffilo.com
(0212) 368 32 00