filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

TEMMUZ-AĞUSTOS 2013
SAYI: 69

member of Leaseurope

"Operasyonel ve günlük kiralama firmaları için değer yaratmayı sürdüreceğiz"
Ali Haydar BOZKURT
Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su

"Finans deyince en önemli başlık risk yönetimidir"
Hasan AKÇAKAYALIOĞLU
BankPozitif CEO'su

Operasyonel Kiralama Sektör Raporu 2013 Yılı 1. Çeyrek Sonuçları Açıklandı

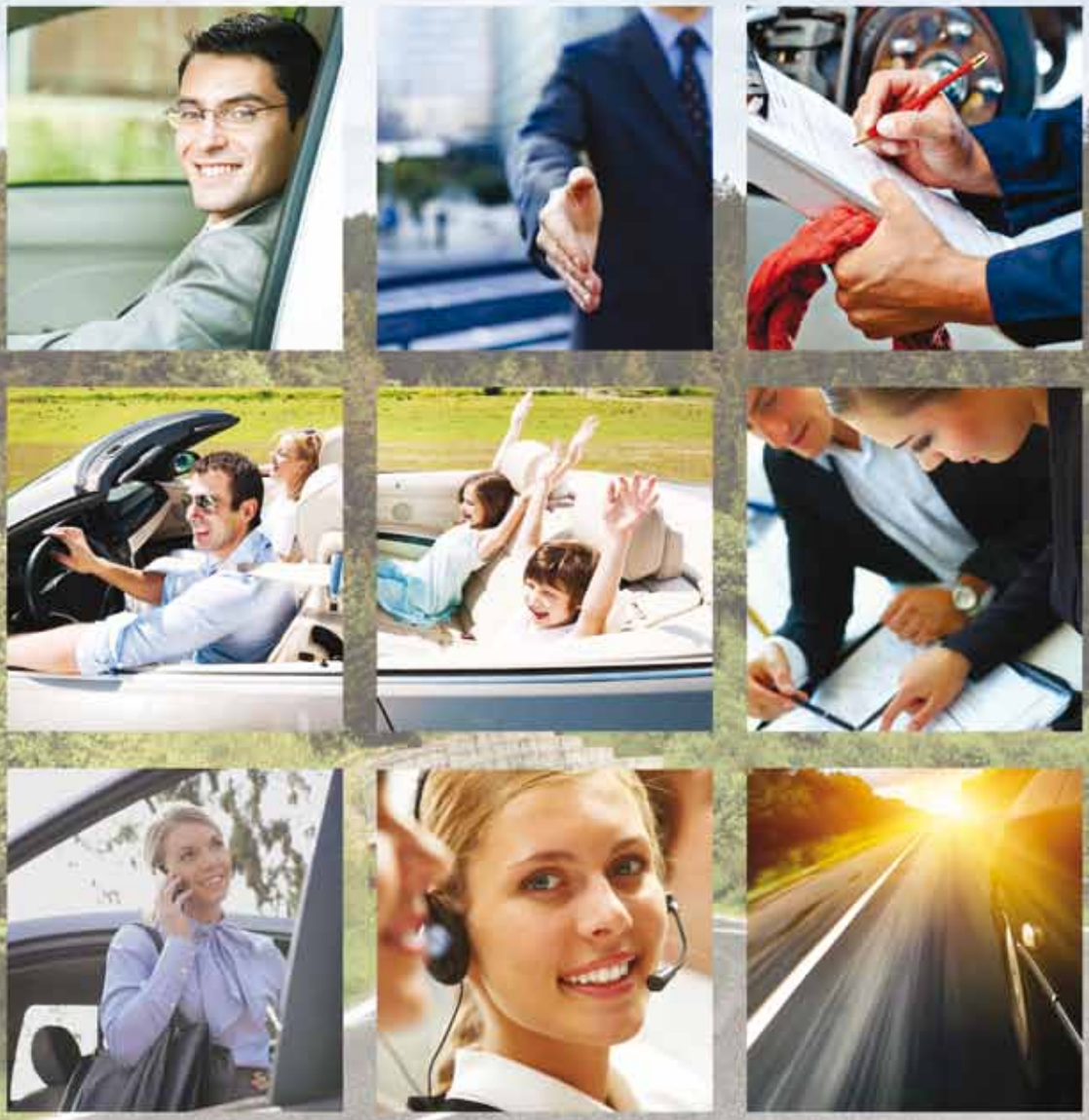
Dosya Konusu: Araç Takip Sistemleri

"Müşterilerimize butik hizmet sunuyoruz"
Nora KARAKAŞ
Central Fleet Services,
Central Rent a Car Genel Müdürü

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

Türkiye operasyonel kiralama sektörü gelişimini sürdürmeye devam ediyor.

Ülkemizde operasyonel kiralama sektörünün adetsel büyüklüğünün 2013 yılının ilk çeyreği sonunda 176.000'e ulaştığını tahmin ediyoruz ki; bu da 2012 yılı sonuna göre sektörün yaklaşık olarak % 3 büyüme kaydettiği anlamına geliyor. Bu büyümenin önümüzdeki dönemde de devam etmesini ve operasyonel kiralama sektörünün bir önceki yıla göre % 15 seviyelerinde bir büyüme kaydederek 2013 yılı sonunda 195-200 bin adetlik bir büyüklüğe ulaşacağını tahmin ediyoruz.

Sektör 2013 yılının ilk çeyreğinde yaklaşık 15.000 adet yeni otomobili araç filosuna dahil etmiştir. Türkiye'de bu dönemde satılan yeni otomobillerin % 13'üne denk düşen bu rakam, operasyonel kiralama sektörünün ülke ekonomisi ve otomotiv sektörü için ne denli önemli olduğunun bir kez daha altını çizmektedir.

TOKKDER olarak da bu gelişime katkıda bulunmak adına çalışmalarımıza tüm enerjimizle devam ediyoruz.

Bağımsız araştırma şirketi TNS Global işbirliği ile yaptığımız araştırma sonucunda yayınlanan "Operasyonel Kiralama Sektör Raporu" sektörün güncel durumunu analiz ederken büyüme potansiyelini de ortaya koyarak sektörün müşterilerini, otomotiv ve finans sektörünü, TOKKDER üyelerini ve kamuoyunu sektör eğilimleri konusunda bilgilendiren referans niteliğinde bir çalışmadır. İlki Mayıs 2013'de yayınlanan rapor 3 aylık dönemleri içerecek şekilde yayınlanmaya devam edecektir.

Sektöre sürekli katma değer sağlayan TOKKDER, insan kaynağının sektörümüzün başarı basamaklarını hızla çıkmasını sağlayacak en önemli değerlerden biri olduğu görüşü ile kiralama sektörünün insan kaynağı kalitesini arttırarak hizmet kalitesini müşteri beklentilerinin de ötesine çekmeyi amaçlamaktadır. Bu çerçevede, 2013 yılı içinde gerçekleştirilmesi planlanan TOKKDER eğitimlerinden 8'i toplamda 102 kişinin katılımıyla tamamlandı. 2013 yılı sonuna kadar 4 eğitimin daha düzenlenmesi planlanmaktadır. Üyelerimizin TOKKDER eğitimlerine daha fazla katılımcı göndermesi bizleri daha da cesaretlendirerek gücümüze güç katacaktır.

>> İÇİNDEKİLER

TOKKDER MESAJI

6 **Kiralama ve Finansal Dünya**
İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

SEKTÖRDEN HABERLER

Ömür boyu ehliyet dönemi bitiyor 10

RÖPORTAJ

12 **Operasyonel ve günlük kiralama firmaları için değer yaratmayı sürdüreceğiz**
Ali Haydar BOZKURT
Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su

RÖPORTAJ

16 **Finans deyince en önemli başlık risk yönetimidir**
Hasan AKÇAKAYALIOĞLU
BankPozitif CEO'su

OPERASYONEL KİRALAMA

24 **Müşterilerimize butik hizmet sunuyoruz**
Nora KARAKAŞ
Central Fleet Services, Central Rent a Car Genel Müdürü

DOSYA

26 **Araç Takip Sistemleri**

KURUMSAL YÖNETİM

Şirket Değerleme Yöntemleri 34

GÜNLÜK KİRALAMA

Müşterilerimize her ofisimizde aynı hizmet kalitesini sunuyoruz 42
Murat AKANLAR
Europcar Türkiye Genel Müdürü

MAKALE

Kurumsal Sürdürülebilirlik İçin Veri Yönetimi 50

Kafanızda hangi tatil varsa,

Budget'ta ona göre bir araç var.

Her yaz, hayallerinizdeki tatili yaşamak için yeni bir fırsattır. Budget, o ideal tatilinize hız, konfor ve kolaylık katmak için hizmetinizde. İsterseniz hafta sonu, isterseniz tatil boyu Budget'tan size uygun aracı kolayca kiralayın, dilediğiniz yere gidin.
Çok daha avantajlı kiralama ücretleri için erken rezervasyon yaptırmayı unutmayın.

Budget

budgetturkiye

budgetturkiye

www.budget.com.tr

444 4 722

Rent A Car

Koç

Kiralama ve Finansal Dünya

>> Sektörün halen gelişmesi gereken yanları olduğu gibi sektör yönetsel ve altyapı açısından homojen bir yapı sergileyemiyor. Bir kısım şirketler dünya standartlarında ve hatta ezbere uygulanmaya çalışılan dünya standartlarının ötesinde standartlara sahip iken, bir kısım şirketler ise halen yerel mantıkla çalışmayı sürdürüyor.

İlkay ERSOY
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

Bugüne kadar ki yazılarımızda finansal dünya ve operasyonel kiralama dünyası ilişkilerinden bahsederken genelde finansal dünyaya yönelik mesajlara yer verildi. Tabii bu durum, operasyonel kiralama sektöründe faaliyet gösteren şirketler olarak bizlerin de eleştirilecek yanlarımız olmadığı anlamına gelmiyor. Sektörümüz ilk sözleşmelerini imzaladığından bugüne 14-15 yıl geçti. Bu süreç içinde en az üç ciddi finansal, birkaç tane siyasi kriz atlatıldı; gerek krizlerden gerekse rekabetten çok şey öğrenildi ve sektör tüm paydaşlarıyla birlikte kendini geliştirdi. Sektörümüz, dağıtım kanallarını ve müşteri tabanını genişletti, sağlıklı bir finansal altyapı kurmanın önemini kavradı, karlılık ve verimlilik ön plana çıktı, her şeyden önemlisi nakit yönetimi nedir öğrenildi ve şimdi de kurumsal risk yönetimi kavramını öğrenmekle kalmayıp uygulamaya geçiliyor. Artık çok daha güçlü insan kaynaklarına sahibiz, mali yapımız daha güçlü ve risk yönetmeyi biliyoruz. Biliyoruz ancak sektörün halen gelişmesi gereken yanları olduğu gibi sektör yönetsel ve altyapı açısından homojen bir yapı sergileyemiyor. Bir kısım şirketler dünya standartlarında ve hatta ezbere uygulanmaya çalışılan dünya standartlarının ötesinde standartlara sahip iken, bir kısım şirketler ise halen yerel mantıkla çalışmayı sürdürüyor.

Son 15 yıl içinde tanınmayacak derecede yapısal dönüşüm ve gelişim gösterilmesine rağmen, halen en temel konularda dahi gelişime ihtiyacı bulunan şirketlerle de karşılaşılıyor. Aslında temel sorun, operasyonel kiralama sektörünün "uzun dönem araç kiralama" şeklinde algılanmasından kaynaklanıyor.

"Aracı kiralayacak müşteriyi bulmuşsan, müşteriden elde ettiğin KDV dahil kira tutarı, banka anapara ve faizini karşılıyorsa daha ne şekilde bir problem olabilir ki? Kira süresi sona erdiğinde ikinci el bedelinde cebine kalıyor, işte bu kadar basit"(mi??)

Bugüne kadar toplantı veya sunumlar düzenleyerek sektörün dinamiklerini anlattığım tüm banka yöneticileri, hiç istisnasız yukarıdaki ifadelere benzer yorumlar yaptılar bana. Nedeni ise muhatap oldukları 10-12 operasyonel kiralama şirketinin (ki en büyük 10-12 değil bu şirketler) bankalara yapıyı bu şekilde anlatması ve bankaların da bu açıklamaları pek fazla irdelememesiydi. Sektörde bu işin tanımı ve dinamikleri böyle biliniyordu ve birçok şirket halen böyle biliyor.

Çok duyarız sektör içindeki bir kısım firmalardan, "bu iş hiçte karlı bir iş değilmiş aslında.." dendiğini. İnsanın acı acı gülümseyesi geliyor bunları duydukça. Çünkü bir önceki yazımızda da belirttiğimiz "nakit akımı ile karlılığı karıştıran bakış açısı ile aynı hastalığa tutulmuşlar.

Birçok şirket için geçerli olan net bir kural vardır. Kiralama süresi boyunca KDV dahil kira tutarı, banka anapara ve faizini karşılasa dahi ikinci el geliri elde edilene kadar çok ciddi operasyonel giderler yapılır ve araç sayısı az iken bu giderler pek fazla hissedilmeyebilir. Ancak filo büyüklüğü belli bir adet seviyesine ulaştığında ise "bu sektör pek karsızmış" sızlanmaları başlar. Sektörümüzün duayenlerinden birinin söylediği gibi "genelde araç sayısı 2000 ve üstüne çıkıldığında bu sızlanmalar ağlamaya dönüşür."

Nakit akımını sürekli güncel tut ve izle

Bu sektörde faaliyet gösteren ve kalıcı olmak isteyen her şirket demek ki öncelikle gerçekleşecek olan nakit akımlarını çıkarmak, sürekli güncel tutmak ve büyümeleri paralelinde oluşması muhtemel nakit açıklarını görerek bu açıklar doğmadan yönetmek ve ortadan kaldırmak zorundadır.

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

Mercedes-Benz

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

Aslında nakit akımı hazırlamak, ileri düzey finansal bir bilgi gerektirmiyor, üstelik bu sektörde nakit akımı hazırlamak en önemli beş kalemi hızlıca değerlendirdiğinizde oldukça basit. Nakit akımını oluşturan bu beş ana kalem ise şunlar :

- Kira + KDV (Zaten sözleşmelerle kesinleşmiş, tarihi ve tutarı belli. İlgili tarihlere kira gelirlerini yazalım)
- İkinci el gelirleri (Tahmini rakamları, sözleşme bitimini takip eden aya girelim. Hatta uygulamada sektör genelinde ikinci el gelirleri yüksek olmasına karşın yine de pazar koşullarında oluşabilecek gelişmeleri de göz önüne alarak ihtiyatlı davranalım ve biraz da kötümser bir yaklaşımla değerleri girelim)
- Anapara Ödemeleri
- Faiz Ödemeleri (Kirada olduğu gibi tutarlar ve tarihleri belli. İlgili tarihlere bunları da yazalım)
- Operasyonel giderler (İşte bu noktada biraz daha derinlemesine bir değerlendirme yapılması, sürecin etkin analiz edilmesi gerekiyor. Hangi araca, ne kadar operasyonel gider yapacağını ayrıca değerlendirmek gerekir. Nedir bu kalemler? Bakım Onarım/ Mekanik yedek parça giderleri, hasar/sigorta giderleri, MTV, Trafik Sigortası, Lastik ve sabit giderler)

Nakit akımını hazırlamaya başlayanın şirketine hakimiyeti artar, bildiğini düşündüğü işini yeniden öğrenmeye başlar

Bu beş kalem aylar itibariyle etkin şekilde takip edilmelidir. Bu beş kalemi gelecek 4 yıl için çıkarmayan, çıkaramayan bir operasyonel kiralama şirketinin yönetici ve sahiplerinin gözüne bugünden itibaren nakit akımını takip edebilecekleri güne kadar uyku girmemelidir! İşe nakit akımını hazırlamaya çalışmakla başlayın, sandığınız kadar zor olmadığını, ancak burada anlatıldığı kadar da kolay olmadığını göreceksiniz. Ama bu konuda kolları sıvadığınız andan, sisteminizi kurana kadar geçen süre içinde birçok konuyu daha doğru hesapladığınızı, işlerinizi daha verimli yönetmek için bir çok farklı konuya el atmış olduğunuzu göreceksiniz.

- Nakit akımını hazırladığınızda muhtemel nakit ihtiyaçlarınızı aylar öncesinden görebilecek ve tedbirinizi erkenden alabileceksiniz,

- Banka görüşmelerinizde, bankalardan ilave neler istemeniz gerektiğini daha net görebileceksiniz,
- İkinci el satışlarınızı hızlandırmanızın, kira gelirlerinizi hızlı tahsil etmenizin aslında ne kadar hayati öneme sahip olduğunu göreceksiniz,
- Bir süre sonra tahsilat takip sistemi kurduğunuzu ve emeğinizin karşılığı tahsilatlarınızın avcısı olduğunuzu fark edeceksiniz,
- İkinci el gelirlerinizi tahmin etmeye çalışırken aslında çok daha sağlıklı ikinci el analizleri yapmaya başlayacaksınız. "Hangi araç kaç km yaparsa ne kadar değer kaybediyor, belli bir araçta yoğunlaşmanın zararları nedir, ikinci el gelirleriniz ile döviz kurlarının ilişkisi nedir" gibi birçok konuyu tartışmaya ve anlamaya başladığınızı göreceksiniz,
- Bakım onarım giderlerinin markalara göre kilometre bazlı nasıl değiştiğinin analizlerini yapmaya başlayacak, müşterilerle daha sağlıklı sözleşmeler yapacak, alım anlaşmalarınızda sadece alım iskontolarını değil bakım onarım giderlerini de konuşmaya başlayacaksınız,
- Bu yıl kaç lastik alacağınızı ve hatta hangi ayda kaç lastik alacağınızı tahmin etmeye çalışacaksınız,
- Hasar frekanslarını ölçmeye başlayacak, sektör ve müşteri bazlı hasar frekansını fiyatlamanıza yansıtmaya başlayacaksınız,
- Sabit giderlerinizin önemini kavrayacak, fiyatlamanızda farklı araçların nasıl farklı yansıdığını görecek ve çok daha detaylı fiyatlamalar yapacaksınız.

Saymakla bitmeyecek birçok faydayı elde etmeye yavaş yavaş başlayacağınız bu süreçte, sadece gelecek aylardaki nakit akımınızı tahmin etmeye yönelik bir çalışmanın aslında şirketinizin tüm faaliyetlerini daha etkin ve anlayarak yönetmeye başlamanıza ne şekilde vesile olacağını görebileceksiniz.

Nakit akımı oluşturmak her sektör açısından çok önemli olmakla birlikte sektörümüzün olmazsa olmaz unsurlarından biridir. Sağlıklı bir nakit akımının oluşturulup takip edilmesi yetmez, bu aşamadan sonra yönetilmeye başlanması da gerekir. Bunun için bankalardan araç alımı dışında kısa vadeli işletme sermayesi amaçlı kaynak kullanımları bir araç olacağı gibi şirketin alacak tahsil süresi ile kontrat sonu ile ikinci el gelirinin tahsil edildiği tarih arasındaki sürenin kısaltılması ile nakit açıklarının yönetilmesi gibi kavramlar gündeme gelecektir.

Ancak operasyonel kiralama şirketinin dünyası herhangi bir banka veya finansal kiralama şirketinin ya da herhangi bir otomotiv şirketinin sahip olduğu risklerle aynı değil, daha fazlasını içermektedir. O sebeple etkin nakit ve likidite yönetimi hiçbir zaman yeterli olmayacak ve;

- Kur riski,
- Müşteri riski,
- Operasyonel risk,
- Otomotiv piyasasında oluşabilecek tedarik riski,

gibi risklerin yönetiminin de işimizin zorunlu birer parçası olduğu bilinmelidir. Bu sebeple, takip eden yazılarda bu ve benzer kavramlardan bahsedilmeye çalışılacaktır. Ancak hiçbir zaman unutulmamalıdır ki bu satırların amacı ne en önemli iş ortaklarımızdan banka ve finans kuruluşlarına işlerini öğretmeye çalışmak, ne de sektör paydaşlarımıza finansal dersler vermektir. Bu yazıların amacının doğruyu birlikte bulmak, sektörümüzün temel eksikliklerine en azından ışık tutmak ve bankacılık dünyasına sektörümüzü daha iyi tanıtabilmek olduğu hiçbir zaman unutulmamalıdır.

Önümüzdeki sayımızda görüşmek dileğiyle,
Saygı ve sevgilerimizle,

Bize Bırakın!

Şeffaf ve güvenilir açık artırmanın adresi **MANHEIM**'da
her markadan sayısız ikinci el araç, her hafta binlerce alıcıyla buluşuyor.

Siz de düzenli olarak gerçekleştirilen açık artırmalarda stoklarınızı hızla elden çıkartın,
KÂRLILIĞINIZI ARTIRIN!

Manheim Kurumsal Satış Departmanı
dkavustu@borusan.com
0 216 560 15 77
www.manheimturkiye.com

Manheim

BORUSAN Manheim ORTAKLIĞIDIR

Ömür boyu ehliyet dönemi bitiyor

Artık ehliyetler ömür boyu geçerli olmayacak. 9 ayrı ehliyet sınıfı 17 ayrı sınıfa çıkıyor. Ehliyetler en az beş yılda bir değişecek.

Emniyet Genel Müdürlüğü (EGM), trafikte "devrim" niteliğinde değişiklikler içeren bir yönetmelik hazırladı. Yeni düzenleme ile artık alınan ehliyetler ömür boyu geçerli olmayacak... Yapılacak diğer bir değişiklik ise ehliyetlerin yeniden sınıflandırılması. EGM yönetmelik tasarısı için ilgili bakanlık ve kuruluşlardan görüş istedi.

Tasarı ile A1, A2, F, H, B, G, C, D ve E sınıfı sürücü belgeleri rafa kalkıyor. Türk sürücülerin AB ülkelerinde sıkıntı yaşamasına neden olan 9 ayrı ehliyet sınıfı 17 ayrı sınıfa çıkıyor. Yeni sürücü belgeleri; A1, A2, A, B1, B, BE, C1, C1E, C, CE, D1, D1E, DE, F, G ve K sınıfından oluşacak. Aday sürücülere K sınıfı sürücü belgesi verilecek.

Yönetmelik değişikliğinde araç ve sürücü belgesi sınıflarının özellikleri ile tanımı yeniden düzenlendi. Düzenleme ile artık alınan ehliyetler ömür boyu geçerli olmayacak. M, A1, A2, A, B1, B, BE, F ve G sınıfı sürücü belgeleri 10 yıl, C1, C1E, C, CE, D1, D1E, D ve DE sınıfı ehliyetler 5 yıl geçerli olacak. Yenilenen sürücü belgeleri için harç alınmayacak sadece belge parası alınacak. 25 milyon 626 bin 383 kişinin sürücü belgesi 5 yıl içinde yeni sınıf ehliyetlerle değiştirilecek. Geçerlilik sürücü dolan sürücü belgeleri geri alınacak. Süresi dolmuş ehliyetleri kullanan sürücülere 343 TL para cezası yazılacak.

Cezada taksit dönemi

Trafik para cezalarının ödenmesinde taksit dönemi başlıyor. Para cezası tebliğ veya yüzüne bildirilme tarihinden itibaren 15 gün içinde ödeyenlere 4/1 indirim uygulanacak. Vergi Dairesi'ne bir ay içinde müracaat edilmesi halinde ise, ilk taksiti peşin, kalan 3 taksiti bir yıl içinde 4 eşit taksit halinde ödenebilecek. Taksitleri ödeme takviminde ve tam olarak ödemeyenlerden idari para cezasının kalan kısmının tamamı tahsil edilecek. Trafik polisleri peşin para tahsilatı yapmayacak.

Motosiklet için yaş sınırı 16

Motorlu bisiklet ve motosiklet kullananlara verilecek M, A1 ve B1 sınıfı sürücü belgeleri için aranan yaş şartı 17'den 16'ya çekildi. Her sınıf sürücü belgesi ile "moped" olarak bilinen motorlu bisikletler sürülebilecek.

Deneyim şartı

Ehliyetlerini bir üst sınıfa dönüştürecek kişilere deneyim kriteri getirildi. A sınıfı ehliyet alacakların ez az iki yıllık M, A1 ve A2, C, CE, D1, D1E, D ve DE sınıfı sürücü belgesi alacakların ise iki yıllık B ya da BE sınıfı ehliyetleri olacak. D ve DE sınıfı ehliyet almak isteyenler en az 24 yaşında olacak.

Rapor istenecek

Trafik polisleri sürücülüğe engel sağlık şartını taşımadığını gördüğü ya da tespit ettiği kişilerin ehliyetlerine geçici olarak el koyacak. Sağlık bakımından sürücülüğe engel aşikar bir değişiklik görülen kişiler hastaneye sevk edilecek. Hastanelerden sağlam raporu alan kişilere ehliyetleri iade edilecek.

Lazer baskı fotoğraf

Fotoğraf, karta lazer baskı ile işlenecek. Fotoğraf üzerinde oynamaya veya kopyalamaya karşı özel hologram bulunacak. Kartta ısıya dayanıklı renk geçişli mürekkep, değişken lazer görüntüler, ultraviole floresan mürekkep, renk değiştiren baskı, arka planda dijital su izi, kızıl ötesi ya da fosforlu boya, kabartama harf, sembol ve şekiller de bulunacak. Belgenin ön yüzünde kişisel bilgiler bulunacak. Arka yüzde ise belge sahibinin kullanmaya yetkili olduğu araç ya da araçların kategorisi ile her bir kategori için belgenin geçerlilik tarihi yer alacak. Arka yüzde ayrıca ek bilgiler ile sürücü ve araca ilişkin kısıtlamaların kodları bulunacak.

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA İLE
İŞLER TIKIRINDA

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA'DAN YAKIT AVANTAJI

Şirket aracını Çelik Motor Filo Kiralama'dan kiralayan patronlar, yakıt alırken avantajın kralını kapar, kârlarına kâr katarlar.

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. CEO'su
Ali Haydar BOZKURT

Operasyonel ve günlük kiralama firmaları için değer yaratmayı sürdüreceğiz

Markanız ve 2013 yılı planlarınızdan bahseder misiniz?

2013 yılı Toyota için yeniliklerin hızlanarak devam ettiği bir yıl olmuştur. Yeni Auris, Yeni Verso, RAV4 ve son olarak da ülkemizde üretilen Yeni Corolla'yı piyasaya sunduk. Bu yenilikler geçen sene satışına başlanan Yaris Hybrid ve GT 86'nın devamı niteliğindedir. Gelişmiş dinamikleri ve yüksek teknoloji ekipmanları ile birlikte neredeyse tamamen yeniden tasarlanan ürünlerimizle, Toyota'nın konumu güçlenecektir. Toyota, bu yeni dönemde her zamanki kalite ve dayanıklılığın yanısıra, daha çok heyecan veren ve çekici görünüme sahip modelleri ile çok daha geniş kitlelerin öncelikli tercihi olacaktır. Özellikle üretildiği tarihten bu yana segmentinde dünyanın en çok tercih edilen otomobili olan Corolla'nın 11'nci neslinin satışa sunulması Türkiye'deki satışlarımıza ivme kazandıracaktır. 2013 yılını yeniliklerin başladığı bir yıl olarak görmemizin yanında ayrıca bir geçiş yılı olarak da görüyoruz. Yeni Corolla'nın satışa başlamasıyla birlikte hedefimiz bu yıl yeni bir rekora imza atmaktır. Orta vadede hedefimiz, yeni modellerimizin tüm yıl satış ile gerçek performanslarını göstereceği 2014 ve 2015 yıllarına odaklanmaktır.

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

Toyota ailesi , çözüm ortakları olarak tanımladığı Operasyonel Kiralama firmalarını , temsil ettikleri sektörü ve bu sektörün geli-

şimini çok yakından takip etmektedir. Operasyonel Kiralama sektörünün gelişim süreçlerine baktığımız vakit kolayca görülebilmektedir ki özellikle son 5 senedir, her sene hızla artan büyüme oranları, satın alım adetleri, nihai tüketiciye ulaşımdaki pazarlama stratejilerimize katkıları ve kurumsallaşan yapıları, markalara olduğu kadar otomotiv pazarına da çok önemli katma değerler yaratmaya devam etmektedir. Filo pazarında vazgeçilemez bir güç haline gelen sektör, 2009 yılında 100.000'ler seviyesinde iken, şimdilerde 170.000 adetlerini aşmış ve 200.000 adetleri kendisine hedef olarak belirlemiştir.

Markamızın filo pazarında sürekli etkin ve rakiplerinin arasında rekabetçi olabilmesi için Operasyonel Kiralama firmaları ile uzun dönemli ve kalıcı ilişkiler kurmak, bizim öncelikli hedefimizdir. Bu hedef doğrultusunda filo satışlarından sorumlu arkadaşlarımız, çözüm ortağımız olan Operasyonel Kiralama firmalarının hem yöneticileriyle hem de saha ve satış ekipleriyle sürekli iletişim içinde kalarak, oluşabilecek taleplere uygun çözümleri sunma gayreti göstermektedirler.

Diğer taraftan, her yeni ürün lansman dönemimizde yaptığımız organizasyonlarla bir araya geldiğimiz sektör temsilcileri aynı zamanda fikirlerine danıştığımız ilk kişiler olmuşlardır. Örneğin bu sene içerisinde hem Auris hem de Corolla modelimizin lansmanlarında bizlere vermiş oldukları geri bildirimlerle hem bizleri motive etmiş hem de ilgili ürünlerimizin filo stratejilerini belirlememizde etkili olmuşlardır.

>> Markamızın filo pazarında sürekli etkin ve rakiplerinin arasında rekabetçi olabilmesi için Operasyonel Kiralama firmaları ile uzun dönemli ve kalıcı ilişkiler kurmak, bizim öncelikli hedefimizdir.

Ayrıca bu sene Eylül ayından itibaren gerçekleştirmeyi öngördüğümüz önemli bir organizasyonumuz da Toyota Türkiye'nin Filo Satış ve Eğitim Departmanlarının birlikte hazırladıkları ve tamamen TOKKDER üyelerine özel hazırlanan Sektörel Eğitim Buluşmaları olacaktır.

Operasyonel Kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?

Toyota'nın güçlü marka imajı, tüketicide yaratmış olduğu güven ve başarılı satış grafiği Operasyonel Kiralama firmalarının nezdinde de kendisini önemli bir yere konumlandırmıştır. Kabul etmemiz gerekir ki sektörün markamızdan beklentileri de her zaman doğru orantılı bir şekilde yüksek seviyelerde olmuştur. Toyota'nın filo performanısını geçmişe dönük olarak incelediğimiz vakit şunu görmekteyiz; yerli üretim modeller her dönem Toyota'nın filo satışlarına ivme kazandırmıştır. Bu bağlamda 6 senelik aradan sonra 150 milyon Avroluk Temmuz ayından itibaren üretimine ve satışına başladığımız 11. Nesil Corolla modelimiz, filo pazarının C segmenti ihtiyacını tamamiyle karşılayabilecek üstün donanım, güvenlik ve düşük yakıt tüketimiyle, D sınıfının standartlarını karşılayan konforuyla kullanıcıyı son derece memnun edecek bir araç olmuştur. Satış adetlerimize de bakıldığında görülüyor ki 11. Nesil Yeni Corolla hem nihai tüketicilerce hem de Operasyonel Kiralama firmalarınca kabul görmüş vaziyettedir. Operasyonel Kiralama firmaları için en büyük avantajımız yerli üretimden dolayı tedarik sıkıntısı yaşamayacak olmamız ve her zaman özenle koruduğumuz yüksek 2. El değerlerimiz olacaktır.

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

Özellikle ülkemizde gelişen turizm sektörü, havaalanlarının çoğalması ve uçakla yolculuk yapan vatandaşlarımızın sayısındaki olağanüstü artış "Günlük Kiralama" sektörünü hızla geliştirmektedir. Bu doğrultuda Günlük Kiralama firmaları, araçların kullanıcıyla buluşma noktasında taşıdığı önem ve oluşturduğu pazarlama değerleriyle markalar için çok önemli bir konuma yerleşmiştir. Toyota olarak biz de, markamıza ait modellerin daha çok sayıda kullanıcıya ulaşmasında ve tecrübe edilmesinde, Günlük Kiralama sektörünün gelişiminin büyük etkisi olduğunu düşünüyoruz Bu noktada yeni ürünlerimizin tanıtımında Günlük Kiralama firmalarıyla ortak çalışma prensipleri geliştirmeyi filo satış stratejimizde öncelikli hedef olarak belirledik. Hedefimiz doğrultusunda hem araç tedariği, hem de satış sonrasında yapmış olduğumuz kampanyalar ve sağladığımız avantajlarla Günlük Kiralama firmalarını Toyota markası olarak destekliyor, büyümesinin ve gelişmesinin tüm otomotiv sektörüne büyük faydalar getireceğine inanıyoruz.

Operasyonel ve günlük kiralama şirketlerinden beklentiler

Markamızın büyüme stratejisinde filo satışlarının çok önemli bir yere sahip olacağı bir döneme girmiş bulunuyoruz. Bu sebeple hem Operasyonel hem de Günlük Kiralama firmaları ile yakın ilişkiler içerisinde olmaya devam edecek, onlar için değer yaratmayı sürdüreceğiz. Değerli sektör temsilcilerinden öncelikli beklentimiz, özellikle yüksek adetli projelerinde tedarik ve fiyatlandırma konularında en iyi şartları sağlayabilmemiz adına, projelerinin daha oluşum aşamasında bizleri bilgilendirmeleridir. Diğer bir beklentimiz de, araç alım süreçlerinde ve maliyet hesaplarında bazı önemli noktaları ön planda tutmaları ve göz ardı etmemeleri olacaktır. Nacizane belirtmek isterim ki, kiralama firmalarının sahip olacakları araçların 2. El değerleri, bakım maliyetleri, yakıt giderleri, dayanıklılık ve güvenirliliği, düşük arıza riski, çevre dostu olması gibi özelliklerini ön planda tutarak yatırımlarını bu doğrultuda gerçekleştirmeleri orta ve uzun vadede pozitif etkilerle kendilerine fayda sağlayacak ve katma değer yaratacaktır.

Günlük Kiralama şirketlerinin beklentilerini marka olarak karşılayabiliyor musunuz?

Şubat ayında Yeni Auris, Temmuz ayında da Yeni Corolla araçlarımızın satışına başlamamızla beraber Günlük Kiralama şirketlerinden de çok olumlu tepkiler aldık. Aracımızın değişen iç ve dış dizaynı, yüksek standartlardaki donanım seviyesi, üstün performans ve düşük yakıt tüketimi tekrardan Günlük Kiralama firmaları tarafından da tercih edilen bir marka olacağımızı göstermektedir. Satış ve Satış Sonrası hizmetleriyle bütün bayi teşkilatımız Günlük Kiralama firmalarının ihtiyaçlarını karşılayabilmek adına yüksek standartlarda hizmet vermeye devam etmektedir.

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

2011 Aralık ayında lansmanını yaptığımız 'Xchange By Toyota' markası altında, bayilerimizde müşterilerimize "ikinci el" hizmeti vermekteyiz. Markamızın çıkış noktası ise 2. El müşterilerinin, ikinci el alım – satımını kurumsal, şeffaf, güvenilir, hızlı ve prosedürüne uygun bir ortamda yapmalarıdır. Bunun için Xchange By Toyota'yı seçen müşterilerimizin bölgelerindeki en yakın Toyota Plaza'ya gitmeleri yeterli olacaktır.

Bayilerimizde yıllık 12.000 adet ikinci el satış işlemi gerçekleşmektedir. Satışı gerçekleştirilen araçların tedariğinin yüzde 85'i takas yoluyla sağlanmaktadır. Bu noktada rahatlıkla bayi teşkilatımızın başarılı bir takas alım operasyonu yürüttüğünü söyleyebiliriz.

>> Günlük Kiralama firmaları, araçların kullanıcıyla buluşma noktasında taşıdığı önem ve oluşturduğu pazarlama değerleriyle markalar için çok önemli bir konuma yerleşmiştir

Özellikle Operasyonel Kiralama firmaları için birkaç noktanın altını çizmek isterim; Öncelikle oluşturduğumuz bu yapı 2. El satışı kadar, alım operasyonunu da kapsamaktadır. Herhangi bir marka kısıtlaması uygulamadan alım yapmakta, markalara bağımsız yaklaşmakta, karlı ve şeffaf bir ticaret anlayışı sunmaktayız. Neticesinde Xchange by Toyota markamız ile sahip olduğumuz tecrübe, bayi ağımızın da gücüyle 2. El pazarının kurumsallaşmasına ve gelişmesine katkıda bulunmakta, rekabetçi fiyat teklifleri-mizle de 2. El araçlarını değerlendirecek firmalara avantajlar sunmaktayız.

Öte yandan markamız adına da Xchange by Toyota ile hem 2. El değerlerimizi korumuş hem de müşteri ve bayilerimize katma değer yaratmış oluyoruz.

Xchange By Toyota markamız, bayilerimize müşteri bağlılığı ve memnuniyetinin yanı sıra yeni müşteri kazanımında önemli artışlar sağlamıştır.

Haziran ayında devreye aldığımız Toyotayagit.com ikinci el web sitemizle de günlük ortalama 15.000 ziyaretçi adedine ulaşmış bulunuyoruz. Tüketicilere, Toyota Finans'tan uygun ikinci el kredi oranlarının yanında, her marka ikinci el araca garanti alternatifleri de sunulmaktadır.

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

57 Bayimiz ile Türkiye'nin her bölgesinde aynı standartlarda ve yüksek kalitede hizmet vermeye devam ediyoruz. Her sene yapılan Müşteri Memnuniyeti araştırmalarında sahip olduğumuz birincilikler ve aldığımız ödüller de markamızın başarısını tescil etmektedir. Örneğin KalDer tarafından yapılan Türkiye Müşteri Memnuniyeti Endeksi araştırmasında Toyota bu sene de dahil olmak üzere 5 senedir üst üste birinci olmuştur. Elbetteki son tüketicilerimizin memnuniyetlerinin yanısıra Operasyonel Kiralama şirketlerinin de memnuniyeti bizler için önemlidir.

Operasyonel Kiralama firmaları başta olmak üzere birçok filo müşterimiz için Satış Sonrası süreçlerimizle ilgili standart bir satış sonrası avantajlar paketi oluşturduk ve bu sene itibariyle devreye aldık. Ayrıca Bayilerimiz özellikle Operasyonel ve Günlük Kiralama firmalarının iş akışlarında bir aksama yaşamamaları adına imkanları çerçevesinde ikame araç, yerinden araç alma ve teslim etme, servislerde öncelik gibi hizmetler vermektedirler. Açık yüreklilikle şu mesajı vermek isterim ki Toyota markası her zaman Operasyonel ve Günlük Kiralama firmalarının yanında olmaya ve onlara çözüm ortaklığı sunmaya devam edecektir. Onların da sunduğumuz geniş kapsamlı avantajlarla bizleri tercih edeceklerine inanıyoruz.

Biz her yerdeyiz, siz istediğiniz yerde olabilirsiniz.

Sektörün lider oto kiralama firması Europcar, yurt genelinde 62 ofisi, 4000'den fazla otomobil filosu ve dünya genelinde 150 ülkede bulunan 3.300 ofisi, 190.000'i aşan otomobil filosu ile size kaliteli oto kiralama hizmeti vermektedir.

Europcar'ı Seçmek İçin Birden Çok Sebebiniz Var!

Nerede ve ne zaman olursa olsun Europcar'ın size önereceği uygun bir otomobil vardır. Bizi arayınız.

(0216) 427 0 427

europcar.com.tr

Europcar
moving your way

BankPozitif CEO'su
Hasan AKÇAKAYALIOĞLU

Finans deyince en önemli başlık risk yönetimidir

Bankacılık alanındaki yenilikçi iş modelleri ile hizmet sunan BankPozitif'in CEO'su Hasan AKÇAKAYALIOĞLU ile konuştuk. Klasik bankalardan farklı olarak tüketici kredilerini şubesiz modelle teknolojik kanallar üzerinden sunan banka, kurumsal alanda da seçili bazı sektörlere butik bankacılık hizmetleri veriyor.

Bize kısaca BankPozitif'i ve sunduğu hizmetleri anlatır mısınız?

BankPozitif Türkiye'de kurulu, kurumsal ve bireysel bankacılık alanında faaliyet gösteren bir bankadır. TMSF tarafından satılmış olan banka, 2002 yılında ihale ile satın alındı, yeniden yapılandırıldı ve ismi değiştirildi. 2002 yılından beri faaliyette olan banka, İsrail Türk ortaklı olup ana hissedarı uluslararası bir banka olan Bank Hapoalim ve yüzde 30'luk hissedarı ise Türkiye'deki C Faktoring Grubu'dur.

Biz kurumsal ve bireysel alanda daha çok butik çalışan bir bankayız. Her sektördeki firmaya hizmet sunmuyor, kurumsalda belli sektörlerde faaliyet gösteriyoruz. Bu sektörler zaman zaman değişiyor, her sene yeniden değerlendiriliyor. Ama örneğin enerji, özellikle yenilenebilir enerji, bizim çok yoğun çalıştığımız bir sektördür. Onun dışında turizm çok uzmanlaştığımız bir konu. Bu şekilde yedi sekiz tane sektör var. Tabii ki alt sektörler, ilişkili sektörler ile de çalışmaya başladık. Mesela bu kapsamda araç kiralama şirketleri ile çalışmamız var. Bireysel bankacılık tarafında da faaliyetimiz var. Bireysel bankacılıkta şubesiz modelde çalışan ve Türkiye'de bu modelde çalışan tek bankayız. Müşterilere ana kanal internet olmak üzere, teknolojik kanallarla ulaşıp hizmeti de o kanalla veren bir iş modelimiz var. Orada da tüketici kredileri veriyoruz. Biz mevduat kabul etmeyen bir bankayız. Mevduat dışında yatırım ürünleri anlamında her türlü işlemi gerçekleştiriyoruz. Örneğin repo, yatırım fonu veya başka sermaye piyasaları ile ilgili yatırımlar varsa yapıyoruz. Müşterilerimizin yatırım hesapları var ama düz mevduat işini şu anda yapmıyoruz. Ancak o faaliyete ileride başlamayı düşünüyoruz. Mevduat hariç her türlü bildiğiniz bankacılık işlemini yapan bir iş modeli bu. Tür olarak baktığınızda mevduat kabul etmeyen bir banka sınıfına giriyor. Merkezimiz İstanbul. İzmir ve Ankara'da da birer ofisimiz var, şubemiz yok.

>> Biz, uzun vadeli nakit kredi başta olmak üzere kısa vadeli imkanlar, nakit ihtiyaçlar, teminat mektubu gibi operasyonel kiralama şirketlerinin finansman tarafında ihtiyacı olan ürünleri müşterilere sunuyoruz.

BankPozitif, kuruluşundan beri butik Kurumsal Bankacılık odaklı yaklaşımı ile sektörde önemli bir oyuncu olmuştur. BankPozitif, hedeflediği sektörlerdeki bilgi birikimi, deneyimi, uzman kadrosu ve belirli ürün ve hizmetlere odaklı yaklaşımı ile yüksek kaliteli hizmetler (hızlı ve eksiksiz) sunarak bankacılık sektöründe kendini farklılaştırmayı hedeflemektedir.

Kurumsal krediler, ticaret finansmanı, proje finansmanı, leasing, özelleştirme projeleri, satınalma ve birleşmeler, kurumsal finansman, işletme sermayesi finansmanı Kurumsal Bankacılık faaliyetlerinde sunmakta olduğumuz hizmetlerimizdir. Geleneksel ürünler yerine yaratıcı ve müşteriye özel hizmetlerin sunulması BankPozitif Kurumsal Bankacılık modelinin odak noktasını oluşturmaktadır.

Belli sektörlere çalışıyoruz dediniz. Seçtiğiniz sektörleri hangi kriterlere göre belirliyorsunuz?

Biz o alanda ileriye dönük, önü açık sektörleri hedefliyoruz. Problemli olacak sektörlerden uzak durup büyümeye daha açık olan sektörleri, yani Türkiye ekonomisinde giderek artan iş hacmi olacak sektörleri belirleyip oralarda aktif olmaya ve uzmanlaşmaya çalışıyoruz.

Kiralama sektörüne ne gibi hizmetler sunuyorsunuz?

Bu sektörde yer alan firmalarla çalışmamız var, müşterilerimiz var. Biz, uzun vadeli nakit kredi başta olmak üzere kısa vadeli imkanlar, nakit ihtiyaçlar, teminat mektubu gibi operasyonel kiralama şirketlerinin finansman tarafında ihtiyacı olan ürünleri müşterilere sunuyoruz. En çok kullanılan da uzun vadeli krediler.

Otomobil kiralama şirketlerinden beklentileriniz nelerdir?

Kredi ilişkisinde genel olarak yeterli bir öz kaynağın olması, yeterli öz kaynağın dışında yapılan işin iyi biliniyor olması, iyi bir organizasyon kuruluşu olmasına bakıyoruz. Yani kısacası firmanın sağlam bir mali yapısı olmasına bakıyoruz. Müşterilere o yönlerde önerilerimiz de oluyor. Çünkü bu bahsettiğimiz türde hizmetler uzun vadeli bir ilişki anlamında oluyor. Onun dışında bazı müşterilerimizle üzerinde çalıştığımız projeler de var. Müşterilerimizin müşterilerine de bizim finansman sağlamamıza yönelik modeller üstünde çalışıyoruz.

Ülkemizdeki otomotiv ve kiralama sektörlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Otomotiv sektörü önemli bir sektör. Türkiye için büyük bir sektör. Gerek iç piyasada,

gerek ihracatta önemli bir yeri var. Türkiye Avrupa'nın önemli otomotiv üretim üslerinden, önemli otomotiv tedarik merkezlerinden bir tanesi ve giderek gelişiyor. Yan sanayi de bugün gelişmiş ve yayılmış vaziyette. Türkiye son 20-30 senede çok büyük mesafe kaydetti. Hem ekonomik aktivite, hem ihracat, hem istihdam anlamında önemli bir sektör. Türkiye'de kiralama işi de aslında potansiyeli olan ve nispeten az bilinen bir sektör. Eskiden bu sektörü daha çok, büyük boyutlu kurumsal firmalar bilir ve kullanırdı. Şimdi yavaş yavaş aşağılara da yayılmaya başladı. Daha orta boy firmalar da elde edecekleri avantajları görüp bu sektörden hizmet almaya başladılar. Belli dönemlerde rekabetin olumsuz bir şekilde geliştiği zamanlar yaşandı sektörde. O dönemlerde sektöre girişler çıkışlar oldu, krizler atlatıldı. Genel finansal durumdan çok etkilenen bir sektör. Ama bugünkü yapısına bakarsanız sektörün önde gelen, uzun süredir faaliyet gösteren firmaları iyi bir yer edinmiş vaziyette. Bu firmalar için büyüme potansiyeli var. Bizim inandığımız bir sektör.

>> Kiralama, genel finansal durumdan çok etkilenen bir sektör. Ama bugünkü yapısına bakarsanız sektörün önde gelen, uzun süredir faaliyet gösteren firmaları iyi bir yer edinmiş vaziyette. Bu firmalar için büyüme potansiyeli var.

Kişisel olarak kiralık araç kullanıyor musunuz?

Biz bankamızda kiralık araç kullanıyoruz. Kiralama yoluyla temin ettiğimiz araçları tahsis ediyoruz.

Şirketler finans işini yönetirken nelere dikkat etmeli?

Finans işinde, özellikle son senelerde en önemli konu, risk yönetimi çünkü finans dediğiniz zaman risk yönetimi en önemli başlıktır. Benim tavsiyem bir tek risk yönetimi tarafında olur. Yoksa onun dışında zaten Türkiye'de bu konuda yetişmiş iş gücü, firmaların konusuna vakıf, bilgili elemanları ve yöneticileri ve gelişmiş sistemleri var. Ama risk yönetimi konusu her sene gelişen bir konu ve finans sektörü dışındaki sektörlere çok girmiş bir konu değil. Bu konuya dikkat etmeleri ve bu konuda kendilerini geliştirmelerinde fayda var.

Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik durumu ve yakın geleceği nasıl değerlendiriyorsunuz?

Geçtiğimiz beş sene küresel krizin etkileriyle şekillendi. 2008-2009 yılında çok büyük dış kaynaklı sarsıntılar yaşadık. 2009 yılında Türkiye de büyük bir etki yaşadı, ekonomi yavaşladı. Sonrasında Türkiye tekrar büyüme rakamlarını yakalayarak iyi bir ekonomik gelişim gösterdi. Bu büyüme 2011 senesinde biraz fazla hızlı, istenilenin üstünde olduğundan ve neredeyse çift haneli rakamlara yaklaştığından hükümet ile diğer ilgili kurumlar bunu belli politikalarla yavaşlattı. Dolayısıyla 2012 ve 2013'de bu yavaşlamayı gördük. 2013 senesinde yine Türkiye'de potansiyel büyüme hızının altında bir büyüme olacağını görüyoruz. Bu yılın yüzde 4'ün de altında bir büyüme ile kapanacağını düşünüyoruz; Türkiye gibi genç nüfusu, dinamik ekonomisi olan bir ülke için bu yeterli bir büyüme hızı değilken yine de Avrupa ve diğer gelişmekte olan ülkelerle karşılaştırdığınızda çok iyi bir performans olduğunu söyleyebiliriz.

Bu sene Türkiye'nin ilk çeyrek ve ikinci çeyrek büyüme performansını gördük. İlk çeyrekteki 2.9'luk performans geçen seneki politikaların etkilerinin devamıdır. İkinci çeyrekte 4.4 geldi. Orada bir güçlenme gördük ama şimdi, içinde olduğumuz dönemde, artık global koşulların da değiştiğini para akışlarının yavaşlayıp hatta tersine döneceğini görüyoruz. Beş senedir bol para döneminde, düşük faiz döneminde yaşadık şimdi artık buradaki trendin geriye döneceğini düşünüyoruz. Onun için önümüzdeki seneler hem büyüme, hem de ekonomik koşullar anlamında geçtiğimiz senelerdeki gibi avantajlı bir ortam olmayacak. Türkiye için biraz daha zor bir, iki yıl olacak.

Audi Servis

Audi'nizi istediğiniz yere bırakan servisin anahtarı: Şenyıldız.

Aracınızla ilgili herhangi bir problemle karşılaştığınızda servis işlemleri için Audi'nizi istediğiniz yerden ücretsiz alır, istediğiniz yere yine ücretsiz olarak teslim ederiz. Şenyıldız'da hak ettiğiniz Audi ayrıcalığını size serviste de yaşatırız.

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.

QR kodu okutarak
Şenyıldız dünyasında gezinebilirsiniz.

Operasyonel Kiralama Sektör Raporu 2013 Yılı 1. Çeyrek Sonuçları

İlkay ERSOY
TOKKDER
Yönetim Kurulu Başkanı

Operasyonel kiralama sektörü gittikçe ivmelenen bir hızla büyüyor ve derinleşiyor. Bundan bir kaç yıl evveline kadar operasyonel kiralamanın sağladığı faydalardan sadece çok uluslu veya büyük ölçekli şirketler haberdarken, artık günümüzde küçük ve orta ölçekli işletmeler de sektörün sağladığı finansal kolaylıklar, hız ve verimlilik artırıcı filo yönetimi kavramlarının bilinciyle müşteri olarak sektöre dahil oldular. Geçmişte sadece İstanbul, Ankara, İzmir gibi belli şehirlerde talep varken, bugün Anadolu'nun birçok noktasında sektöre yönelik artan bir ilgi söz konusu. Bu durum sektöre katılımları artırıp rekabeti güçlendirirken, bu sayede sektörde faaliyet gösteren şirketler de daha verimli, daha yüksek kalitede ve daha etkin çalışmanın yöntemlerini aramaya, bulmaya ve uygulamaya başladılar.

Sektörde faaliyet gösteren firma sayısı arttı, toplam araç sayısı hızla yükseldi, alınan araç sayısı arttı, ödenen vergiler rekorlar kırdı, müşterilerin sayısı katlanarak yükseldi. Ancak, dikkat ederseniz bu "arttı, yükseldi" gibi kavramlar oldukça göreceli kavramlar ve aslında tek başlarına da büyük anlam ifade etmemekteler. Tüm modern toplumlarda olduğu "bilmek" büyük önem arz ediyor. "Bilmek" her şeyin başlangıcı, en önemlisi doğru yönetmenin ve şeffaflığın başlangıcı. Bilmenin kaynağı da hiç şüphe yok ki ölçüm ve istatistiğe dayanıyor.

TOKKDER yönetimi uzun süredir sektörün gelişimini tüm detaylarıyla ölçmek ve kamuoyu ile paylaşmak arzusu içinde idi. Bu sebeple detaylı bir pazar araştırması artık şart hale gelmişti. Ancak çalışmayı kendi olanakları ve kapalı devre bir sistem içinde yapmaktansa tüm dünyada olduğu üzere konunun uzmanlarının desteğiyle kapsamlı ve bilimsel bir araştırma yapılmasını uygun bulduk. TNS Global bu konuda çözüm ortağımız olarak, gerek sahip olduğu uluslararası tecrübe ve bilgi birikimi, gerek benzer çalışmalarda referanslara sahip olması ve gerekse sektörümüzü yakından tanıması sebebiyle pazar araştırması konusunda seçebileceğimiz en iyi şirketlerden biri idi. Bu doğrultuda TNS Global ile uzun süren detaylı toplantılar neticesinde çalışmanın altyapısı oluşturuldu.

Bu çalışmanın asli amacı sektörümüzün geldiği noktayı tüm detayları ile görmek ve müşterilere ve tüm tedarikçilerimize sektörü tanıtarak fayda sağlamak idi. Bu sebeple konuyu Rekabet Kurumu onayına sunmaksızın başlamamız mümkün değildi.

Bu aşamada hukuksal danışmanlık aldığımız ve rekabet hukuku konusunda da tecrübesiyle tanınan Actecon ve değerli partnerleriyle konunun önemini ve içeriğini anlatan bir hazırlık süreci sonucunda Rekabet Kurumu'ndan menfi tespit kararı alınmasını takiben pazar araştırması çalışmaları başlatıldı.

Bu çalışma her üç ayda bir düzenli olarak gerçekleştirilecek olup, şimdilik operasyonel kiralama sektörünün temel rakamları ve gelişimi üzerinde odaklanmıştır.

Bu sayımızda çalışmanın detaylarını okuma şansını bulacaksınız. Çıkan sonuçları ve sektörümüzün gelişimini, sadece rakamsal büyüklüklerde değil aynı zamanda ulaştığı yaygın müşteri tabanıyla da görebileceksiniz. Türkiye'nin gelişen ekonomisine paralel olarak dünyada olduğu gibi ülkemizde de operasyonel kiralama sektörünün hızla gelişimine tanık olmaya başladık. Bundan sonra da bu gelişimi hep birlikte takip etmek ümidi ve keyfiyle sizleri araştırma sonuçlarıyla başbaşa bırakıyorum.●

Sevgi ve saygılarımla,

TOKKDER sektör değerlendirmesi

Bildiğiniz gibi TOKKDER olarak pek çok konuda değişim süreci başlatmış bulunuyoruz. Bu değişimin en somut göstergelerinden biri olarak, TOKKDER ve bağımsız araştırma kuruluşu TNS işbirliği çerçevesinde TNS tarafından yürütülmekte olan operasyonel kiralama sektörü ile ilgili kantitatif pazar araştırması kapsamında toplanan verileri, düzenli olarak siz değerli üyelerimiz ve kamuoyu ile paylaşmamızı gösterebiliriz.

Bu değerli ve periyodik paylaşımın, üyelerimize ve sektörde faaliyet gösteren tüm kurum ve kuruluşlara fayda sağlayacağına eminiz.

Son verilere bakıldığında, Mart 2013 sonu itibarı ile sektör büyüklüğünün de 176 bin adetlere ulaştığını görüyoruz.

Aynı araştırma bize, müşteri sayılarımızın 20 bin 831 adede ulaştığını ve müşteri başına düşen araç sayısının ortalama 8 adet araca düştüğünü, bu adetlerle filo kiralamanın artık daha küçük işletmelere kadar yaygınlaştığını, pazarın büyürken erişimin de yaygınlaştığını gösteriyor.

Operasyonel Kiralama Sektör Raporu 2013 yılı 1. Çeyrek Sonuçları, müşteri sayılarımızın 20 bin 831 adede ulaştığını ve müşteri başına düşen araç sayısının ortalama 8 adet araca düştüğünü, bu adetlerle filo kiralamanın artık daha küçük işletmelere kadar yaygınlaştığını, pazarın büyürken erişimin de yaygınlaştığını gösteriyor.

Araştırma sonuçlarına göre, bu yılın ilk çeyreğinde de C segmenti yine operasyonel kiralamanın gözdesi oldu. Yaklaşık kiralanan her iki araçtan biri olarak tercih edilen C segmenti yüzde 30,3 oranı ile B segmentini takip etti.

Filo tercihlerinde yüzde 24,8 oranına ulaşan Renault, liderliği yine korudu. Renault'u yüzde 17,7 ile VW, 17,6 ile Ford ve 16,7 ile Fiat takip etti.

Kiralanan araçlarda dizel tercihi yüzde 91,6 oranına ulaşarak tüm zamanların rekorunu kırdı. Benzer bir rekor da otomatik araç tercihlerinde yaşandı ve o da yüzde 28,2 ile şanzıman tercihlerinde şu ana kadar ulaşılan en yüksen oranı yakaladı.

Bu dönemde imzalanan her üç kira sözleşmesinin ikisi, 30 – 42 ay aralığında ve yüzde 80,3'ü de Euro bazlı olarak gerçekleştirildi.

SEKTÖR TAHMİNİ RAKAMLARI

	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3 Ç	2012 4Ç	2013 1Ç
Toplam Araç Adedi	117.517	142.036	170.031	142.002	148.658	156.899	170.031	175.529
Kiradaki Araç Adedi	107.332	128.002	160.215	132.813	139.695	147.585	160.215	166.488
Kira Dışı Araç Adedi	9.928	13.623	9.213	8.709	8.442	8.825	9.213	7.898
Filo Yönetimi - Araç Adedi	257	411	603	480	521	489	603	1.142
Alınan Araç Adedi	53.541	59.986	67.728	10.185	19.231	18.347	19.966	14.929
Satılan Araç Adedi	41.330	39.767	42.990	9.583	12.395	10.968	10.043	11.726
Müşteri Sayısı	9.675	11.990	17.285	12.756	13.843	15.072	17.285	20.831
Müşteri Başı Araç Sayısı	11,1	10,7	9,3	10,4	10,1	9,8	9,3	8,0
Araç Yatırımları (TL)	1.802.210.937	2.389.771.909	3.048.811.776	455.845.548	856.342.319	768.586.121	968.037.789	730.185.549
Satın Alınmış Araçlar İçin Ödenmiş ÖTV (TL)	290.235.000	433.926.000	680.384.000	93.864.118	188.731.128	157.915.770	236.425.314	188.787.456
Satın Alınmış Araçlar İçin Ödenmiş KDV (TL)	233.814.000	327.849.000	469.563.000	70.591.492	134.499.895	104.668.797	157.425.998	110.068.782
Mevcut Tüm Araçlar İçin Ödenmiş MTV (TL)	69.508.000	90.829.000	135.531.000	32.791.488	41.707.606	35.673.460	24.673.540	48.702.901

MARKA DAĞILIM TABLOSU								
	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3 Ç	2012 4Ç	2013 1Ç
AUDI	% 1,9	% 2,2	% 2,6	% 2,3	% 2,6	% 2,5	% 2,6	% 2,8
BMW	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,8	% 0,9	% 0,9
CHEVROLET	% 0,1	% 0,1	% 0,4	% 0,1	% 0,1	% 0,2	% 0,4	% 0,4
CITROEN	% 2,2	% 3,4	% 4,6	% 3,6	% 3,7	% 4,3	% 4,6	% 5,0
FIAT	% 24,0	% 20,4	% 17,4	% 19,8	% 18,9	% 17,9	% 17,4	% 16,7
FORD	% 22,5	% 18,8	% 17,5	% 18,6	% 18,5	% 18,3	% 17,5	% 17,6
HONDA	% 0,5	% 0,4	% 0,3	% 0,4	% 0,4	% 0,3	% 0,3	% 0,2
HYUNDAI	% 3,7	% 3,8	% 2,8	% 3,7	% 3,7	% 3,3	% 2,8	% 2,8
MERCEDES	% 0,7	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9	% 0,9
OPEL	% 2,5	% 2,3	% 3,1	% 2,3	% 2,2	% 2,6	% 3,1	% 3,8
PEUGEOT	% 0,4	% 0,8	% 1,3	% 0,9	% 1,1	% 1,2	% 1,3	% 1,6
RENAULT	% 18,4	% 24,0	% 23,7	% 24,3	% 24,4	% 23,7	% 23,7	% 24,8
TOYOTA	% 4,3	% 3,3	% 2,2	% 2,9	% 2,9	% 2,5	% 2,2	% 2,1
VOLVO	% 0,6	% 0,7	% 0,9	% 0,7	% 0,8	% 0,9	% 0,9	% 1,0
VW	% 16,0	% 16,7	% 19,8	% 17,1	% 17,3	% 19,9	% 19,8	% 17,7
DİĞER	% 1,2	% 1,4	% 1,7	% 1,5	% 1,6	% 1,6	% 1,7	% 1,6
TOPLAM	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

SEGMENT DAĞILIMI TABLOSU								
	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3 Ç	2012 4Ç	2013 1Ç
B	% 29,0	% 29,5	% 30,5	% 29,4	% 29,7	% 29,9	% 30,5	% 30,3
C	% 54,9	% 53,7	% 53,0	% 53,4	% 52,8	% 52,4	% 53,0	% 52,1
D	% 10,8	% 10,8	% 12,0	% 11,1	% 11,4	% 11,4	% 12,0	% 12,1
E-F (SUV)	% 2,2	% 2,7	% 2,1	% 2,8	% 2,9	% 3,1	% 2,1	% 2,8
LCV	% 3,1	% 3,3	% 2,5	% 3,3	% 3,2	% 3,2	% 2,5	% 2,7
TOPLAM	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

YAKIT DAĞILIMI								
	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3 Ç	2012 4Ç	2013 1Ç
DİZEL	% 85,4	% 87,3	% 90,6	% 88,0	% 88,1	% 89,8	% 90,6	% 91,6
BENZİN	% 14,3	% 12,4	% 9,2	% 11,6	% 11,7	% 10,0	% 9,2	% 8,2
DİĞER	% 0,2	% 0,4	% 0,2	% 0,3	% 0,2	% 0,2	% 0,2	% 0,2
TOPLAM	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

SÖZLEŞME VADE DAĞILIMI								
	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3 Ç	2012 4Ç	2013 1Ç
< 18 Ay	% 6,2	% 4,0	% 4,7	% 5,1	% 5,4	% 4,7	% 4,7	% 5,5
18-30 Ay	% 5,5	% 6,8	% 9,8	% 7,6	% 8,3	% 7,8	% 9,8	% 11,2
30-42 Ay	% 66,5	% 68,7	% 65,4	% 67,7	% 66,8	% 59,0	% 65,4	% 64,8
> 43 Ay	% 21,8	% 20,6	% 20,1	% 19,7	% 19,6	% 28,5	% 20,1	% 18,6
TOPLAM	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

SÖZLEŞME DÖVİZ DAĞILIMI								
	2010	2011	2012	2012 1Ç	2012 2Ç	2012 3 Ç	2012 4Ç	2013 1Ç
EURO	% 75,9	% 77,9	% 79,3	% 80,1	% 79,3	% 79,5	% 79,3	% 80,3
USD	% 9,3	% 7,6	% 6,0	% 7,0	% 5,5	% 6,4	% 6,0	% 6,7
TL	% 14,8	% 14,4	% 14,7	% 12,9	% 15,2	% 13,8	% 14,7	% 13,0
DİĞER	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,0	% 0,3	% 0,0	% 0,0
TOPLAM	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100	% 100

Yeniden pazarlama süreçlerinize değer katın:

Autorola'nın süreçleri sizin için nasıl kısaltacağını ve işinize nasıl değer katacağını deneyin.

Autorola uluslararası tecrübesi ile Türkiye'de, daha fazla bilgi için lütfen **www.autorola.com.tr** 'yi ziyaret edin.

AUTOROLA

Central Fleet Services, Central Rent a Car Genel Müdürü Nora KARAKAŞ

Müşterilerimize butik hizmet sunuyoruz

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

Central olarak, 12 yıldır filo hizmetleri alanında ve 2 yıldır günlük kiralamada İstanbul, Ankara, İzmir havalimanı ofisleri başta olmak toplam 15 şehirde faaliyet gösteriyoruz. Operasyonel kiralama hizmetlerimiz kapsamında; 12 yıldır başta yabancı firmalar olmak üzere, kurumsal müşteri yelpazemizi genişlettiğimizi söylemek isterim. Yüksek rekabetin olduğu sektörde, istikrarlı büyüme hızımızı kurumsal yapılanmamıza ve müşterilerimiz ile karşılıklı geliştirdiğimiz iletişimimize borçluyuz. Herkesin benzer hizmetler ile sektörde var olduğu bir ortamda, bizler hep farklılaşarak, hizmetlerimizin kalite standartlarını yükseltmeye gayret ediyoruz. Operasyonel kiralamada, 12 yıl içerisinde sürekli gelişen kurumsal ve uluslararası markalardan oluşan müşteri portföyümüz, yarattığımız standartları koruduğumuzun göstergesidir. Filo tarafındaki deneyimimizi ve kalite standartlarımızı aktararak oluşturduğumuz günlük kiralama tarafımızda ise hızlı bir

>> Biz müşterimize aylık kira bedeli faturası haricinde herhangi bir ekstra fatura daha çıkartmayan ve müşterimizin maksimum memnuniyetini sağlamaya çalışan bir firmayız.

büyüme yakalayıp Türkiye çapında toplam 19 ofise ulaştığımızı belirtmeliyim. Günlük kiralama alanındaki en büyük özelliğimiz araçlarımızın daima yeni olması... Artık herkes Central ofislerine geldiği zaman yeni araç kokusu kaybolmamış, son model arabalarla karşılacağını biliyor. Bu yüksek memnuniyet beraberinde yüksek bir sorumluluk duygusunu getiriyor. Öyle ki, 6 ay içerisinde araçlarını yenileyen ve sürekli hedeflerini yukarıya çeken bir marka olarak sektöre bu anlamda bir ilki kazandırdığımızı düşünüyorum. Filoda ise Biz araç sayısına bağlı olmaksızın bizimle çalışmayı kabul eden her müşterimize butik hizmet sunan bir kiralama firmasıyız. Bu çok genel bir kavram gibi gözükse de şu şekilde özetleyebilirsek daha iyi anlaşılacaktır: 'Biz müşterimize aylık kira bedeli faturası haricinde herhangi bir ekstra fatura daha çıkartmamak ve müşterimizin maksimum memnuniyetini sağlamaya çalışan bir firmayız'

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

Müşterilerimizden sağlıklı ve verimli bir kiralama operasyonu için en önemli beklentimiz, kullanılacak araçların doğru şekilde belirlenmesi ve bu araçların yapacağı yıllık km öngörülerinin sağlıklı bir şekilde hesap edilerek bizlerle paylaşılmasıdır. Bir diğer konu, müşterilerimizin dikkat etmesi gereken hususlardır. Özellikle, operasyonel kiralamada fiyat odaklı olurken, verilen fiyatlarla birlikte müşterilerin hangi hizmetleri alacaklarını da en net haliyle incelemeleri faydalarınadır. Her verilen uygun fiyat, komple bir hizmet anlayışı ile bağdaşmayabilmektedir. Ayrıca müşteriler, araçları kiralık olarak değil de kendi öz malları düşüncesi ile kullandıklarında hem kaza risklerini azaltabilir, hem de dönem sonunda araçların hasarsız olmasından kaynaklanan ekstra hasar onarım faturalarından kurtulabilir.

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

Operasyonel işlemlerin çokluğuna zaman ayırmak istemeyen, bu alandaki iş yükünü hafifleterek, kendi iştigal alanına yoğunlaşmak isteyen firmalar filo kiralama yöntemini tercih etmektedir. Firmalar bu yol ile sermaye verimliliğinin olumsuz etkilenmesinin de önüne geçmek istemektedir. Operasyonel kiralamanın tercih nedenlerinin başında, araçların bilançolarda risk olarak gözükmemesi ve firmanın sermaye verimliliğinin kiralama operasyonundan etkilenmemesi gelmektedir.

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

Markalardan beklentimiz bilgi akışının düzenli sağlanmasıdır. Araç tedariki konusunda müşterilerimizin talep ettiği nihai bilgilerin net bir şekilde bizlerle paylaşılmasıdır.

Banka ve devlet kurumları sadece araç alım aşamasında (Kredi ve Vergi yatırılması aşamaları) etken olduğundan, işlemlerin hızlı olarak yürütülmesi beklentilerimiz arasında sayılabilir. ●

>> Müşteriler, araçları kiralık olarak değil de kendi öz malları düşüncesi ile kullandıklarında hem kaza risklerini azaltabilir, hem de dönem sonunda araçların hasarsız olmasından kaynaklanan ekstra hasar onarım faturalarından kurtulabilir.

Araç Takip Sistemleri

Araç takip sistemleri, filosu olan tüm şirketlere hem ciddi bir gider kalemi oluşturan yakıt giderlerini düşürmek hem de filo disiplinini sağlama yoluyla performanslarını ve verimlerini arttırmaya yönelik çözümler sunuyor.

» Araç Takip ve Filo Yönetim Sistemleri sayesinde tek bir merkezden çevrimiçi operasyon yönetimi yapılabilmektedir. Bu sayede şirketler, saha operasyonlarını internete ulaşabildikleri her yerden yönetmektedirler. Sistem, kullanılmaya başlandığı andan itibaren şirketlerin yakıttan, zamandan ve işgücünden tasarruf etmelerini sağlamaktadır. Araçların çevrimiçi olarak takip edilmesi sayesinde, mesai saatleri içerisindeki iş dışı seyahatlerin önüne geçilmektedir. Böylece, iş gücü kaybı önlenerek zamandan kazanılmaktadır. Sistem sayesinde, şirket araçlarının bakım, kullanım ve yakıt maliyetlerinde önemli oranlarda düşüşler sağlanmaktadır. Aynı zamanda, hız limitleri kontrol edilebildiği için trafik kurallarına uyulması ve güvenli sürüş yapılması sağlanmaktadır. Sistemin bir diğer faydası ise aracın çalınması halinde yerinin bulunmasını sağlamasıdır. Kısaca araç takip ve filo yönetim sistemleri, şirketler farklı açılardan kazandıran çözümler sunmaktadır.

Zamandan kazandırır.

Araçları 7 gün 24 saat sürekli takip ederek iş dışı seyahatleri engeller. İşe başlama ve bitirme zamanlarını raporlar ve iş akışını optimize eder. Sürücülerle, nerede oldukları konusunda yapılan gereksiz telefon görüşmelerini ortadan kaldırır. Böylece iş gücünden önemli oranda tasarruf sağlar ve zaman kazandırır.

Yakıttan kazandırır.

Araçların iş dışı kullanımının önüne geçerek; rölantide gereksiz yere çalışmalarını, ani hızlanmaları, yavaşlamaları, savrulmaları ve hız yapılmasını kontrol ederek kötü araç kullanımını engeller. Böylece yakıttan önemli oranda tasarruf sağlar

Maliyetlerini azaltır.

Araçların kötü kullanımını ve iş dışı seyahatler nedeniyle gereksiz yere fazla kilometre yapılmasını engellenmesinin yanı sıra; özel yazılımlar ile araçların bakım, servis, onarım gibi faaliyetlerini de takip eder. Böylece araçların yıpranma süresini uzatır. Bakım ve kullanım maliyetlerinde tasarruf sağlar.

Yakıttan, zamandan ve işgücünden tasarruf

Arvento Genel Müdürü
Özer HINÇAL

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Arvento, mobil takip sistemleri alanında faaliyet gösteren ve teknolojisinin tamamını Türkiye'de geliştirip üreten bir teknoloji şirketi. Ana ürünümüz araç takip ve filo yönetim sistemleri. Bu sistemlerimizin yanı sıra kişi-nesne takip ve tekne takip sistemleri de geliştirip üretiyoruz. Alanımızda Türkiye'de pazar lideri konumundayız ve Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Ortadoğu, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Kuzey Afrika'yı kapsayan bölgede 22 ülkede daha faaliyet gösteriyoruz. Şu anda toplamda 22 bin müşterimize ait 300 bine yakın araca hizmet veriyoruz. Türkiye pazarındaki konumumuzun yanı sıra Bağımsız Devletler Topluluğu ve Doğu Avrupa Bölgelerinin de en büyük ikincisi oyuncusuyuz.

Arvento olarak, yazılım ve donanımlarımızı Ankara ve İzmir'de bulunan Ar-Ge ve üretim merkezlerimizde geliştirip üretiyoruz. Geliştirdiğimiz bu teknolojiyi ise farklı kullanıcı ihtiyaçlarına göre tasarladığımız özel araç takip paketlerimiz ile sunuyoruz. Bu takip paketlerimizin yanı sıra sektörlere özel olarak geliştirdiğimiz filo yönetimi çözümlerimiz de bulunuyor. "Standart, Profesyonel ve Konteyner Takip Paketlerimiz" ve sektörlere özel çözümlerimiz ile 1-2 adet aracı olan küçük bir işletmeden, yüzlerce aracı olan büyük bir holdinge kadar, her ölçekte kuruma hizmet veriyoruz. Şu anda; finanstan,

Kontrolü arttırır.

7 gün 24 saat takip ve detaylı raporlamalar sayesinde araçlar ve sürücüler üzerindeki kontrolü ve denetimi artırır. Araçların çalınması veya kaybolması durumunda kolayca bulunmasını sağlar.

Güvenli Sürüşü Sağlar

Araçların kötü kullanılmasını ve hız yapılmasını engelleyerek trafik kurallarına uyulmasını sağlar. Olası kaza veya acil durumunda alarm gönderir. Böylece kaza riskini düşürür, trafik cezalarını azaltır, acil durumlarda ise anında müdahale imkanı sağlar.

>> Standart araç takip uygulamalarının yanı sıra sektörlere özel çözümler içeren filo yönetimi uygulamalarımız ile periyodik araç bakımından, sıcaklık takibine, hazır beton sevkiyatından, yangın yönetimine kadar birçok farklı çözümü, sektörlerin kullanımına sunuyoruz.

lojistiğe, gıdadan, filo kiralamaya, her sektörden binlerce şirket bu çözümlerimizi kullanıyorlar.

Şirketler, standart bir araç takip sistemi ile araçlarının gün içerisindeki bütün hareketlerini, kontağın açıldığı ilk andan itibaren takip ve kontrol edilebiliyorlar. Araçların hızlarını, gittikleri yerleri, duraklama ve rölanti sürelerini izleyebiliyorlar. Araçları ile ilgili güncel ve geçmişe dönük raporlar alarak, bu ekiplerin performansları hakkında doğru ve gerçekçi istatistikler elde edebiliyorlar. İstediklerinde, araçlarına hız limitleri tanımlayarak, trafik kurallarına uyulmasını ve güvenli sürüş yapılmasını da sağlayabiliyorlar. Şirketlere sunduğumuz bu standart araç takip uygulamalarının yanı sıra sektörlere özel çözümler içeren filo yönetimi uygulamalarımız ile ise periyodik araç bakımından, sıcaklık takibine, hazır beton sevkiyatından, yangın yönetimine kadar birçok farklı çözümü, sektörlerin kullanımına sunuyoruz.

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

Kiralama şirketleri sistemlerimizi en iyi kullanan şirketler arasında yer alıyorlar. Çünkü hem standart bir araç takip sisteminin sağladığı faydaları hem de isterlerse kiralama şirketlerine özel çözümümüz "Filo Periyodik Bakım ve Servis Takip Sistemi'nden" faydalanıyorlar. Şirketler sistemlerimiz sayesinde araç ve operasyon giderlerini en aza indirgiyorlar. Kiralama şirketleri, Filo Periyodik Bakım ve Servis Takip Sistemi ile sahadaki araçlarını rahatlıkla takip ve kontrol edebiliyorlar. Sistem sayesinde araçlarının periyodik bakım ve servis işlemlerini kontrol ve kayıt altına alabiliyor ve bu sayede ihmalden ya da unutkanlıktan kaynaklanan gereksiz masrafları ortadan kaldırıyorlar. Araçlarının bütün bilgilerini sisteme kaydederek, periyodik bakım ve servis işlemlerini kolayca kontrol ve kayıt altına alabiliyorlar.

Sistemimizin sağladığı faydalar bunlarla da bitmiyor; şirketler kiraladıkları araçların savrulma, ani hızlanma ve yavaşlama gibi kötü kullanım istatistiklerini sistem üzerinden kayıt altına alarak, takip edebiliyorlar. Bu sayede serviste yapılan tüm işlemler ve değişen parçaların kayıtları maliyetleri ile birlikte raporlanabiliyor. Yine, araçların trafik sigortaları ve kasko

Arvento Genel Müdürü
Özer HINÇAL

bitiş tarihleri gibi bilgileri de sisteme kaydederek, sigorta bitiş tarihlerinden önce otomatik olarak hatırlatma mesajı alabiliyorlar. Aynı şekilde kilometre müşirinden alınan veriler ile bakım zamanları da otomatik olarak sistem tarafından hatırlatılıyor.

Özetlememiz gerekirse, Filo Periyodik Bakım ve Servis Takip Sistemimiz ile şirketler filolarını tek bir merkezden on-line olarak kontrol ve kayıt altına alarak yönetiyorlar. Araç giderlerinde önemli oranda düşüş sağlayarak, yakıttan, zamandan ve işgücünden tasarruf ediyorlar.

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

Sadece kiralama şirketlerinin değil, araç takip sistemi satın almak isteyen bütün şirketlerin dikkat etmesi gereken ortak noktalar bulunuyor. Şirketler araç takip sistemi satın alırken fiyattan çok, ilgili araç takip firmasının referanslarına, hangi projelere imza attığına, teknolojisine ve özellikle altını çizmek istiyorum, satış sonrası hizmet ağına bakmalılar. Çünkü 7/24 çalışan bir sistemde, satış sonrası kesintisiz destek verilmesi çok önemli.

Bu nedenle satın alma kararı verilirken, tek kriter fiyat olmamalı. Çünkü "ucuz" denilerek satın alınan sistemler daha sonra çalışmıyor. Bu sefer yeniden bir sistem alınması gerekiyor ve bu durumda müşteri için çok daha pahalıya mal oluyor.

Arvento olarak şu anda araç takip sistemleri alanında Türkiye'nin en geniş satış ve yetkili servis ağına sahibiz. Yazılım ve altyapı konusunda ise Türkiye'nin önde gelen mühendislerinden oluşan çok güçlü bir ekibimiz var. Ayrıca, 7/24 çalışan çağrı merkezimiz ile kesintisiz hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin Türkiye'nin herhangi bir yerinde yaşayabileceği bir soruna, en kısa sürede müdahale edebilecek durumdayız. Bizim için müşterilerimize en iyi hizmetin verilmesi hayati bir konudur ve bu konuda daha iyi olabilmek için kendimizi geliştirmeye özel bir önem veriyoruz. Bu nedenledir ki araç takip sistemleri pazarındaki lider konumumuzu, yıllardır aynı şekilde korumaya devam ediyoruz.

Rekabet gücünü artırmaya katkı sağlıyor

FiloTürk Genel Müdürü
Adil MASARACIOĞLU

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Türkiye'nin ilk ve tek mobil takip operatörü FiloTürk, 20 yılı aşkın deneyime sahip uzman kadrosu ile Mobiliz tarafından geliştirilen araç takip ve filo yönetim sistemiyle, pek çoğu kendi sektöründe lider 10 bini aşkın firmaya hizmet vermekte, müşterilerine Mobiliz teknolojisi ile verim ve rekabet gücü artırıcı çözümler sunmaktadır. Sektörlerin ihtiyaçlarına yönelik geliştirdiği çözümler ve hizmet kalitesi ile "Mobil Takip" sektörünün lideri konumundadır.

FiloTürk'ün referansları arasında Türk Telekom, T.C. Merkez Bankası, Türkiye İş Bankası, T.C. Ziraat Bankası, Finansbank, HalkBank, Ford, BP, EnerjiSA, Borusan

Lojistik, TÜVTURK, Vestel, Pepsi, Coca-Cola, Erikli, Aytaç, Keskinoğlu, Mudurnu, Beşler, Özsüt, Altınmarka, Milangaz, Demirdöküm, Ağaoğlu, TNT, Mağdenli, Alışan, Ceva, Gefco, Acıbadem Sağlık Hizmetleri, Medline, Metro gibi sektörünün öncü firmaları yer almaktadır.

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

FiloTürk, Yeni Nesil Araç Takip ve Filo Yönetim Sistemi, operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları için büyük önem arz eden araç çalınmalarının önüne geçmek için uydu üzerinden alınan tüm verileri anında değerlendirip firmalara ulaştırıyor. Sistem, aracın çalınması durumunda uzaktan aracın hareketini engelleyebiliyor ve bulunduğu lokasyona güvenlik güçlerini sevk ediyor.

Sistem ayrıca sürücünün aracı nasıl kullandığına dair bilgileri, ani hızlanma, sert fren, savrulma gibi kötü kullanım kayıtlarını raporluyor. Araçların ilk kiralama kriterleri ile kiralama işleminden sonra sahadan (hız, toplam kilometre, kötü araç kullanım bilgileri vb) elde edilen kullanım bilgilerini, kiralayan kişi hakkında güncel ve tarihçe bazında verileri elde edebiliyor. Bu bilgileri arşivleyebiliyor ve hem anlık hem de gelecekteki araç kiralama faaliyetlerinde veri olarak kullanılmasını sağlıyor.

FiloTürk tarafından sunulan sistem sayesinde, operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmalarının çalınma, kaza veya kötü kullanım kaynaklı maddi kayıplarının fazla olması nedeniyle, sigorta firmalarının çok yüksek kasko bedeli talep etmesinin önüne geçiliyor.

Araçların bazı orjinal parçalarının değiştirilmesi gibi suistimaller de sensörler yardımıyla önleniyor ve buna teşebbüs girişimlerinden firma anında haberdar ediliyor.

FiloTürk'ün operasyonel ve günlük kiralama firmalarına sunduğu hizmetler ile:

• Araçların farklı bir lokasyona bırakılması konusunda yaşanan sıkıntıların önüne geçilebilmektedir.

• Araçlara müdahalelerin belirlenmesi için araçlarda kullanılabilecek çeşitli sensörler sayesinde araç aksamındaki değişiklikler izlenebilmekte ve son kullanıcıya faturalanabilmektedir.

• İnternet aracılığı ile değişik firmalar tarafından sunulan fiyat ve kampanyaların izlenmesi ve kullanıcılar tarafından tercih edilmesi gerçekleştirilmektedir. Ayrıca, değişik illerde hizmet veren firmaların kendi kaynaklarını aynı platformda paylaşmaları sağlanmaktadır. Bu kapsamda araçların rezerve edilmesi işlemleri de gerçekleştirebilmekte ve bu tür bir hizmet vermesi araç sayısı ve teknolojik bilgisi yeterli olmayan firmalara hizmet olarak sunulabilmektedir.

• Banka entegrasyonu ile on-line olarak kredi kartından bedellerin çekilmesi ve ortak SSL key ve kriptolama yapısı ile işletme kolaylığı sağlanabilmektedir.

• Suç tarihçesinin oluşturulabilmesi için ortak kullanımda olan sistemler ve veri altyapısı geliştirilebilmektedir.

• Uzun dönemli araç kullanımında sürüş bilgilerinin elde edilememesi ile aracın zamanında (araç kiralama yazılımında belirlenen eşik değerleri) bakımının yapılmaması, kaza olduğunda firmaya bildirilmemesi ve aracın kötü kullanımından dolayı oluşan sigorta ihtilaflarının ortadan kaldırılabilmesini sağlamaktadır. Filo kiralayan firmaların iş organizasyonlarını yapabilmesi için firmaların kiraladıkları araçları sahada izlemesi, yönetmesi ve faaliyetlerinin raporlanması için araç takip sistemleri kullanılmaktadır.

• Akaryakıt tüketiminin izlenmesi ve kontrol altına alınabilmesi için akaryakıt depo otomasyon ve taşıt tanıma sistemleri sisteme entegre edilmektedir. Ayrıca, araçlarda kullanılabilecek olan yakıt seviye sensörü ile kapsamlı olarak yakıt tüketimi konusunda raporlar sunulmaktadır.

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

Araç Takip ve Filo Yönetim Sistemleri içerisinde bir çok farklı teknolojiyi barındıran ve çok farklı uzmanlıkları bir arada bulundurmayı gerektiren sistemlerdir. İçerisinde iletişim teknolojisi, yazılım teknolojisi, uydu teknolojisi, veri

YENİ RENAULT CLIO SPORT TOURER.
GÖZÜNDE BÜYÜTTÜĞÜN KADAR VARIM...

www.renault.com.tr /renaultturkiye /renaultturkey YouTube /renaultturkey /+RenaultTurkiye

RENAULT QUALITY MADE

- 3,6 LT / 100 KM
- 1.5 DCI 90 BG STOP & START
- **R-LINK** İNTERNET BAĞLANTILI ENTEGRE NAVİGASYON MULTİMEDYA SİSTEMİ

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

İlanda gösterilen yakıt tüketimi değeri karma tüketim değeri olup, Renault Clio Sport Tourer'in CO_2 salımı en az 93 g/km – en fazla 127 g/km'dir. Ayrıntılı bilgi www.renault.com.tr ve Renault Yetkili Satıcılarında. Renault'nun resmi elf

tabanı, veri güvenliği, yüksek miktarda neredeyse gerçek zamanlı veri işleme teknolojisi, sayısal haritalar üzerine dayalı coğrafi bilgi sistemleri ve çok sunuculu şebeke altyapıları gibi pek çok disiplini barındırmaktadır. Araç tarafında da, mobil ortamda çalışmaya uygun yüksek güvenilirlikli sorunsuz çalışan ürün gereksinimi vardır.

Her sektör gibi operasyonel ve günlük kiralama sektörünün de kendine özgü sorunları bulunmaktadır ve kiralanan filonun denetimi güvenlik ve diğer pek çok nedenle önem arz etmektedir.

Araç takip ve filo yönetim sistemi sektörüne getirdiği ilkler ve yenilikler ile sektör öncüsü olan FiloTürk, sektörde 20 yıllık deneyimi ve yaklaşık 100 kişilik çoğunluğu Ar-Ge'de yer alan uzman kadrosu ile operasyonel ve günlük kiralama firmalarına, "Süresiz ve Koşulsuz Garanti", "Kullandıkça Daha Az Öde" ve benzeri kolaylıklar sağlayan ve müşteri memnuniyetine çok önem veren ayrıcalıklar sunmaktadır. Hizmetlerinin arkasında sektörün teknoloji lideri Mobiliz gücü bulunmaktadır. Mobiliz, bilişim teknolojisindeki en son yenilikleri takip ederek, kurum ve kuruluşların verimliliğini ve küresel rekabet güçlerini artırma yönünde teknolojiler geliştirmektedir. FiloTürk arkasında güçlü teknolojik altyapı ve uzman Ar-Ge kadrosuyla sektörde pek çok ilke imza atmıştır ve atmaya devam etmektedir. FiloTürk'ü üstün kılan bir diğer önemli özellik sektörel çözüm sunma becerisi ve entegrasyon kabiliyetidir. Sektörün gereksinimleri ve müşterilerin taleplerine göre ihtiyaç duyulan bilgilerin şekli, türü ve kullanım alanları farklı olmaktadır. Sektörlerin ihtiyaçlarına uygun geliştirilebilen sektörel çözümler sayesinde çok çeşitli raporlamalar üretilebilmektedir. Sağlıktan dağıtıma, servis araçlarından, iş makinelerine kadar birçok farklı sektörde araç takip sistemlerimiz kullanılmaktadır. Amaca yönelik geliştirilen mobil iş çözümlerimiz, sektördeki firmaların verimini önemli ölçüde artırmaktadır.●

Operasyonel maliyetleri kontrol altına alıyor

Vektör Telekom Operasyon Müdürü Kubilay ELDEM

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

2004 yılında, geleceğin yükselen değeri olacak araç takip ve filo yönetim hizmetlerini kapsayan telematik ve makineler arası iletişim, yani M2M alanlarında anahtar teslim projeler geliştirmek için Vektör'ü kurduk. Avrupa ve Amerika'da çok hızlı gelişen bu alanlarda Türkiye'de öncü olabilmek için yazılım ve mühendis ekibimize yatırım yaptık ve uzun yıllar TÜBİTAK desteğiyle Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürdük. Nitekim bu yoğun çalışmaların bir neticesi olarak Türkiye'nin en büyük otomobil üreticisi olan TOFAŞ ile dünya üzerinde bir ilki gerçekleştirerek fabrika çıkışlı araç takip ve yönetim sistemi olarak tanımlanan FIAT TELEPATHY'yi 2009 yılında hayata geçirdik. Bu proje ile standart araç takip sistemlerinde bulunmayan yakıt tüketim takibi, yakıt alımlarının tespiti ve arıza kodlarının takibi gibi araç yol bilgisayarından alınan verilerle hem araç üreticilerine hem de müşterilere katma değer yaratan hizmetler sunmaya başladık. Araç yol bilgisayarından veri okuyarak yakıt yönetim bazlı araç takip hizmeti sağlama deneyimimizi farklı marka ve model araçlara uygulamak için çalışmalarımızı sürdürdük ve lider ağır vasıta araç üreticilerinden MAN ile işbirliği yaparak MAN Araç Takip projesini 2010 yılında hayata geçirdik. Her iki projeden elde ettiğimiz tecrübe ve başarılar neticesinde tüm binek ve hafif ticari araç modellerinde aynı sistemi kurgulama fikri ortaya çıktı ve 2012 yılında Turkcell Çözüm Ortağı olarak VDrive Araç Yönetim Sistemi ürününü piyasaya sürdük.

Günümüzde araç takip, filo yönetim, yakıt yönetim, telemetri ve M2M alanındaki Ar-Ge faaliyetlerimiz tüm hızıyla devam etmektedir.

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

Operasyonel kiralama ve günlük kiralama firmaları için sunduğumuz en kapsamlı hizmet VDrive Araç Yönetim sistemidir. VDrive, kiralama firmalarımız için oldukça ideal bir sistem çünkü tak-çalıştır mantığıyla kurulumu yapılıyor, böylece standart araç takip sistemlerindeki montaj zahmeti ve maliyetini ortadan kaldırıyor. Günümüz koşullarında örneğin operasyonel kiralama yapan bir firmamız araçlarını yılda 1 kez komple yenileyebiliyor. Günlük kiralama sektöründe de benzer sıklıkta, hatta zaman zaman 5-6 ayda bir araç

yenilemeleri söz konusu olabiliyor. Araç takip sistemi açısından baktığımızda bu standart bir sistemde her 5-6 ayda bir araçtan araca cihaz aktarma operasyonu olacağı manasına geliyor. Yani montaj, kablo kesme, aracın garantisine zarar verme ihtimali, işçilik, operasyonel zorluk dolayısıyla yüksek maliyet kaçınılmaz oluyor. VDrive ile bu zorlukları ve maliyeti ortadan kaldırarak hem operasyonel hem de günlük kiralama firmaları için büyük bir kolaylık sağlıyoruz.

VDrive ile operasyonel kiralama firmalarına sunduğunuz hizmetlerimizden bir diğeri ise araçların periyodik bakım zamanlarının, arıza ve kaza raporlarının online takibini mümkün kılmamız ve böylece kiralama firmalarımızın müşterilerine önceden servis programlaması yapmalarını sağlamamız. Başka bir hizmet kalemi olaraksa yakıt tüketim ve kilometre kullanım gibi kritik raporların yetkili kişilere otomatik e-postayla gönderilmesi için oluşturduğumuz altyapıyı gösterebiliriz.

Bu hizmetler sayesinde, operasyonel kiralama firmalarımıza sağladığımız en büyük faydalar müşterilerine katma değerli hizmet sunmaları, müşterileri açısından fiyatların asıl kriter olduğu bir sektörde hizmette farklılıkla bir adım öne geçmeleri ve müşteri sadakatini ciddi ölçüde artırmalarıdır.

VDrive ile sunduğumuz bir diğer hizmetimizse sürüş analizi ve yakıt yönetimi. Kilometre, yakıt tüketim, hız, frenleme, motor devri gibi temel araç verilerini ölçerek oluşturduğumuz sürüş analizi sayesinde sürücünün ve aracın kullanım profilini çıkartabiliyoruz. Örneğin, aracın hızlı kullanımına bağlı olarak fazla yakıt tükettiğini raporlarla gösterebiliyoruz. Veya devirli ve frenli araç kullanımının başka bir araca kıyasla aşırı fazla olduğunu

>> Araç takip sistemi kiralama şirketleri açısından güven teşkil etmeli ve ileriye dönük bir yatırım olarak algılanmalıdır.

gösterebiliyoruz, böylece ekonomik sürüş alışkanlığı olmayan personeli eğitime yönlendirebiliyoruz. Yakıt seviyesi takibi ile bir müşterinin depoyu ne kadar dolulukla aracı teslim ettiğini raporlayabiliyoruz. Bu gibi sistemsel özellikler günlük kiralama firmalarına araçlarının nasıl kullanıldığını görme ve kontrol edebilme imkanı sağlarken, operasyonel kiralama firmalarınaysa müşterilerine katma değerli bir hizmet sunabilmeleri için olanak sağlıyor. Dolayısıyla, standart araç takip sistemlerinde bulunmayan özellikleri sunarak çok daha faydalı bir sisteme sahip olmalarını sağlıyoruz.

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

Öncelikle, araç takip sistemi bir kiralama firması açısından güven teşkil etmeli ve ileriye dönük bir yatırım olarak algılanmalıdır. Sektörde hem operasyonel hem de günlük kiralama yapan firmalar, araç takip sistemi maliyetini geri dönüşü olmayan bir yatırım olarak algılıyor. Bu algı bizce yanlış ve ne yazık ki henüz bu konuda ülke olarak tam anlamıyla bilincimizin gelişmediğini düşünüyoruz, fakat bunun zamanla değişeceğine inanıyoruz. Yolları bozuk, trafik sorunu hat safhada ve benzinin aşırı pahalı ülkemizde araç bakım, sigorta ve yakıt maliyetleri firmalar için bir kabus olabiliyor. Bu gerçekleri göz önünde bulundurduğunuzda araç takip sistemi bir külfetten çok maliyetlerimizi kontrol altına alabilmemiz için çok güçlü bir enstrüman aslında. Nitekim, çalıştığımız firmaların birçoğu araç takip sistemini verimli kullanmaları sayesinde operasyonel maliyetlerini kontrol altına almayı ve yaptıkları yatırımı 6 ila 12 ay arasında geri döndürmeyi başardı. Dolayısıyla, araç takip sistemi almadan önce hizmeti alacağınız firmanın geçmişteki başarı hikayelerini öğrenmek ve bunları referanslarla çok iyi kontrol etmek gerekiyor.

Araç takip hizmeti almadan önce dikkat edilmesi gereken başka önemli bir konu ise sistemde sunulan özellikler. Yani satınalma kararı vermeden önce diğer araç takip sistemlerinden farklı olarak ne gibi hizmetler sunulduğunu çok iyi analiz etmek gerekiyor.

Bunun dışında firmanın güncel müşteri portföyünü, bu müşterileriyle organik bağlarını ve gelecek için ne gibi yatırımlarının olduğunu iyi incelemek gerekiyor. Nitekim sektörde pastadan pay almak isteyen birçok firma var fakat bazı firmalar ne yazık ki bilgi, beceri ve hizmet kalitesi eksiğine bağlı olarak orta ve uzun vadede ciddi anlamda müşteri memnuniyetsizliğine sebep olabiliyor. AR-GE çalışmalarına önem vermiş ve vermekte olan firmalar hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti konusunda günümüzde fark yaratmakta ve bu konuda ileriye dönük somut yatırımları olan firmalar uzun vadede ayakta kalıp fark yaratmaya devam edecekler. Vektör olarak biz bu anlamda iddialı bir konumda bulunuyoruz.

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

Günlük ve operasyonel kiralama firmalarıyla halihazırda birebir görüşmelerimiz devam ediyor. Bu yıl içerisinde filosuna yeni araçlar katacak birkaç firmamızla VDrive uygulamasını başlatmak için önemli bir aşama kaydettik. Yakın zamanda bu projelerin tamamiyle hayata geçtiğini görmeyi planlıyor ve umuyoruz.

Genel olarak, birlikte çalıştığımız ve çalışacağımız firmalarımızın ihtiyaçlarını ve ortak çalışma alanlarını doğru belirleyerek nihayetinde en verimli sistemi kurgulamak bizim en önem verdiğimiz konu. Bu bağlamda sık sık müşteri ziyaretleri yapıyoruz ve bunu demo süreciyle destekleyerek araç takip sistemi kullanımı sonrasında nasıl bir fayda sağladığımızı canlı örneklerle gösteriyoruz. Demo ve karar verme aşamasında araç takip sisteminin verimli kullanılması için yerinde ve uzaktan eğitimlerle süreci destekliyoruz. Tabi ki bu destek karar verme aşamasından sonra da devam ediyor. ●

>> Şirket değerleme çalışmalarının sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için şirket sahiplerinin, yöneticilerinin ve danışmanların katılımları büyük önem teşkil etmektedir. Ancak bu sayede değerleme çalışmalarında yer alacak subjektif yaklaşımlar en alt seviyeye indirgenebilir.

Şirket Değerleme Yöntemleri

Serkan ASLAN

Son yıllarda artan şirket satın alma ve birleşmeleri ile birlikte, şirketlerin değerlerinin tahmin edilmesine yönelik yapılan çalışmalarda önemli bir artış yaşanmıştır. Hisse değişimleri dışında, değerleme çalışmalarına özellikle düzenleyici kurullara sunulmak üzere vergi, finansal raporlama, dava ve diğer uyuşmazlıklara yönelik olarak da sıklıkla başvurulmaktadır.

Doğası itibariyle değerleme çalışmaları tamamen bilimsel olarak nitelenemeyeceği gibi, varılan sonuçların birçok durumda sübjektif ve kişisel hükümlere bağlı olduğu kaçınılmaz bir gerçektir. Bu nedenle değerleme çalışmalarında, çeşitli varsayımlar dahilinde bir değer aralığı tespit edilmesi daha uygundur.

Genel kabul görmüş ve en çok kullanılan değerleme yaklaşımları aşağıdaki gibidir:

Net Aktif Değer Yaklaşımı (Asset Approach)

Şirket değerleme metodolojilerinden biri olan Net Aktif Değer (NAD) yaklaşımı, bir alıcının bir işletmeyi almak için ödeyeceği paranın, en az o işletmenin bütün varlıklarının belli bir tarihte nakde çevrilmesiyle elde edilecek miktardan veya yeniden aynı konuma getirilmesi kapsamında oluşacak maliyetten, borçların o tarihteki makul değerinin düşülmesi ile elde edilecek tutara eşit olacağı varsayımına dayanmaktadır.

Bu yaklaşım işletmenin gelecekte elde edebileceği potansiyel gelirlerini ve yaratacağı değeri dikkate almamaktadır. Fakat işletmenin olası tasfiye değerine veya yeniden aynı konuma getirme maliyetine yaklaşarak, şirketin değerine yönelik bir tahminde bulunmaktadır.

Varlıklar baz alınarak yapılan değerlemeler, işletmenin aktif ve pasiflerinin, defter ve piyasa değerleri arasında oluşan farkların düzeltilmesiyle ulaşılan net defter değerini göstermektedir. Bu yaklaşımın en uygun olacağı haller işletmenin faaliyetine son vereceği ve aktiflerinin değerlendirileceği hallerdir. Bu yöntem fazla veya faaliyet dışı olan varlıkların elden çıkarılmasında kullanılabilir.

Genel bir kural olarak, net aktif değeri işletmenin minimum değerini tespite olanak sağlayan bir yöntemdir. Çoğunlukla işletmelerin gerçek piyasa değeri, maddi olmayan duran varlıkları ile ilişkili olarak bu değerden daha yüksek olarak belirlenmektedir.

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

CITROËN DS Serisi huzurlarınızda.

SIRA DIŞI TASARIM VE YARATICI TEKNOLOJİ
DS SERİSİYLE CITROËN YETKİLİ SATICILARI'NDA!

Otomobil dünyasının geleceğiyle bugünden tanışmanız için sizi bekliyoruz.

Bayraktar

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Şirketin net aktif değerlerine ulaşırken iki yaklaşım kullanılmaktadır:

• Şirketin finansal tabloları incelenmektedir.

• Şirketin ticari alacakları, ticari borçları, kredileri, stokları, sabit kıymetleri veya iştirakleri gibi bazı bilanço kalemleri, makul değeri ve defter değeri arasındaki farkı ortadan kaldırmak amacı ile düzeltme kayıtları verilerek piyasa değerine yakın haline getirilmektedir.

Net Aktif Değer yaklaşımının avantajları kolay ve çabuk uygulama, şirket varlıklarının piyasa değerlerinin dikkate alınması, arsa, bina, makine ve ekipman için gayrimenkul değerlemesi, tasfiye değerine ilişkin gösterge olması, zarar eden işletmeler için uygulanabilir bir yöntem olması olarak sıralanabilir. İşletmenin gelecekteki potansiyelini dikkate almaması, uygulanan muhasebe standartlarındaki farklılıklar, tek yöntem olarak sınırlı kullanım, şerefiye (goodwill) içermemesi gibi konular yaklaşımın zayıf yönleri olarak sayılabilir.

Piyasa Yaklaşımı (Market Approach)

Piyasa Yaklaşımı iki yöntemle özetlenebilir:

• Karşılaştırılabilir Şirketler Analizi: Bu yöntemde değerlemesi yapılan şirket, finansal ve operasyonel olarak benzer yapıdaki halka açık şirketler ile karşılaştırılmaktadır. Benzer şirketlerin Piyasa Değeri/Defter Değeri, Şirket Değeri/Net Satışlar, Şirket Değeri/Faaliyet Karı ve Piyasa Değeri/Net Kar gibi değerleme çarpanları dikkate alınarak hedef şirketin piyasa değerlerine ulaşılmaktadır.

• Karşılaştırılabilir İşlemler Analizi: İkinci temel yöntem olan karşılaştırılabilir işlemler analizi çalışmasında ise benzer şirketlerin dünyada gerçekleşmiş satın alma ve birleşme işlemleri araştırılmakta, bu işlemlerde oluşan değerleme çarpanları analiz edilmekte ve analiz sonuçları hedef şirketin büyüklükleri ile karşılaştırılmaktadır. Karşılaştırılabilir işlemler seçilirken işleme tabi olan şirketin coğrafyası ve büyüklüğü dikkate alınmaktadır.

Piyasa yaklaşımının avantajları uygulaması kolay ve çabuk bir yöntem olması, kolay revize edilebilmesi ve piyasanın değerleme tarihindeki şartlarını yansıtması olarak sıralanabilir. Yaklaşımın zayıf kaldığı yönler ise işlem gören borsanın derinliğinden etkilenmesi, tek yöntem olarak sınırlı kullanımı, büyüme eğiliminde olan şirketlere uygulanmasının zorluğu, karşılaştırılabilir şirketler ile işlemler ve uygulanacak katsayıların belirlenmesinin güçlüğü ve son olarak karşılaştırma yapmak amacıyla düzeltmelerin yapılması gerekliliğidir.

Gelir Yaklaşımı (Income Approach)

Bu yaklaşım bir varlığın varlık sahipleri için yarattığı gelir üzerine odaklanmaktadır. Bu gelir, varlığın kullanılabilir ömrü boyunca yaratması beklenen nakit akışı ile değerlendirilir. Varlığın değeri gelecekte öngörülen nakit akışının bugünkü değere indirgenmesi ile bulunmaktadır. Bugünkü değere çekerken kullanılan iskonto oranı varlığın beklenen nakit akışlarını yaratma riski ile birlikte paranın zaman değerini içermektedir.

İndirgenmiş Nakit Akımları Yöntemi (DCF)

Gelir Yaklaşımı kapsamında, en yaygın kullanılan yöntem indirgenmiş nakit akımları yöntemidir. Bu yöntemde şirketin halihazırdaki yapısı, müşteri portföyü, pazar payı, hizmet potansiyeli, yaratıcılık gücü, organizasyonu ve yönetim kadrosu ile gelecekte şirketin ortaya çıkarması beklenen nakit akışlarının analizi yapılır. Bu analiz sonucunda, şirketin gelecekte yaratacağı nakit akımlarının değerleme tarihine indirgenmesi gerçekleştirilir. İndirgeme işlemi, piyasa koşullarına paralel ve şirketin risk profiline uygun bir iskonto oranının nakit akımlarına uygulanması sonucu gerçekleştirilmektedir. Bu iskonto oranı hesaplanırken genel olarak, Finansal Varlıkların Fiyatlandırılması Modeli (Capital Asset Pricing Model) kullanılmaktadır.

Bu yöntemde şirketin değeri, indirgenmiş nakit akımları ve faaliyet dışı varlıklarının toplamından oluşmaktadır. Özsermaye değeri hesaplanırken aynı zamanda değerleme tarihi itibariyle mevcut olan banka kredilerinin piyasa değeri de göz önüne alınabilir. Bu yöntem ile şirketin hisse değerleri hesaplanırken, iştirakleri için ayrı değerlemeler de yapılabilir veya bilançodaki kayıtlı değeri dikkate alınabilir.

İNA yönteminin uygulanması sırasında, şirkete ait gelecek dönemde elde edilecek nakit akımlarını belirleyen finansal model geliştirilir. Serbest nakit akımlarının bugüne iskonto edilmesinde Ağırlıklı Ortalama Sermaye Maliyeti (AOSM) kullanılır.

Gelir yaklaşımının avantajları şirketlerin büyüme potansiyelini göz önüne alması, şerefiyenin (goodwill) dikkate alınması, paranın zaman değerinin dikkate alınması, değişik senaryo analizlerine olanak tanıyan esnek bir yöntem olması olarak sıralanabilir. Yaklaşımın zayıf olduğu yönler ise nakit akımları negatif olan şirketler için uygulanmasının zor olması, sürdürülebilir nakit akımlarının tahmini zor olması, uygulamada teknik bilgi ihtiyacı ve son olarak varsayımların subjektif değerlendirme içermesidir.

Sonuç

Şirket değerleme çalışmalarının sağlıklı bir şekilde yürütülebilmesi için şirket sahiplerinin, yöneticilerinin ve danışmanların katılımları büyük önem teşkil etmektedir. Ancak bu sayede değerleme çalışmalarında yer alacak subjektif yaklaşımlar en alt seviyeye indirgenebilir.

Değerleme çalışmalarında hangi yöntemin kullanılacağı değerlenen varlıktan elde edilen verilere bağlıdır. Belirli koşullar için bazı yöntemlerin tek başına kullanılması uygun görünse de, bahsedilen üç değerleme yönteminin bir arada kullanılması ve alınan sonuçların karşılaştırılması, daha tutarlı ve doğru sonuçlar elde edilmesini sağlamaktadır.

Hizmette sınır yoktur.

ALMASI KOLAY, ÖDEMESİ KOLAY TAŞIT KREDİSİ!

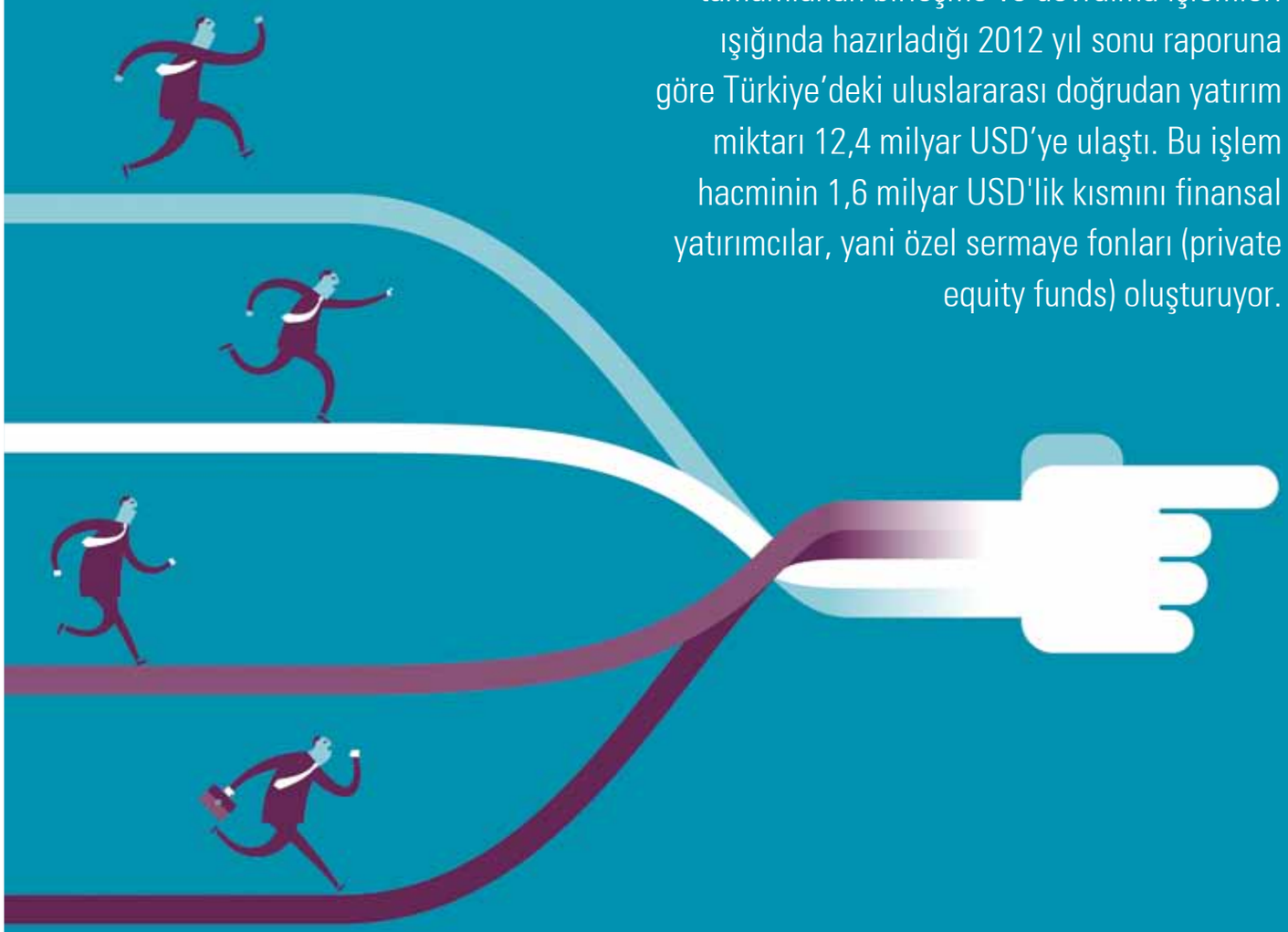
Müşterileriniz için 60 aya varan vadeler ve
çok uygun faiz oranlarıyla Taşıt Kredisi Yapı Kredi'de!
Üstelik Yapı Kredi Bayi Başvuru Sistemi sayesinde kredi başvurularını
anında yapabilirsiniz. Bu ayrıcalıklı hizmetimizle tanışmanız için
sizi en yakın şubemize bekliyoruz.

yapikredi.com.tr
444 0 444

yapikredi

YapıKredi

>> Uluslararası Yatırımcılar Derneği'nin 2012'de tamamlanan birleşme ve devralma işlemleri ışığında hazırladığı 2012 yıl sonu raporuna göre Türkiye'deki uluslararası doğrudan yatırım miktarı 12,4 milyar USD'ye ulaştı. Bu işlem hacminin 1,6 milyar USD'lik kısmını finansal yatırımcılar, yani özel sermaye fonları (private equity funds) oluşturuyor.



Duygu TURGUT
Esin Avukatlık Ortaklığı

Türkiye'deki son dönem şirket birleşme ve devralma işlemlerine genel bakış

Duygu TURGUT

Esin Avukatlık Ortaklığı ortaklarından Duygu TURGUT, 2006 yılında Esin Avukatlık Ortaklığı'na katılmış olup birleşme ve devralmalar alanında çalışmakta olan bir takımı yönetmektedir. Turgut müvekkillerine, finansal ve stratejik hususlar da dahil olmak üzere alıcı ve satıcı tarafları temsilen birleşme ve devralmalarda danışmanlık hizmeti vermektedir. Kendisinin birleşme ve devralma çalışmaları özelleştirmelerin yanında şirketlere genel kurumsal danışmanlık verilmesini de kapsamaktadır.

Türkiye ekonomisinin 2002 ve 2012 yılları arasındaki hızlı gelişimi gözden geçirildiğinde, 2009 yılında gerçekleşen ekonomik krizin ardından, yatırım dereceleri 2012 itibari ile yeniden kriz öncesi derecelere yükselmiştir. Zira, 2012 yılı ve 2013 yılının ilk yarısı Türkiye'de gerçekleştirilen yatırımlar açısından parlamanın yaşandığı bir dönem olmuştur. 2012 yılında Fitch tarafından Türkiye'nin kredi notunun, yatırım yapılabilir seviye olan (BB+) seviyesine yükseltilmesinin ardından, Standard & Poors Türkiye'nin yatırım derecesini bir derece artırarak yatırım yapılabilir seviyenin yalnızca bir derece altında olan (BB+) seviyesinde tutmuş ve Moody's ise Türkiye'nin kredi notunu İspanya, Kolombiya ve Hindistan ile aynı seviyeye gelecek şekilde (BAA3) derecesine çıkartmıştır. Bu durum kamuoyunda ve yatırım çevrelerinde genel olarak Türk ekonomisi ve özellikle de Türk birleşme ve devralma pazarının orta ve uzun vadede gelişmeye devam edeceği ve Türkiye'ye yabancı yatırım girişinin de buna paralel olarak artacağı beklentisini doğurmuştur. Uluslararası Yatırımcılar Derneği'nin 2012'de Türkiye'de tamamlanan birleşme ve devralma işlemleri ışığında hazırladığı 2012 yıl sonu raporuna göre Türkiye'deki uluslararası doğrudan yatırım miktarı 12,4 milyar USD'ye ulaşmış olup, bu işlem hacminin 1,6 milyar USD'lik kısmını ise finansal yatırımcılar, yani özel sermaye fonları (private equity funds) oluşturmaktadır. Yapılan yatırımlar çok geniş bir sektörel yelpazede gerçekleştirilmiş olsa da, özellikle finans, enerji, e-ticaret, perakende mağazacılık, gıda, medya ve sağlık sektörlerinin son dönemde yatırımcılar açısından cazibe odağı olduğu yadsınamayacak bir gerçektir.

Bu noktada, 2012 yılında gerçekleştirilen stratejik birleşme ve devralma işlemlerine bakıldığında, Sberbank'ın Denizbank'ı 3,9 milyar USD'ye satın alması ve Burgan Bank'ın Eurobank Tekfen'in %99,3'ünün 355 milyon USD'ye satın alması, Boğaziçi Elektrik Dağıtım A.Ş.'nin özelleştirme ihalesinin 1,9 milyar USD ile Cengiz-Kolin-Limak İnşaat Ortak Girişim Grubu tarafından kazanılması, Mustafa Nevzat İlaç'ın %99'unun 700 milyon USD ile Amgen tarafından, Integrated Healthcare Hastaneler Turkey'in azınlık hisselerinin 50 milyon USD bedelle Symphony International Holdings tarafından satın alınması, Yapı Kredi Sigorta'nın %93,95 hissesinin Allianz tarafından ve Alternatif Bank'ın %70,84 hissesinin Commercial Bank of Qatar tarafından satın alınması ve SABMiller'ın Anadolu Efes'in %24 hissesini 1,9 milyar USD karşılığında satın alması dikkat çeken başlıca işlemlerdir.

Diğer öne çıkan işlemlerden, özellikle özel sermaye fonlarının (private equity) dahil olduğu işlemlere örnek olarak ise Blackstone Group'un Redevco Türkiye'yi satın alması, Carlyle'ın Penti'ye, Cinven'in Pronet'e, Investcorp'un Orka Group'a, Turkven'in Koton ile Doğtaş ve Kelebek Mobilya'ya hissedar olması gösterilebilir. Ayrıca 2012 yılı itibari ile finansal yatırımcıların Türkiye portföylerini tamamlayarak önceden yatırım yaptıkları şirketlerden çıkış yapmaları da Türkiye piyasasına olan ilgi ve güvenilirliğin artmasında önemli rol oynamıştır. Örneğin İş Girişimin 28 Haziran 2011 tarihinde tamamlanan işlem sonucu 17.5 Milyon TL'ye satın aldığı Aras Kargo'nun %20 hissesini Austria Post'a 100 Milyon TL'ye satarak şirketten çıkış yapması, son dönemin en başarılı yatırım çıkışlarından kabul edilebilir. 2012 yılında rekor sayılara ulaşan birleşme ve devralmalar 2013 yılına bakıldığında da hızını kesmeden ilerlemektedir. 2013 yılında gerçekleşmekte olan projelerden, Logo Yazılım'ın %50'sinin 48 milyon 216 bin 846 TL'ye İngiliz Mediterra Capital'e satılması, İtalya'nın lider çikolata üreticisi Pernigotti'nin hisselerinin tamamının Sanset tarafından devralınması önemle dikkat çekmiştir.

Özel sektörde gerçekleştirilen yatırımların yanında, son dönemde hükümetin özelleştirmelere yönelik destekleyici yaklaşımı ve bu yöndeki stratejisi dikkate

alındığında, hükümetin özelleştirme programının 2013 yılında da yoğun olarak devam edeceğinin ve bu yönde kayda değer işlem hacmine ulaşılacağının sinyalleri verilmektedir. Ernst&Young'ın 2012 yıl sonu raporuna göre, 2013 yılı içinde doğalgaz dağıtımı, elektrik üretimi ve dağıtımı, şeker fabrikaları portföyleri ve şans oyunları alanlarında ihaleler açılması öngörülmektedir. 2012 ve 2013 yılındaki özelleştirme işlemlerine bakıldığında Türkiye'nin artan enerji talebine paralel olarak 2012 yılının en büyük on işlemi içerisinde enerji sektörüne ait dört özelleştirme işlemi yer almaktadır. 2,2 milyar USD ile Çelikler İnşaat'ın kazandığı Seyitömer Termik Santrali ihalesi enerji sektöründeki en yüksek tutarlı işlem olmuştur. 2013 yılında elektrik ve doğalgaz sektörüne olan ilgi artmış ve Türkiye bu alanda önemli özelleştirmelere imza atmıştır. Bu alanda, EnerjiSA'nın kazandığı Toroslar EDAŞ ve Anadolu Yakası EDAŞ ile Torunlar Gıda'nın kazandığı Başkent Doğalgaz özelleştirmeleri önemle anılabilir. Bu kapsamda gerçekleştirilen özelleştirmelerin işlem hacmi, 2012 yılı içinde toplam değeri 12,1 milyar USD'yi bulan 19 işlemle %43'e ulaşmıştır. Bunların yanında, Akdeniz EDAŞ özelleştirme ihalesini Cengiz-Kolin-Limak Ortak Girişim Grubu'nun 546 milyon USD ile kazanması 2012'de ön plana çıkan önemli bir işlemdir. Aynı zamanda 2013 yılında gerçekleştirilen üçüncü havalimanı ihalesinde 22 milyar 152 milyon Euro teklif vererek ihaleyi kazanan Cengiz-Kolin-Limak-Mapa-Kalyon Ortak Girişim Grubu, özelleştirme piyasasında oldukça ses getirmiştir. Hatırlanacağı gibi, 2005 yılında, yüzde 55 hissesi 6 milyar 550 milyon USD ile özelleştirilen Türk Telekom'un özelleştirme bedeli, Türkiye özelleştirme tarihindeki en yüksek rakam olma özelliğini korumaktadır. Türkiye'nin en büyük gaz dağıtım şirketi İGDAŞ'ın özelleştirme programına dahil edilmesi ve iptal edilen kara yolları ve köprülerin özelleştirilme ihalesi de yakın zamanda yeniden gerçekleştirilmesi beklenen işlemler arasındadır.

Yukarıda bahsedilen işlemler ve rakamlar, 2013 yılında yabancı yatırımcıların büyüme ve bölgesel merkez oluşturma hedefleri doğrultusunda yatırımlarına devam edeceklerini göstermektedir. Ayrıca Türk Şirketleri'nin doğrudan ya da ortaklık faaliyetleriyle yurtiçindeki ve yurtdışındaki yatırımlarına devam etmesi de Türk Şirketleri'nin yatırımcı olarak yabancı ülkelerde kendini gösterdiğinin kanıtıdır. Sanset Gıda'nın İtalya'nın lider çikolata üreticisi Pernigotti'ye yaptığı yatırım bu alanda verilebilecek önemli örneklerden biridir. Enerji, yiyecek, tıbbi ilaçlar alanında faaliyet gösteren ve bünyesinde Tadelle, Sarelle, L'Era Fresca gibi markaların sahibi olan Sanset Gıda'nın da bulunduğu Toksöz Holding, yiyecek alanında 150 yıllık geçmişe ve yıllık 75 milyon Euro ciroya sahip olan İtalyan asıllı marka Pernigotti'nin hisselerinin tamamını Averna Group'tan satın alarak, İtalyan ve Türk birleşme ve devralmalar piyasalarında kendini göstermiştir.

Bu noktada birleşmeler ve devralmalar piyasasında gerçekleşen büyümede 1 Temmuz 2012'de yürürlüğe giren Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun etkisinden bahsetmekte fayda vardır. Şirketlere uluslararası standartlara uygun kurumsal bir zemin oluşturulması ve böylelikle özel sektör ve halka arz faaliyetlerinin teşvik edilmesi amacıyla getirilen Yeni Ticaret Kanunu düzenlemelerinin yürürlüğe girmesini takip eden geçiş sürecinin ilk yılı Temmuz 2013 itibari ile tamamlanmıştır. Şeffaflık, hesap verilebilirlik ve sorumluluk kavramlarına özellikle yer veren Yeni Ticaret Kanunu hükümleri, Avrupa Birliği mevzuatı ile uyumluluğu da esas almaktadır. Yeni Ticaret Kanunu'nun yakın zamanda yürürlüğe giren hükümlerine yönelik olarak, bunların Türk ticaret hayatını zorlayacağı ve Avrupa standartlarının Türkiye'ye uyarlanmasında güçlük yaşanacağı yönünde eleştiriler mevcut olmasına rağmen, geçen süreçte ikincil mevzuatın (tebliğ, yönetmelik vs.) ve uygulama hükümlerinin yerleşmeye başlaması ile belirsizliklerin aşılması anlamında önemli adımlar atılmıştır.

Geride kalan süreç dikkate alındığında, yaşanan tüm tartışmalara rağmen Yeni Ticaret Kanun'unun Türk ticaret hayatı açısından önemli ve ilerici bir adım olduğu ve bu adımın Türk ticaret hayatına daha modern ve şeffaf bir ortam sağlayarak global yatırımcıların Türkiye piyasasına duydukları güvenin artmasına katkıda bulunduğu ve bulunmaya da devam edeceği açıktır. ●

Esin Avukatlık Ortaklığı Hakkında

Esin Avukatlık Ortaklığı, 1997 yılında İstanbul'da kurulmuştur. Müvekkillerine yaratıcı, istikrarlı ve uluslararası standartlarda yüksek kaliteli avukatlık hizmeti sunmayı amaçlayarak Türkiye'nin önde gelen hukuk büroları arasında yer almıştır. Esin Avukatlık Ortaklığı'nın, iş dünyasının gereklerini anlayan ve olaylara özel başarılı hukuki çözümler üretmeyi hedefleyen yaklaşımı müvekkillerinin takdirini kazanmaktadır. Hukukun tüm alanlarında hizmet veren Esin Avukatlık Ortaklığı, birleşme ve devralmalar alanındaki yüksek deneyimiyle çok sayıda birleşme ve devralma ve özel sermaye fonları işleminin sonuçlanmasında rol almaya devam etmektedir. Esin Avukatlık Ortaklığı, ayrıca, Uyuşmazlık Çözümü, Bankacılık ve Finans, Sermaye Piyasaları, Proje Finansmanı ve Kamu-Özel İşbirliği Projeleri, Özelleştirme, Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Ticaret Hukuku, Rekabet Hukuku, Gayrimenkul Yatırımları, Kamu İhaleleri, Fikri Mülkiyet, Vergi Hukuku, Yeniden Yapılandırma ve Tasfiye gibi temel hukuk alanlarında yoğunlaşarak çalışmalarını sürdürmektedir.

Kurumlar Vergisiz, KDV'siz Finansman Garanti Leasing'de

Sabit Aktifini
Garanti Leasing'e
Sat, Uzun Vadede
Geri Kirala
Bilançonu Likit Hale
Getir...

Garanti Leasing

0212 365 30 00 garantileasing.com.tr / leasingdepo.com - /garantileasing

Europcar Türkiye Genel Müdürü Murat AKANLAR

Müşterilerimize her ofisimizde aynı hizmet kalitesini sunuyoruz

Europcar Türkiye Genel Müdürü Murat AKANLAR, Turizm sektöründeki ve özellikle havayolu taşımacılığındaki büyüme ve gelişmeler sonucunda, kişilerin hareket gereksinimi, artan ticaret hacmi ve değişen tatil anlayışları kiralama sektörünün gelişmesinde önemli bir ivme yarattığına değindi.

Firmanızdan ve sunduğu hizmetlerden bahseder misiniz?

1949 yılında kurulan ve merkezi Paris'te bulunan Europcar International, 200.000'den fazla araçla dünyanın 135 ülkesinde 3000'i aşkın ofiste hizmet vermektedir. 10 yıldır Avrupa'nın 1 numaralı otomobil kiralama markası ödülünü kazanan Europcar, son 3 yıldır da Çevre Dostu Taşıma Çözümü sunan markalar kategorisinde Dünya'nın 1 numarası seçilmektedir.

Türkiye'de 38 yıldır kiralama sektöründe yeralan Europcar, 2002 yılından beri FDN grup bünyesinde faaliyet göstermektedir. Günlük kiralama potansiyelinin yüksek olduğu tüm büyük şehirler ve bu şehirlerdeki havaalanlarında, 20'si havaalanı olmak üzere 55 ofisle Türkiye çapında temsil edilmekteyiz. Önceliğimiz günlük kiralama olmakla birlikte, orta ve uzun dönem otomobil kiralama faaliyetimizi sektörün en önemli uluslararası markalarından biri olarak sürdürmekteyiz. 2012 yılını ortalama 3000 araçla tamamladık, Bu bağlamda yüzde 80'i dizel otomobillerden oluşan filomuzu özellikle müşteri gereksinimlerine ve talebe göre yapılandırmaya özen gösteriyoruz.

Gerek uluslararası bağlantılar gerekse Türkiye'de yapmış olduğumuz anlaşmalar doğrultusunda havayolu şirketleri, otel grupları, tur operatörleri gibi kiralama sektörünün yardımcı oyuncularına hizmet vermekteyiz. Avrupa'nın 1 numaralı otomobil kiralama markası Europcar'ın sağlamış olduğu hizmet ve kalite standartları, sunulan hizmet kalitesinin her ofiste aynı ve kusursuz olarak müşterilere sunulmasını sağlamaktadır. Türkiye'de çoğu havalimanında yer alan ofislerimiz ile hizmet ağımız müşterinin bize kolayca ulaşabilmesini sağlamaktadır. Europcar olarak bu anlamda mevcut Havayolu şirketleri ile zaman zaman çeşitli kampanyalar yapmakta ve mil programlarında ortak projeler geliştirmekteyiz. Aynı zamanda güçlü GSM operatörleri ile güncel kampanyalar müşterilerimiz adına yürütülmektedir.

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

Öncelikle, müşterilerimizin kiralama faaliyetine salt ucuz fiyat mantığıyla yaklaşmamasını bekliyorum. Müşteri tercihlerinin kurumsal ve güvenilir firmalardan yana kullanılması hem müşteri memnuniyeti adına hem de sektörün sağlıklı gelişimi adına çok önemlidir. Ancak yurt içi ve yurt dışında, özellikle internet ortamı kullanılarak potansiyel kullanıcılara yansıtılan olumsuzluklar, özellikle yaz döneminde merdiven altı olarak nitelendirdiğimiz firmaların kiraladıkları araçların kalitesizliği, eskiliği ve güvensizliği, sektöre ve kiralama kavramına karşı olumsuz bir hava oluşturmaktadır. Bütün bunları yaşamamak adına, müşterilerimizden ve potansiyel kullanıcılardan kiralama yapacakları firmayı iyi araştırmalarını, satış öncesi ve sonrası hizmetlerini değerlendirmelerini ve hizmet kalitesi ve kurumsallık adına bilinçli tercih yapmalarını bekliyorum.

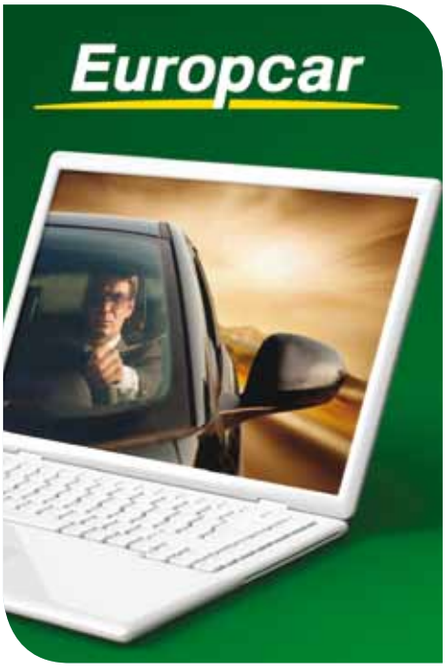
>> Sektörün geneline baktığımızda, sunulan arz yani filo sayıları her sene ciddi biçimde artış göstermekte, dolayısıyla sektörün hızlı büyümesi ile oluşan artan filo sayıları maliyet düşürücü bir unsur olarak karşımıza çıkıyor.

>> TOKKDER'in benimsediği meslek ilkeleri, bu doğrultuda oluşturulan Etik Kurallar, sektöre yön veren araştırmalar ve eğitim faaliyetleri, son yıllarda kiralama sektörünün kurumsal bir yapıya kavuşması için önemli gelişmeler olup, bu ilkeleri benimseyip uygulayan TOKKDER üyesi firmaların seçimi tüketicide gerek kiralama esnasında gerekse sonrasında güvenilirlik oluşturacaktır.

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

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

Bütün bu sayılanlar doğrultusunda, kiralama yapılacak firmanın sektörün meslek örgütü olan TOKKDER üyesi olup olmadığı büyük önem kazanmaktadır. TOKKDER'in benimsediği meslek ilkeleri, bu doğrultuda oluşturulan Etik Kurallar, sektöre yön veren araştırmalar ve eğitim faaliyetleri, son yıllarda kiralama sektörünün kurumsal bir yapıya kavuşması



için önemli gelişmeler olup, bu ilkeleri benimseyip uygulayan TOKKDER üyesi firmaların seçimi tüketicide gerek kiralama esnasında gerekse sonrasında güvenilirlik oluşturacaktır.

Günlük Kiralama Türkiye'de pahalı mıdır?

Türkiye'de otomobil kiralama fiyatlarının ucuz veya pahalı olması konularında çok değişik görüşler var. Yurtdışındaki örneklerle karşılaştırdığımızda kimi zaman ve kimi ülkelere göre ucuz veya pahalı konumda olabiliyoruz. Fiyatın ucuz veya pahalı olmasını belirleyen

unsurlar maliyetler ve oluşan arz ile talep. Maliyetlere baktığımızda, özellikle vergilerden kaynaklanan yük nedeniyle otomobil satın alma maliyetleri yurtdışına göre çok daha fazla. Bunun yanında, her yıl artan sigorta maliyetleri, işleten sıfatı nedeniyle karşı karşıya kalınan tazminatlar, trafik, köprü ve otoyol geçiş cezaları tüm kiralama firmaları için ciddi maliyetler oluşturmaktadır. Ayrıca havaalanları ofisleri ve otoparklar için ödenen kiralar ciddi rakamlar oluşturmakta.

Sektörün geneline baktığımızda, sunulan arz yani filo sayıları her sene ciddi biçimde artış göstermekte, dolayısıyla sektörün hızlı büyümesi ile oluşan artan filo sayıları maliyet düşürücü bir unsur olarak karşımıza çıkıyor. Talep açısından baktığımızda ise, turizm sektörü ve havayolu taşımacılığında yaşanan büyüme ve gelişme, buna bağlı olarak turizm ve iş amaçlı yolculukların artması sektöre olan talebi arttırdı. Ancak yine de yurtdışına göre oldukça az düzeyde olan talebi değerlendirdiğimizde, fiyatların makul düzeylerde olduğu gözlemlenmektedir. Son birkaç yıldır sektörün genelinde fiyat artışı yok denecek kadar az olmakla birlikte, özellikle yurtdışı pazarında döviz bazında varolan fiyatların, son birkaç ay hariç döviz kurlarının oldukça durağan seyretmesine rağmen düşüş gösterdiği gerçeği de göz ardı edilmemelidir.

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

Türkiye'de günlük kiralamanın gelişim açısından önünün çok açık olduğunu düşünüyorum. Ancak dünya geneline baktığımızda henüz yolun çok başlarında olduğumuz da bir gerçek. Yaklaşık 25.000 araçtan oluşan bir günlük kiralama filo adedinden söz edilmesine rağmen, özellikle turizm sektöründeki büyüme ve gelişme dikkate alındığında, turizm kökenli kiralamaların yüksek düzeyde olması beklenmelidir. Turizm sektöründeki ve özellikle havayolu taşımacılığındaki büyüme ve gelişmeler, kişilerin hareket gereksinimi, artan ticaret hacmi ve değişen tatil anlayışları kiralama sektörünün gelişmesinde önemli bir ivme

yaratmaktadır. Geçmiş yıllara nazaran, otomobil kiralama artık bir lüks olarak değil bir gereksinim olarak algılanmaya başlandı, bu da sektörün gelişimi ve büyümesi için oldukça önemli bir faktör.

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

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

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

Ancak bence asıl sorun, sektörde bunca yıldır halen yasal düzenlemelerin yapılamamış olmasından kaynaklanıyor. Sektörde herhangi bir düzenleme ve belgelendirme bugüne kadar gerçekleştirilemediği gibi sektörün çalışma ilkelerini düzenleyecek, sermaye yapısından özmal araç zorunluluğuna, sigorta işlemlerinden cezai yaptırımlara kadar sektörde yeralan tüm oyuncuların gerçekten profesyonel anlamda ve müşterileri mağdur etmeden işlerini yapmalarını sağlayacak bir mevzuatın oluşturulamaması büyük sıkıntı yaratıyor. Karayolları trafik kanunu, trafik cezaları, köprü ve otoyol geçişleri, şoförlü araç kiralama ve transfer gibi kiralamanın değişik yan ürünleri ile ilgili düzenleme ve belge karışıklıkları, hatta buna belge kaosu da diyebilirim, ticari araçların kiraya verilememesi gibi mevzuatsızlığın yol açtığı sıkıntılar ve belirsizlikler sektörde ciddi sorunlar oluşturmakta. ●

FIFA WORLD CUP Brasil

Continental

Her biriyle ayrı ayrı gurur duyuyoruz.

Conti 5 ailesi, güvenlik testlerinden başarıyla çıktı.

Continental yaz lastikleri, AutoBild başta olmak üzere, dünyanın en ünlü otomotiv dergileri tarafından gerçekleştirilen güvenlik testlerinde* üstün performans gösterdi.

Siz de yazın güvenli sürüş için Continental yaz lastiklerine geçin.

Continental YOLDA HEP YANIMDA (0-216) 524 37 73

DERT ETMEYİN. Siz sizin yerinize SAKLAYALIM!

ContiSportContact™ 5 P
Spor araçlar için en yüksek sürüş keyfi ve güvenliği

ContiSportContact™ 5
Performans ve SUV gurubu araçlar için mükemmel fren performansı

ContiPremiumContact™ 5
En iyi fren performansı
Kompakt sınıftan lüks sınıfına

ContiEcoContact™ 5
Kompakt ve orta sınıf için düşük devir direnci ve yüksek fren erformansı

Conti 5 Ailesi

+90 (216) 587 00 00 (PBX) / www.continental-lastikleri.com.tr / www.facebook.com/ContinentalTR

Baumit İnşaat Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti.
Genel Müdürü Batuhan BESLER

Operasyonel kiralama, kaynakları etkin kullanmaya katkı sağlıyor

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Avusturya merkezli bir Schmid Industrie Holding firması olan Baumit, 1988 yılında kuruldu. Kısa sürede yapı malzemeleri alanında sağladığı başarı ile Avusturya sınırlarını aşarak Avrupa'da adından söz ettirmeyi başardı. Bugün adı, inovasyona verdiği önem, güven ve kalite değerleri ile anılıyor. 30'dan fazla ülkede 40'ın üzerinde tesisi bulunuyor ki, bu ülkelerden biri olan Türkiye'de de 2006 yılından bu yana faaliyet gösteriyoruz. 2006'da pazara girdikten sonra 2007 yılında Gebze üretim tesisimizin temelini attık. 2008 yılında da üretim tesisimizi devreye aldık. Toplamda 14 milyon Euro'luk bir yatırımla açılan tesisimiz, yıllık 300 bin ton üretim kapasitesine sahip, son derece modern yüksek teknoloji içeren, sektörümüzün en ileri teknolojili tesislerinden birisidir. Bu yatırım ve kapasite liderlik hedefi öngörülerek yapılmış ve iyi planlanmış bir yatırımdır.

Baumit olarak yalıtım sektöründe, dış cephe ısı yalıtım sistemleri ile faaliyet gösteriyoruz. Bu konuda Avusturya merkezli bir firma olarak, yurtdışındaki tecrübelerimizi de pazara aktarıyoruz. Türkiye'de pazara girdiğimiz 2006 yılından bu yana hızlı bir gelişme gösteriyoruz. 2006-2012 yılları arasında ciromuzu yaklaşık 3 katına çıkardık. 2012 yılı genel itibari ile büyümenin ve inşaat pazarının yavaşladığı bir yıl oldu. Buna rağmen özellikle büyük projelerde farklı ürün gruplarımız ile yer aldık. Kendi hedeflerimizi de büyük ölçüde gerçekleştirdik. Baumit Türkiye olarak, Türkiye pazarında Marmara Bölgesi ve Ankara'da faaliyet gösteriyoruz. Faaliyet gösterdiğimiz Marmara Bölgesi içinde dış cephe ısı yalıtım sistemleri ürünlerimiz ile ilk 3 marka içinde yer aldık.

2013 için büyüme hedefimiz %50'den fazla. Bu büyüme oranı pazar için öngördüğümüz büyüme rakamlarının çok üzerinde. Bir başka deyişle oldukça iddialı bir hedefimiz

var. Büyüme planımızın büyük bir bölümü satış kanallarını geliştirme çalışmalarını içermektedir. Farklı satış kanallarında farklı hedef kitleler için iletişim çalışmalarımız var. Yatırımcı ve mimar kanalında, bu müşteri kitlesine özel odaklanan bir yapılanmamız var. Bu hedef kitlemizin ihtiyaçlarına uygun çözümleri kolaylıkla sunabiliyor, şartnamelere teknik destekler sağlıyoruz.

Bir diğer çalışmamız ise süpervizörlük hizmetimiz. Her bölgemizde bulunan süpervizörlerimiz projelere, şantiyelere teknik destek ve uygulama hizmeti sunuyor. Bizim ürünlerimiz uygulama ile performansını doğru yansıtan ürünlerdir. Uygulamanın her aşamasında süpervizörlerimiz, yapılan çalışmaları denetleyip raporlayarak ürün uygulamalarının olması gerektiği gibi yürümesini sağlıyor. Bu özellikle renovasyon pazarı için önemli bir hizmet. 2013 yılı itibari ile renovasyon pazarında daha aktif ve etkili olmayı hedefliyoruz. Yeni projelerde oldukça iyi bir oranımız var. Pazar payımızı renovasyon/yenileme pazarında da büyüyerek artıracağız. Dış cephe ısı yalıtım uzmanı olarak, yenileme pazarında farklı ihtiyaçlar için sunduğumuz farklı sistemlerle hem ürün kalitemizi vurgulamak hem de tüketici bilincini geliştirmek istiyoruz.

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

Tüm yönetim ekibimizin, satış ekibimizin ve teknik danışmanlık veren süpervizörlerimizin araçlarından oluşan bir filomuz var. Günümüzde hızlı hareket etmek ve müşterilere en kısa zamanda ulaşmak ve hizmet götürmek çok önemli. Biz müşterilerimiz ile birebir iletişimin gücüne inanıyoruz. Bu sebeple özellikle saha satış ekibimizin müşterilerimizin her ihtiyacı olduğunda yanında olabilmeleri için filomuzu sahada kullanıyoruz.

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

Filomuzu oluştururken operasyonel kiralama yoluna gittik çünkü yoğun iş tempomuz içinde filo yönetimi için profesyonel bir hizmet almak istedik. Filo kiralama ile firma içinde ek bir insan kaynağı ihtiyacı olmadan araçları kolaylıkla yönetebiliyoruz. Bununla beraber araç bakımları, hasarların giderilmesi ve ek ihtiyaçlarda hızlı çözüm alabiliyor olmak da filomuzu kiralama yoluna gitmemizin sebepleri arasında yer alıyor. Hız çağını yaşadığımız şu günlerde en önemli kaynağımız zaman ve insan. Herhangi bir araç problemi sebebi ile vakit kaybetmek ya da ekip üyelerimizden birinin araç yüzünden zarar görmesi sahip olduğumuz en değerli kaynakların boşa harcanması anlamına geliyor. Operasyonel kiralamanın bu kaynakları etkin kullanımına da katkı sağlayacağını düşünüyoruz.

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

Bu konuda hizmet veren birçok firma var. Kiralama bütçelerinin dışında aslında bizim için önemli olan hizmet kalitesi ve hızıdır. Rutinde belirlenen ihtiyaçların dışında oluşabilecek taleplerimize en kısa sürede cevap verebilecek, belirli bir büyüklüğe sahip, işinde uzmanlaşmış, sektörde deneyimli, tüm ülkeye yayılı servis ağı olan bir partner aradık. Bu kriterlerin değerlendirilmesi neticesinde ülkemizin önde gelen bir operasyonel kiralama firması ile çalışmaya karar verdik.

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

Mevcut partnerimizin tarafımıza vermiş olduğu hizmetlerden memnunuz. Müşteri olarak operasyonel kiralama şirketlerinden beklentimiz araçlarımızın 7/24 sürekli kullanılabilir olmasının sağlanması, tüm Türkiye sınırları içinde yol yardımı ve bakım hizmetlerinin sorunsuz çözülebilmesi, gerektiğinde de yedek araçlarla filomuzun sürekli aktif kalmasının sağlanmasıdır.

Daha Güvenli Trafik Adına: "Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı"

Bu ayki yazımızda rekabet hukuku gelişmelerinin de tatile girmiş olması nedeni ile regülasyonlar ile ilgili bir makale sunalım istedik. Yazımızın konusu otomotiv endüstrisinin de bir bütün olarak temel paydaşlarından biri olduğu ve önümüzdeki dönemde trafik güvenliği ilkesi çerçevesinde birçok yeni düzenlemeyi de beraberinde getirebilecek olan "Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı".

ACTECON

Fevzi TOKSOY

Türkiye'de her yıl yaklaşık dört bin kişi trafik kazaları sonucu hayatını kaybediyor. Ülkemiz, OECD verilerine göre trafik kazası ölüm oranında Rusya'dan sonra ikinci sırada. Bu kazaların maliyetinin ise yıllık 20 milyon TL'ye vardığı tahmin ediliyor.

Özellikle İçişleri Bakanlığı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı'nın katkıları ile yürütülen Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı 2020 yılına kadar ülkemizdeki trafik kazalarından kaynaklanan ölümlerin %50 oranında azaltılmasını hedeflemekte. ''Trafik Güvenlik Platformu'' ise bu hedefe ulaşmak için gerçekleştirilecek faaliyetlerin ve alınan kararların icrasını gerçekleştirecek.

TRAFİK GÜVENLİĞİ PLATFORMU

Trafik sorununun çok boyutlu yapısı gereği trafik güvenliğinin sağlanmasında kalıcı ve etkili çözümlerin ortaya konması için toplumun her kesiminin bir paydaş olarak ortaya çıkmasına neden oluyor. Bu çerçevede gerek özel teşebbüslerin gerekse de kamu kurum ve kuruluşlarının iş birliği projenin başarıya ulaşması için olmazsa olmaz koşul durumunda. Dolayısıyla trafik sorununa çözüm sağlanması hususunda çalışan bütün tarafların koordine edilmesi de bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmış durumda. Trafik Güvenliği Platformu bu koordinasyonun sağlanması için çalışacak.

Emniyet Genel Müdürlüğü'nün sekreteryasını üstlendiği bu platform, İçişleri Bakanlığı ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın işbirliği ve koordinasyonunda kamu kurumlarının ve özel sektörlerin de temsilcileri ile oluşturulan Merkez Yürütme Kurulu tarafından yönetilecektir.

ACTECON da Trafik Güvenliği Platformu'nun çalışmalarına teknik destek veren paydaşlardan biri konumunda. Bizler de Platform'un 8 Temmuz 2013 tarihindeki toplantısına katılarak önümüzdeki dönemde trafik güvenliği kapsamında yapılacak çalışmalara dair önerilerimizi çeşitli endüstrilerden katılımcılarla paylaşma fırsatına ulaştık.

Sivil katılımın mümkün olduğu kadar geniş tutulabilmesi amacıyla hali hazırda yandaki tabloda belirtilen alt komiteler oluşturulmuş durumda. Söz konusu alt komitelere katılımın ilgili alt komitelere katkı verecek her kesime açık olduğunu da ekleyelim.

Trafik Güvenliği Platformu'nun, 2020 yılına kadar trafik kazaları sonucu oluşan can kayıplarının yüzde 50 oranında azalmasını sağlama hedefi; önümüzdeki dönemde beraberinde yeni hukuki düzenlemeler ve yaptırımlar da getirebilecektir. "Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı"nın lansmanı sonrasında yapılan açıklamalar, Trafik Güvenliği Platformu'nun öncelikli uygulamalarından ilk ikisinin emniyet kemeri takma zorunluluğu ve hız kurallarına uyum konusunda yapılacak çalışmalar olduğunu göstermekte.

TRAFİK GÜVENLİĞİ PLATFORMU

MERKEZ YÜRÜTME KURULU (MKY)
İlgili kamu kurum ve kuruluşlarının üst yöneticileri ile alt kurul temsilcilerinden oluşur

TRAFİK GÜVENLİĞİ SEKRETARYASI EGM Trafik Hizmetleri Başkanlığı	**İnsan Davranışları ve Akademik Alt Komitesi**
Trafik Eğitim Alt Komitesi	**Şehircilik ve Ulaşım Alt Komitesi**
Trafik Denetimi Alt Komitesi	**Karayolu Mühendislik Faa. Alt. Kom.**
Trafik Acil Yardım Alt Komitesi	**Kaza Mağdurları Alt Komitesi**
Medya Alt Komitesi	**Otomotiv Sektörü Alt Komitesi**
Taşımacılık Sektörü Alt Komitesi	**Akaryakıt Sektörü Alt Komitesi**

Emniyet kemeri zorunluluğu ve hız limitlerine uyum önceliklerinin yanında;

- alkollü araç kullanımına karşı getirilecek yaptırımlar,
- sürücü kurslarının vereceği eğitimlerin denetimi,
- şirket araçlarına gerekli donanım takılarak hız limitlerinin kontrolü,
- kış lastiği uygulamasının hem binek hem de ticari araçlar için zorunlu hale getirilmesi,

ilerleyen zamanlarda trafik güvenliği kapsamında yeni hukuki düzenlemelere tabi olabilecek diğer konular olarak karşımıza çıkıyor.

Trafik güvenliği konusu bakımından regülasyonların ve yaptırımların geliştirilmeye açık olduğu ülkemizde, yukarıda sayılan hususlarda atılacak hukuki adımlar ve uygulamaların kuvvetli denetimi, trafik güvenliği standartlarını, dolayısıyla kamu sağlığını ve refahını daha ileriye taşıyacaktır.

"Karayolu Trafik Güvenliği Stratejisi ve Eylem Planı"nın ilk defa bir devlet politikası olarak ortaya konması nedeni ile, söz konusu projenin trafik güvenliği konusunda atılmış olan en önemli adım olduğunu söyleyebiliriz. Trafik Güvenliği Platformu'na sosyal sorumluluk bilinci ile katılacak her kurumun da konunun kamu oyunda daha kuvvetli şekilde vurgulanmasına ön ayak olacağını ve konu ile ilgili tecrübeleri dahilinde trafik güvenliğinin temin edilmesine katkı sağlayacağını düşünüyoruz.

>> Trafik sorununa çözüm sağlanması hususunda çalışan bütün tarafların koordine edilmesi bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkmış durumda. Trafik Güvenliği Platformu bu koordinasyonun sağlanması için çalışacak.

Kurumsal Sürdürülebilirlik İçin Veri Yönetimi

>> Günümüzde bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmelerle birlikte yeni bir ekonomi anlayışı ortaya çıkıyor. Bilginin bu kadar önemli olduğu bir toplum düzeni ve ekonomi anlayışında, kurumlar, bilginin yapı taşı olan "Veri"yi nasıl görüyorlar? Bir değer olarak mı, yoksa bir maliyet olarak mı? Komtaş Bilgi Yönetimi Satış Yöneticisi Serkan PAKHUYLU "Kurumsal Sürdürülebilirlik İçin Veri Yönetimi" üzerine hazırladığı makalesinde bu sorunun yanıtını veriyor.

"Değişmeyen tek şey, değişimin kendisidir"

Heraklitos

Heraklitos'un da söylediği gibi herşey değişiyor. Toplumlar da buna dahil. Toplumların değişmesinde ve dönüşmesinde teknoloji de önemli bir yere sahip.

Sabanın icadıyla insanlığın göçebe yaşamdan yerleşik düzene geçtiği, pazarın üretim bölgeleri ve yakın köylerle sınırlı olduğu "tarım toplumu" başlamıştı. Sonrasında buhar makinasının icadı ile üretimin kitlesel hale geldiği, "iş"te uzmanlaşmanın önemli olduğu, pazarın fiziksel olarak erişilebilen her yer olduğu "endüstri toplumu" oluştu.

Bugün artık yeni bir toplum düzeninde yaşıyor durumdayız. Bilgisayarların gelişmesiyle başlayan, bilginin ve nitelikli insan kaynaklarının merkezde yer aldığı ve pazarın sayısal iletişim ağlarıyla erişilebilen tüm dünya olduğu bu yeni toplum düzeninin adı; "Bilgi Toplumu".

Kısa bir tanım vermek gerekirse, bilgi toplumu; bilgi ve iletişim teknolojilerinin sağladığı olanaklar ile ekonomik ve sosyal sahada, yaşamın her alanında bilgiyi, insana hizmetin bir aracı olarak merkeze alan, yeni bir toplumsal yapı.

Serkan PAKHUYLU

Serkan PAKHUYLU, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra Tübitak gibi alanlarında önemli kurumlarda yazılım mühendisi ve araştırmacı olarak çalışmıştır. PAKHUYLU, Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde Sosyal Psikoloji alanına yüksek lisans yapmıştır. JCI (Genç Liderler ve Girişimciler Derneği) ve ODTÜ Mezunları gibi çeşitli derneklerde gönüllü olarak çalışmaları bulunmaktadır. Son dönemde kurumsal yönetim ve veri yönetimi üzerine çalışmalar yapan PAKHUYLU, kurumsal veri yönetimi alanında dünya lideri Informatica teknolojilerinin Türkiye resmi distribütörü Komtaş Bilgi Yönetimi'nde satış yöneticisi olarak çalışmaktadır.

Ekonominin temel anlayışı da toplum türlerine göre farklılık göstermekte. Endüstri toplumunda endüstriyelleşme ve sanayiye bağlı üretim, ekonominin temel faktörüyken, günümüzde ise bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmelerle birlikte yeni bir ekonomi anlayışı ortaya çıkmakta. Bu yeni anlayışta, ekonominin temel unsurları olan üretim, tüketim ve dağıtım ilişkileri ile ekonomik yapının tümü, bilgiyi temel alacak şekilde yeniden yapılanmış ve rekabetin temel unsuru "bilgi" olmuştur.

Peki bilginin bu kadar önemli olduğu bir toplum düzeni ve ekonomi anlayışında, kurumlar, bilginin yapı taşı olan "VERİ"yi nasıl görüyorlar? Bir değer olarak mı, yoksa bir maliyet olarak mı?

Büyük kurumlar için veri, günümüzde en değerli kurumsal varlıkların başında geliyor. Fakat şunu belirtmek lazım, veri inanılmaz bir hızda ve çeşitlilikte büyüyor. Bu büyük veri kurumlar için fırsatları ve riskleri bir arada, içinde barındırıyor. Kurumlar bu inanılmaz hızda artan ve çeşitlenen veriyi iyi yönetir, doğru ve güvenilir bilgiye dönüştürürlerse kurum için çok önemli bir değere dönüşebilir. Diğer yandan, sistemlerde dağınık yapıda bulunan bu büyük veri, entegre edilemez ve iyi yönetilemezse, kurum için sadace maliyet yaratan bir tehdit olmanın ötesine geçemeyecektir.

Veri nasıl yönetilir, kuruma sağlayacağı faydalar nelerdir ve kurumsal yönetimde nasıl bir rol oynamaktadır?

Veri Yönetimi

"Organizations that do not understand the overwhelming importance of managing data and information as tangible assets in the new economy will not survive."

Tom PETERS

Kurumlar verilerinin yaratacağı kritik fırsatları operasyon, strateji ve müşteri ilişkileri anlamında kullanmak istiyorlarsa, nasıl ki finansallarını ve çalışanlarını

bir kaynak olarak görüp yönetiyorlarsa, veriyi de bir kaynak olarak görmeli ve onu yönetmeliler. Veri Yönetimi, kısaca bir değer olarak veriyi kurum içinde uçtan uca yönetmeyi sağlayan yöntemler bütünüdür. Bu bütün; veri yönetimindeki bütün süreçleri, politikaları, standartları, teknolojileri ve çalışanları kapsar. Veri yönetiminin nihai hedefi; veri kaynaklarından mümkün olan en fazla dönüşü almaktır.

Veri yönetimi, bir IT işi gibi gözükse de, aslında İŞ fonksiyonudur. Veri Yönetimi, kurum içerisinde ne kadar üst seviyede sahiplenilir ve desteklenirse, veri yönetimi kurum içinde o kadar sahiplenilir ve veriden maksimum seviyede verim alınabilir.

Peki veri yönetimi kurumlara nasıl faydalar sağlar?

Veri Yönetiminin Sağladığı Faydalar

Daha önce belirttiğimiz gibi, veri yönetiminin nihai hedefi, veri kaynaklarından mümkün olan en fazla dönüşü almaktır.

Veri yönetiminin kurumlar açısından sağladığı en önemli fayda **Veriye Duyulan Güveni Artırmasıdır**. Yurtdışında yapılan çalışmalar kurumların 3'te 2'sinin karar vermede kullandıkları veriye güvenmediklerini ortaya koyuyor. Bu durum ülkemizde ne durumda bunu kestirmek zor, fakat bundan az olmadığını söylemek yanlış olmaz.

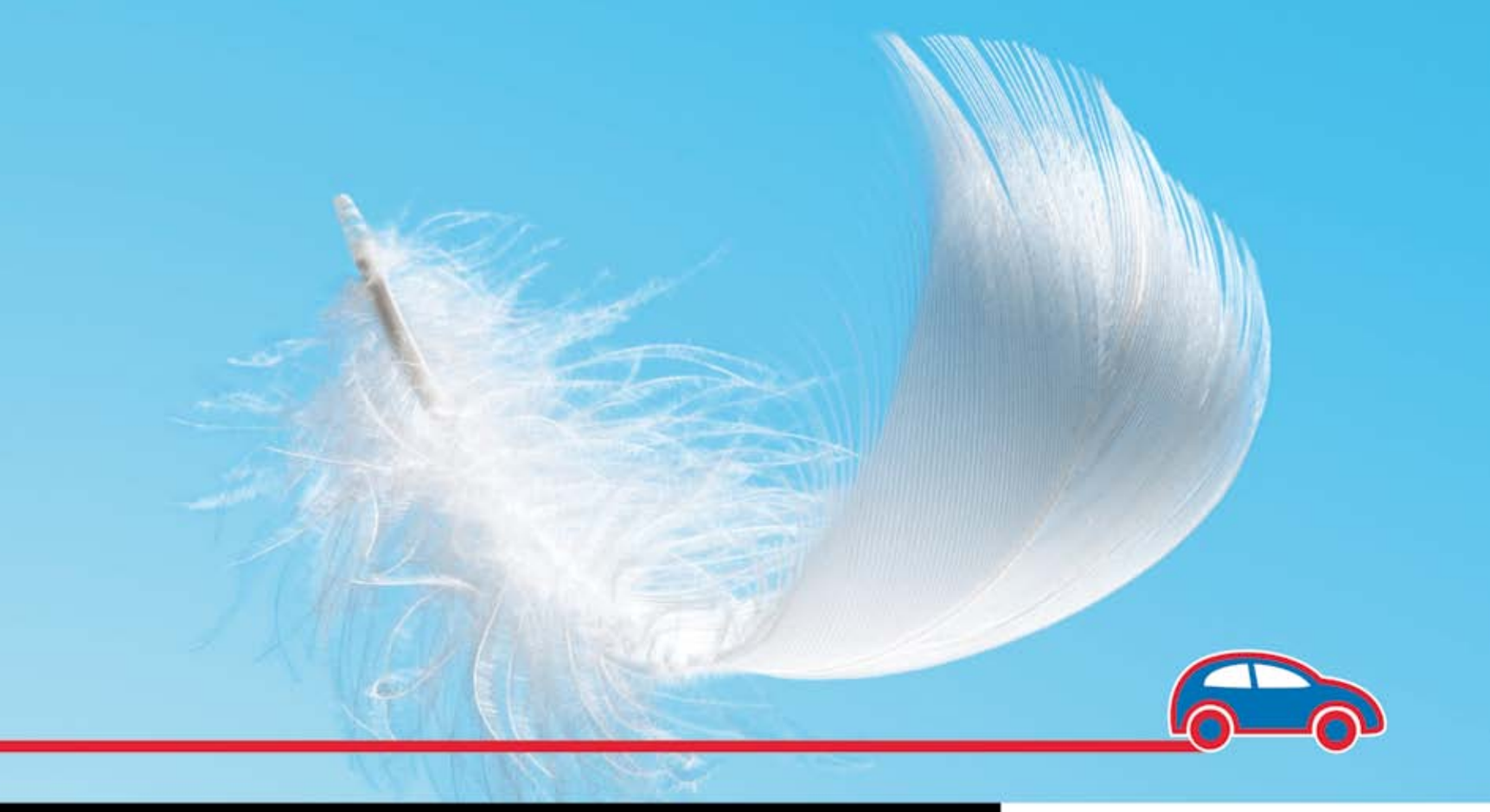
>> Büyük kurumlar için veri, günümüzde en değerli kurumsal varlıkların başında geliyor. Fakat şunu belirtmek lazım, veri inanılmaz bir hızda ve çeşitlilikte büyüyor. Bu büyük veri kurumlar için forsatları ve ristleri bir arada, içinde barındırıyor. Kurumlar bu inanılmaz hızda artan ve çeşitlenen veriyi iyi yönetir, doğru ve güvenilir bilgiye dönüştürürlerse kurum için çok önemli bir değere dönüşebilir.

Stratejik kararlar verirken, operasyonel ve yönetimsel kararlar verirken güven duyulan verinin ne kadar önemli olduğu aşikar. Veri yönetiminin sağladığı bir diğer fayda **Gelirleri Artırmaktır**. Müşterilerin daha iyi anlaşılması, bunun sonucunda cross-sell ve up-sell fırsatlarının yaratılması, müşteri sadakati yaratılarak müşteri kaybının önlenmesi gibi faydalarla kurum, gelirlerini ciddi miktarlarda artırır ve bütün bunların sonucunda kurumun değeri artar. Bir diğer fayda, **Masrafları Azaltmaktır**. İyi yönetilemeyen veri kurumlara ciddi maliyetler yaratır. Örneğin, kötü yönetimin bir sonucu mükerrer veridir. İyi bir veri yönetimiyle mükerrer veriler temizlenerek bunun yarattığı yazılım, donanım, depolama ve personel masrafları ciddi miktarlarda azaltılabilir. İlaveten, mükerrer veri sonucu oluşabilecek müşteri kayıpları, iş kayıpları, karar verme mekanizmalarının aksaması ve yanlış sonuçlar üretmesi, doğabilecek cezai yaptırımlar gibi sonuçların da maliyetlerini hesaba katmak gerekir. Bir diğer fayda, **Yasal Uyumluluğu Artırmasıdır**. Veri Yönetimi, kurumların uyumluluk hedeflerine ulaşmalarını, doğabilecek cezaların önüne geçmelerini ve verinin güvenli olmaması sonucu doğabilecek denetim cezalarını ortadan kaldırır.

Bu kadar önemli ve kuruma bu kadar kritik faydalar sağlayan veri yönetimi, kurumsal yönetimle nasıl ve ne şekilde bağdaşmaktadır?

Kurumsal Yönetim Açısından Veri Yönetimi

Bir kurumun hedefi hayatta kalmak ve para kazanmaktır. Kurumsal yönetimin çıkış noktası da, aslında kurumların sürdürülebilirliğinin sağlanması, kurumun paydaşlarına ve menfaat sahiplerine karşı sorumluluklarını yerine getirmesi temeline dayanır. Yukarıda da bahsedildiği gibi, kurumsal yönetim açısından bakıldığında yönetim kurulları için veri yönetimi ile sağlanan; zamanında, tutarlı ve güvenilir veriye dayanan bilgiler, gerek "Şeffaflık" gerek "Adillik" gerek "Hesap Verilebilirlik" gerekse "Sorumluluk" ilkeleri açısından hayati önem taşımaktadır. Çünkü kurumlar ancak ve ancak bu yolla rekabetin son derece çetin olduğu ortamda hayatta kalabilir ve varlıklarını sürdürebilirler.



Araç sahibi olmanın maddi yükünü ve riskini hafifletecek bir teklifimiz var

Operasyonel filo kiralamada dünya lideri otomobil markalarıyla gerçekleştirdiği iş birliklerikleriyle 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

Google Türkiye Kurumsal Ürünler Pazarlama Müdürü
Özgür KİRAZCI

Online reklamlar bireysel müşterilere erişimi kolaylaştırıyor

Hem kişisel hem de kurumsal yaşamdaki yeri her geçen gün daha vazgeçilmez hale gelen internet, markalara müşterilerine daha hedefli ulaşmak ve beklentilerini anlamak açısından eşsiz fırsatlar sağlıyor. Bu dünyanın sunduğu etkin tanıtım avantajından doğru yararlanan markalar ölçeği ne olursa olsun işlerini ciddi ölçüde geliştirme imkanı yakalıyor.

Günümüzde, e-ticaretin potansiyelini ve online dünyada var olmanın önemini kavrayarak internet reklamcılığını benimsemeye başlayan şirketlerin sayısı da her geçen gün artıyor. Dünyadaki olumlu örnekler, küçük ve orta ölçekli işletmelerin internette varlık göstermenin yanı sıra doğru araç ve yöntemleri kullanmaları halinde diğer işletmelere göre iki kat daha fazla büyüdüğünü ortaya koyuyor.

Firmalar açısından bakıldığında etkin bir online pazarlama stratejisinin farklı mecraları içermesi gerektiği bir gerçek. Bu doğrultuda arama motoru tabanlı reklamcılık (SEM) pazarlama kampanyalarında tercih edilen çözümlerden biri olarak konumlanırken, bu alanın en bilinen seçeneklerinden Google AdWords sadece büyük şirketlerin değil, tanıtım çalışmaları için limitli bütçeleri olan KOBİ'lerin de karşısına önemli bir fırsat olarak çıkıyor.

İnternet reklamcılığı ile işletmeler hedef kitlesine, hızlı, kolay ve uygun maliyetli bir çözümle erişebiliyor. Reklamlar aranan kelime ile ilintili olarak gösterildiğinden, her ölçekteki şirket için hedef kitleye nokta atışı yapılmasını sağlıyor. Bunların yanı sıra, internet reklamcılığının detaylı raporlama özelliği reklama yapılan yatırımın geri dönüşünü de tam olarak ölçebilme olanağı sunuyor. Reklam kaç kere görüntülendi, kaç kere tıklandı, maliyeti neydi gibi bilgileri farklı kırılımlarda görmek ve örneğin Google'ın ücretsiz Google Analytics çözümü ile, reklama tıklayarak siteye ulaşan kullanıcıların site içindeki kullanımlarını detaylı şekilde ölçümlemek mümkün.

Online reklamlar, tüm sektörlerde olduğu gibi rent a car sektöründe de kurumsal satışın yanı sıra dünyanın dört bir yanındaki bireysel müşterilere erişim açısından büyük önem taşıyor. Otomotiv sektörüyle ilgili aramalarda son yıllarda çok ciddi bir artış olduğunu ortaya koyan veriler de bu konunun önemini doğruluyor. Bu aramalarla erişilen sonuçlar ve görüntülenen reklamlar, karar verecek tüketiciyi doğru zamanda bilgilendiriyor. 2007-2013 Temmuz ayları arasında otomotivle ilgili arama hacmi 5 kat artış gösterdi. 2013 yılının arama verileri arasında öne çıkan bazı başlıklar aşağıdaki tabloda görülebilir.

İnternet dünyasının sunduğu fırsatları doğru kullanarak farklı pazarlara açılan, işlerini büyüten ve kalıcı başarı yolunda doğru adımlar atan sayısız örnek mevcut. İnternet reklamcılığı başta kolaylık, düşük maliyet ve yüksek düzeyde etkinlik olmak üzere sunduğu çok sayıda avantajla her ölçekteki firma ve marka için pazarlama planları içinde yer alması gereken bir alan olarak öne çıkıyor. Biz de Google olarak işletmelerin dijital dönüşümünde yol haritalarını belirleme konusunda destek verecek projeleri devam ettirmeyi hedefliyoruz. ●

2013 yılında otomobil ile ilgili konularda en çok yapılan ilk 5 sorgulama:

Sıfır otomobil	İkinci el otomobil	Özellik
Araç fiyatları	İkinci el araç	Dizel
Araç kampanyaları	İkinci el otomobil	Fiyat
Araç karşılaştırma	İkinci el otomobil	Motor
Araç markaları	Sahibinden otomobil	Otomatik
Sıfır araç fiyatları	Sahibinden araç	Yakıt Tüketimi

YENİ FIESTA

Benimle 24 saatin olsa ne yapardın?

YENİ FORD **FIESTA**

> SYNC® Sesli Kontrol Sistemi'yle

Günün 24 saati boyunca ne istersen onu yap!
İster müzik dinle ister telefonla görüş,
tek yapman gereken söylemek!

/FordTurkiye

Ford

Go Further

ford.com.tr

Koç

Otomobilde ‘gösteriş’ dönemi bitti tüketici artık ‘maliyet’e bakıyor

Cetelem Araştırma Merkezi tarafından hazırlanan ve aralarında Türkiye’nin de olduğu 8 Avrupa otomotiv pazarının mercek altına alındığı raporun bir yenisi TEB Cetelem tarafından açıklandı. 4830 kişinin katılımıyla hazırlanan ‘Avrupa’da Otomotiv Sektörünün Yükselişi için 5 Kaldıraç’ başlıklı rapor, Türkiye otomotiv sektörüne ilişkin de çarpıcı sonuçları ortaya koydu.

TEB Cetelem, Cetelem Araştırma Merkezi’nin desteği ile hazırlanan ‘Avrupa’da Otomotiv Sektörünün Yükselişi için 5 Kaldıraç’ başlıklı raporunu açıkladı. 2012'den bu yana Türkiye’nin de yer aldığı rapor, 8 Avrupa ülkesinde toplam 4830 kişinin görüşüne başvurularak TNS Sofres tarafından hazırlandı.

Raporda ortaya konan sonuçlar doğrultusunda, Avrupa’da otomotiv sektörünün yükselişini sağlayacak ve yeniden sıçramaya olanak verecek beş temel unsur tespit edildi. Buna göre, otomobil fiyatlarının ve kullanım maliyetlerinin düşürülmesi, faydasız yenilikçilikten faydalı yenilikçiliğe geçiş, otomobili keyfi nedenlerle satın alan müşteri grubunun beklentilerinin de dikkate alınması, otomobil satış ağlarının yeniden gözden geçirilmesi ve yeni finansal yaklaşımlar Avrupa otomotiv sektörünün yeniden sıçramasını sağlayacak temel unsurlar olarak öne çıkıyor.

Maliyet düşürücü yenilikler tercih ediliyor

Rapor, eskiden otomobil satın alma kararında önemli etkisi bulunan gösterişe yönelik yeniliklere olan ilginin yerini maliyet düşürücü yeniliklerin aldığını ortaya koyuyor. Raporda, ‘gereksiz’ olarak nitelenen kimi yeniliklerin, yerini büyük bir hızla araç ekonomisinin aldığı ‘kaçınılmaz’ yeniliklere bıraktığı vurgulanıyor. Yani tüketiciler otomobilin satın alma fiyatını ve toplam maliyeti aşağıya çekecek faydalı yeniliklere artık daha fazla önem veriyor. Avrupa’da 2008 yılındaki ekonomik konjonktürün kılı kırk yaran yeni bir müşteri tipi ortaya çıkardığı ifade edilen raporda, bu yeni müşteri tipinin artık en fazla cazip fiyatlardan etkilendiği belirtiliyor.

Hesaplı ve tutumlu otomobile ilgi yüksek

Önümüzdeki dönemde asıl başarıyı daha hesaplı ve tutumlu otomobil üreten markaların elde edeceği tahmin ediliyor. Son yıllarda, düşük işletme masraflarından dolayı elektrikli ve diğer alternatif enerjili araçların da ilgi çektiği ve bu ilginin devam edeceği öngörülüyor. Otomobil alırken öne çıkan kriterler göz önünde bulundurulduğunda, Avrupa ülkelerinde tüketicilerin yüzde 74’ünün fiyatına, yüzde 60’ının kullanma masraflarına, yüzde 53’ünün ise teknik özelliklerine ve güvenliğine baktığı görülüyor. Otomobil satın alırken öne çıkan dokuz kriter arasında otomobilin görüntüsüne göre karar verenlerin oranı ise yüzde 4 ile son sırada yer alıyor.

Türkiye’de 1000 kişiye 100 otomobil düşüyor

Rapora göre, Avrupa otomotiv sektörünün 2007 yılının son rakamlarına göre 2012 yılında 13,7 milyon adetlik satış rakamıyla yüzde 23 oranında küçülerek gerileme yaşadığı gözleniyor. 2011 yılı verilerine

göre, İtalya 1000 kişi başına düşen 600'den fazla taşıt sayısıyla otomobil sahipliği oranı en yüksek ülkeyken, İngiltere'de 1000 kişiye 500 otomobil düşüyor. 1000 kişiye yaklaşık 100 otomobil düşen Türkiye ise yüksek büyüme potansiyeli ile dikkat çekiyor. Avrupa'daki doymuş pazarların aksine Türkiye'nin genç nüfusuyla her yıl büyüyen bir pazara sahip olduğunun altının çizildiği raporda, 2020 yılına gelindiğinde yaşlanmış bir Avrupa nüfusuna karşın Türkiye'nin sadece yüzde 10'unun 65 yaş ve üzerinde olacağı belirtiliyor. Bu avantajın da Türkiye'yi geleceğin pazarlarından biri olarak öne çıkardığı ifade ediliyor.

En çok ikinci el otomobil satın alan ülkeyiz

Satın alma alışkanlıkları incelenen sekiz Avrupa ülkesinde, tüketicilerin yüzde 67'sinin otomobilini bayiden aldığı görülüyor. Özel şahıslardan otomobil alımı ülkeler arasında farklılık gösterirken, Türkiye yüzde 34'lük oranıyla bu yolu en fazla tercih eden ülke oluyor. Otomobili görme ve deneme alışkanlığının yüksek olduğu Belçika, İspanya ve İtalya'daki kullanıcılar içinse bayiden otomobil satın alma neredeyse vazgeçilmez bir yöntem. Özel şahıslardan otomobil alma alışkanlığının yaygın olduğu ülkemizde, tüketicilerin yüzde 95'inin deneme sürüşü yapmadan satın alma işlemi gerçekleştirdiği belirtiliyor.

Avrupalı pazarlıkla yüzde 11, Türkler yüzde 8 indirim alıyor

Avrupalı müşterilerin artık pazarlık yapmaktan çekinmediğine, daha cazip fiyatlı araç satın alabilmek için yüzlerce kilometre yol yapmayı göze aldığına dikkat çekilirken, Türkiye'de firmaların yaptığı indirim ve promosyonlara otomobilin fiyatından daha fazla önem veriliyor ve pazarlık yapılıyor. Buna rağmen, Avrupalı pazarlık ettiğinde ortalama yüzde 11 indirim alırken, Türkler ancak yüzde 8 indirim alabiliyor.

Karar veriyoruz ama bir türlü satın alamıyoruz

Araştırmaya göre, otomobil satın almaya karar verme ve satın alma arasında geçen en uzun süre 13,1 hafta ile Türkiye'de. Belçikalılar 6,7 hafta ile satın alma kararını

>> TEB Cetelem Genel Müdürü Paul Milcent, "Avrupa ülkelerini kapsayan bu detaylı araştırma raporu sadece sektörün mevcut durumunu gözler önüne sermekle kalmıyor, sektörün ileriye dönük kararları için de önemli ipuçları içeriyor" dedi.

en kısa sürede uygulamaya geçiren ülke olurken, Türkiye kendisine en yakın ülke olan İtalya (10,5) ve İspanya'ya (10,4) dahi fark atmış durumda. Avrupa ortalaması ise 9,6 hafta. Türkiye'de tüketiciler, otomobil satın almadan önce en çok internetten araştırma yapıyor. Araştırma için markaların internet siteleri, forumlar ve bloglar ön plana çıkıyor.

Almanlar otomobillerini kendileri tamir ediyor

Avrupalı tüketicilerin yüzde 42'si otomobil bakım ve onarım işini bağımsız bir tamirhaneye veriyor. Türkiye'de otomobil tamiri için servis dışında çözüm arayan, tamiri kendisi yapanların oranı yüzde 11 iken, Almanya'da bu oranın yüzde 91 olması dikkat çekiyor. Araştırma sonuçlarına göre, otomobil bakım ve onarımı için Türk tüketicisi firmalardan özel ilgi bekliyor. Türk tüketicilerin yüzde 91'i otomobilinin bakım ve onarımı için evinden veya işyerinden alınıp tekrar geri bırakılmasını talep ediyor.

Daha sık otomobil değiştiriyoruz

Otomobil değiştirme sıklığına bakıldığında ise, Türkiye'de tüketicilerin yüzde 19'u keyfi için, yüzde 20'si ise daha iyi bir fırsat için otomobilini değiştiriyor. Avrupalı tüketicilerin yüzde 45'i otomobilini zorunlu olduğu durumlarda değiştirirken, Türkiye'de bu oranın yüzde 28 olduğu ifade ediliyor.

Raporun otomotiv sektörünün mevcut durumunu analiz eden önemli veriler içerdiğine dikkat çeken TEB Cetelem Genel Müdürü Paul Milcent, "Avrupa ülkelerini kapsayan bu detaylı araştırma raporu sadece sektörün mevcut durumunu gözler önüne sermekle kalmıyor, sektörün ileriye dönük kararları için de önemli ipuçları içeriyor. Raporun otomotiv sektörünün tüm paydaşları açısından oldukça faydalı olacağını düşünüyorum" dedi.

İkinci el araçta bayram havası

Dövizde yaşanan hareketlilik ikinci el araç piyasasına da yaradı. Özellikle bayramlarda zirve yapan ikinci el satışlarındaki canlılık, bu yıl da ezber bozmadı. 2012'de 307 bin adet aracın satıldığı Ramazan Bayramı'nda bu yıl 369 bin adet ikinci el araç satılırken, geçen yıl 319 bin aracın satıldığı Kurban Bayramı'nda ise bu yıl 380 bin adet ikinci el aracın satılması bekleniyor.

Son aylarda dövizde yaşanan hareketlilik, yüzde 70'i ithal olan sıfır araç piyasasında endişeli bir bekleyişe neden olurken, mevcut durum ikinci el piyasasına yaradı. Özellikle bayram öncesi zirve yapan canlılık bu yıl da yine ezber bozmadı. 2012 yılında 307 bin adet ikinci el aracın satıldığı Ramazan Bayramı'na denk ayda bu yıl 369 bin adet araç satışı gerçekleştirilirken, geçen yıl 319 bin aracın satıldığı Kurban Bayramı'na denk gelen ayda bu yıl satış rakamının 380 bini bulması bekleniyor. İkinci elde yaşanan canlılığı değerlendiren Borusan Holding şirketlerinden Manheim Türkiye Genel Müdürü H. Zafer TERZİOĞLU, "İthalata bağımlı olan otomobil sektörü, özellikle sıfır araçlarda dövizden kaynaklı artış yaşayacaktır. Bu özel durum, ikinci el araç satışlarını zirveye taşımaktadır. Bunun yanı sıra bayram sürecine girilmiş olması da ikinci el araç satışlarındaki hareketliliği güçlendirmiştir. Bayramlardan 1 ay önce başlayan hareketliliğin bayrama iki hafta kala yoğun bir talebe dönüştüğünü, ancak bu hareketliliğe karşın ikinci el araç fiyatlarında bir düşme yaşandığını gözlemliyoruz" dedi. Türkiye'de 2013 yılının ilk 7 ayında toplam 2.4 milyon adet binek ve hafif ticari araç satıldığına dikkat çeken Zafer TERZİOĞLU, yıl sonuna kadar 2 milyon aracın daha satılmasını beklediklerini bildirdi.

Online satış % 40 artış getirdi

Şirket olarak Online ve fiziki açık arttırma usulü ile ikinci el araç satışı gerçekleştirdiklerini belirten Manheim Türkiye Genel Müdürü H. Zafer TERZİOĞLU, "Geçen yıl Ramazan Bayramı'ndan önceki bir aylık sürede 877 adet araç satışı gerçekleştirmiştik. Bu yıl ise aynı dönemde toplam bin 329 adet araç satışı yaptık. Geçen yıl Kurban Bayramı'ndan önceki bir aylık sürede ise bin 246 adetlik bir ikinci el araç satışımız vardı. Bu yılki aynı dönemde rakamın bin 500 adedin üzerinde satış bekliyoruz" dedi. TERZİOĞLU ayrıca, Türkiye'deki ikinci el araç satışlarının geçen yıla göre yüzde 10'luk büyümesine karşın, Online ve fiziki açık arttırma yöntemi ile çalışan Manheim Türkiye'nin satışını yüzde 40 oranında artırdığına dikkat çekti.

Yılda 50 bin araç satışı hedefliyor

Fiziki açık arttırmanın yanı sıra 2012 yılından bu yana online açık arttırmayı da başlattıklarını ifade eden TERZİOĞLU, "Satışımızın yüzde 45'lik kısmını online açık arttırma oluşturuyor. Geçen yıldan bu yana satışlarımız yüzde 40 artış gösterdi. Bu artışta en büyük etken Online açık arttırma yöntemidir" dedi. 2008 yılından bu yana toplam 60 bin araç satışı gerçekleştirdiklerini belirten Terzioğlu, "2013 yılsonu hedefimiz 15 bin adetlik satış rakamına ulaşmak. 2014 yılı için bu rakam 20 bini görecek. 2017 yılı itibarı ile yıllık ikinci el araç satış hedefimiz 50 bin adetlere ulaşacak" dedi. Portföylerinde yer alan araçların yüzde 60'lık kısmını kurumsal firmalardan, yüzde 40'lık kısmını ise yetkili satıcılar ve esnaftan oluşturduklarını kaydeden TERZİOĞLU, şirket olarak en önemli özelliklerinin hızlı satış, şeffaf ve güvenilir ticaret ortamı aratmak olduğunu vurguladı.

İstanbul ve Ankara ön planda

Sıfır araçlarda ilgi gören markaların ikinci el piyasasında da ilgi odağı olduğuna dikkat çeken TERZİOĞLU, "Bursa'dan Adıyaman'a kadar Türkiye'nin dört bir yanından 3 bin üyemiz bulunuyor. Bu üyelerden bin 500'ü oldukça aktif ve haftalık ortalama bin 100 üyemiz açık artırmaya katılıyor. Ölçeğimiz sayesinde sistemimize kaç arar girerse girsin bir gün içerisinde satma imkanı sunuyoruz. Özellikle çeşit açısından zengin bir yelpaze sunmamız, müşterilerimizin yoğun ilgisini çekiyor" diye konuştu. Manheim Türkiye'nin ikinci el araç satışlarının yüzde 59.36'lık kısmının İstanbul'dan oluştuğunu vurguladı.

FIAT LINEA'NIN NEDEN TÜRKİYE'NİN FAVORİSİ OLDUĞUNU

KİME SORSANIZ SÖYLER

2012'nin en çok tercih edilen otomobilini size biz anlatmayalım.* Fiat Linea'nın performansını komşunuzdan, ekonomisini arkadaşınızdan, rahatlığını işyerindekilerden dinleyin. Sonra da bir Fiat showroom'una gelin, siz de tüm Türkiye'nin favorisi Linea'ya sahip olun.
Fırsatlar Fiat'ta, Fiat'la hayat yolunda.

Koç

FIAT'LA HAYAT YOLUNDA
Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr

FIAT

*Fiat Linea, ODD verilerine göre 2012 yılının en çok satılan otomobil modelidir.

Fuga Grp A.Ş.

Sadık ALTIPARMAK

Fuga Grp A.Ş., sektörde çeyrek asırlık bir çalışmanın sonucunda oluşturulan bilgi birikimi ve tecrübesini değerlendirmek için 2012 yılında kuruldu. Sektörde edinilen profesyonel çalışma tecrübesi ve gerekli teknolojik alt yapı yatırımlarıyla şirket hayata geçirildi.

Fuga Grp A.Ş.'nin ana faaliyetleri arasında araç kiralama başta olmak üzere; kongre, seminer gibi organizasyonlardaki ulaşım ve transfer hizmetlerinin karşılanması yer almaktadır.

Fuga Grp A.Ş.'nin sahibi ve yöneticisi olarak sektördeki 25 yıllık birikim ve tecrübemi şirketimize yansıtıyorum.

Firmanızın araç parkından ve hizmet vermekte olduğunuz bölgelerden bahseder misiniz?

Ankara merkezli olan Fuga Grp A.Ş.'nin, sektörde uzun yıllardır var olmanın avantajıyla Türkiye'de bir çok şehirde hizmet vermenin yanı sıra ülke genelinde çok sayıda hizmet alabileceği iş ortakları mevcuttur. Şirketimiz Orta Anadolu, Karadeniz ve Ege bölgelerinde hizmet sunmaktadır.

Firmamızın araç parkının yüzde 27'si Ford, yüzde 46'sı Volkswagen ve yüzde 18'i Fiat grubu araçlardan oluşmaktadır. Ayrıca Fiat Doblo ve Citroen Picasso gibi araçlar da filomuzda bulunmaktadır.

Fuga Grp A.Ş. prensip olarak nicelikten ziyade kaliteli hizmeti sunarak müşteri memnuniyeti yaratmayı hedeflemektedir. Kiralama sektöründe müşterilerine sunduğu hizmetleriyle standartların daha da yukarıya çekilmesine katkıda bulunmayı önemsemektedir.

Bu düşünceden hareketle, müşteriye her zaman doğru bilgi vererek bilinçlenmesini sağlamaya çalışmaktadır. Müşterinin kiralama deneyimlerinde yaşadığı olumsuz deneyimlerin doğru yönlendirme ile önlenebileceğine inanıyor ve bu konuyu önemsiyoruz.

Firmanızın hedeflerinden ve TOKKDER üyesi olmanızın nedenleri nelerdir?

Fuga Grp A.Ş.'nin öncelikli hedefi kanun, hukuki düzenleme ve kurallara uygun olarak faaliyetini istikrarlı olarak sürdürmektir, sektörde iyi ve kaliteli hizmet sunarak örnek olmak, müşteri mutluluğunu artırıp müşteri yelpazesini genişletmektir.

Bunun yanı sıra mevcut ve potansiyel müşterilerimizin firmamızı tercih sebeplerini ve sonuçlarını anlayarak daha bilinçli ve daha genişletilmiş müşteri taleplerini müşteri memnuniyeti prensibini öne çıkararak karşılamayı da hedefliyoruz.

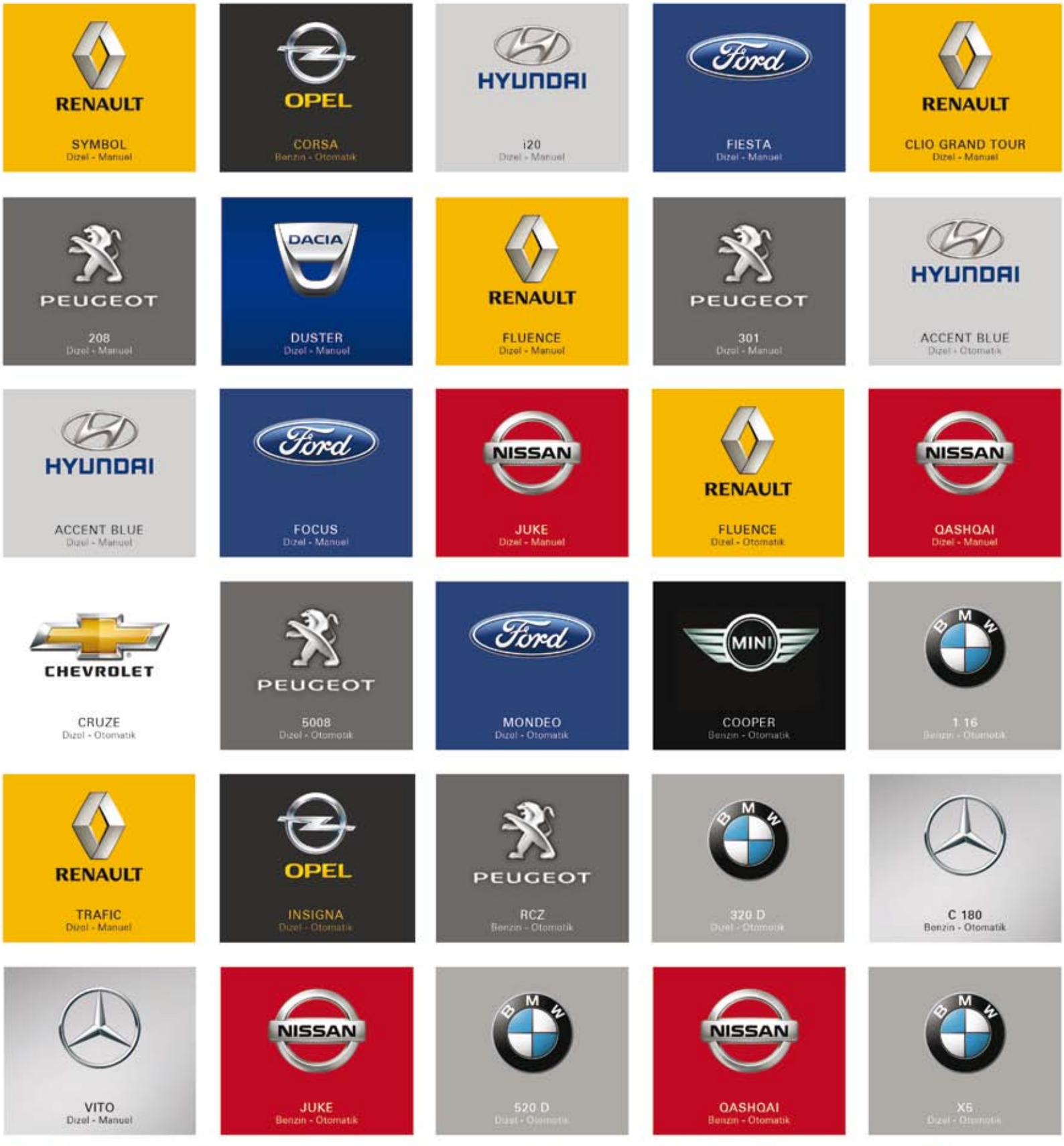
Bunun için biz; öncelikli olarak sorumluluklarımızı bilerek, eksiklerimizi doğru tespit etmeye çalışıyoruz. Doğru uygulamalar ve fiyat politikalarımızla sorunlar oluşmadan önce tedbirlerimizi alarak müşterilerimize 7 gün 24 saat çalışma prensibinde hizmet sunmaktayız.

Bu konuda ciddi çalışmalar yapan TOKKDER kiralama sektöründe, kiralayan ve kiracı konumunda olanlar için güvenilir bir kuruluştur.

TOKKDER, çatısı altında olmak bizlerin daha güvenilir, daha profesyonel ve ciddi firmalar olduğumuzu pekiştirmekte ve sektörde araştırma geliştirme isteğini geçerli hale getirip gelişmemize katkıda bulunmaktadır.

Bu nedenledir ki bütün yazışmalarımızda ve sunduğumuz tekliflerimizde TOKKDER üyesi olduğumuzu özelikle vurgulamaktayız ve bununla da övünmekteyiz.●

worldwide car rental • GRP
fuga
TOURISM & TRADE INC.



Hangi marka demiştiniz ?

DOLLAR®
RENT A CAR

dollar.com.tr

BİR DÜNYA MARKASIDIR.

7/24 Rezervasyon
444 11 70

TÜRKİYE GENELİNDE BAYİLİKLER VERİLECEKTİR.
Bilgi için : 0552 - 904 - 9939 Ali Murat Öztürk

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

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

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

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

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

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

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

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

bilal.yurddas@beyazfilo.com
irfan.yalcin@beyazfilo.com

BİKA FİLO KİRALAMA

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

BORUSAN OTOMOTİV PREMIUM KİRALAMA VE TİC. A.Ş.

Firuzköy Bulvarı No:21 Kat:3, 34320 Avcılar-İstanbul, Türkiye
Tel: 0212 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

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

MOR&MORE RENT A CAR

Merkez: Cafer Paşa Caddesi, Karakaya İş
Merkezi No:63/C Bodrum
Tel: (0252) 316 12 00 (pbx)
Fax: (0252) 316 36 46
Şube: Yıldız Posta Caddesi, Evren Sitesi B Blok
34/1 Gayrettepe - Beşiktaş / İstanbul
Tel: (0212) 288 29 71
Fax: (0212) 288 29 83
0 (850) 455 36 67 - 444 9 MOR (667)
www.morandmorerentacar.com
info@morandmorerentacar.com

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

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

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 / Ümraniye
İstanbul Atatürk Havalimanı Ofis
İstanbul Hilton Ofis
İzmir Şehir Ofis
İzmir Havalimanı
Kayseri Şehir Ofis
Kayseri Havalimanı
Kapadokya Ofis
Kuşadası Ofis
Marmaris Ofis
Adana Ofis
Samsun Ofis
Samsun Havalimanı
Sivas Ofis
Sivas Havalimanı

STARFİLO FİLO HİZMETLERİ A.Ş.

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

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

TURENT OTOMOTİV DIŞ TİCARET A.Ş.

Nispetiye Caddesi Firuze Sok. 1/1
34340 Etiler/İstanbul
Tel: 0212 351 01 10 (pbx)
Fax: 0212 351 33 03
e-mail: turan.kilic@turent.com.tr
web: www.turent.com.tr

U

ULUGÖL OTOMOTİV SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

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

ULUSOY RENT A CAR

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

ÜÇYILMAZLAR TUR. ve OTO BAKIM SER. HİZ. SAN.TİC.LTD.ŞTİ.

Seyrantepe Mh. Altınay Cad. No: 9
Kağıthane/İstanbul
Tel: 0212 321 33 10 /11 • Faks: 0212 321 33 12
www.ucyilmazlaroto.com
coskun@ucyilmazlaroto.com
Antalya
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No:800
Tel: 0242 313 12 91/93/95
Faks: 0242 313 12 82

ÜLGER RENT A CAR

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

Y

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