rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

Sayı:46 Ağustos 2009

GM Türkiye Genel Müdürü

Özcan Keklik:
Türkiye'de Biz İniş Çıkışlara Alışığız

Brisa Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü

Gökhan Cüceloğlu:
Lastik Bulaşıcı Bir İştir

Renault Megane Sport Tourer • Peugeot 207
Hyundai Accent Era • Porsche Boxter S ve Cayman S

uğurlu renkler,
uğurlu filo..

"Operasyonel Filo Kiralama Hizmeti"

Revizyon

DERİNDERE FİLO KİRALAMA

" DEVİR RENT DEVRİ "

www.drd.com.tr

DEMO

150 FİLO ARACI ELDEN ÇIKTI!

ŞOK HABER!

Filo araç sahibi kurumlarda şok etkisi yaratan olay geçen Çarşamba Tuzla'da meydana geldi.

Durumu olağan karşılayan Manheim Türkiye yetkilileri, Tuzla ve İstoç'ta düzenledikleri açık artırmalarda yüzlerce aracın elden çıktığını, bu sonucun filo sahiplerini çok memnun ettiğini açıkladı.

Manheim Türkiye, her hafta düzenlediği açık artırmalarla filo sahiplerine hızlı ve güvenli satış imkanı sunuyor. Gelin hem filo araçlarınızı değerinde satın hem de Manheim Türkiye avantajlarından yararlanın.

Ayrıntılı bilgi için **0216 560 15 00**'ı arayınız.

Manheim
TÜRKİYE

Manheim Türkiye
İstasyon Mahallesi Şehitler Cad. Kanlı Mandıra Mevkii 34940 Tuzla İstanbul
Tel: 0216 560 15 00 Faks: 0216 560 15 05

İstoç Oto ve Ticaret Merkezi K Blok Kat: 3 Bağcılar İstanbul
Tel: 0212 604 55 00 Faks: 0212 659 85 78

www.manheimturkiye.com

BORUSAN Manheim ORTAKLIĞIDIR

editör

ÖNDER ERDEM
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

SEVGİLİ MESLEKTAŞLARIM,

Finansal krizin getirdiği ekonomik durgunluğun yaz rehaveti ile birleşerek doruğa ulaştığı bir dönemi geride bırakıyoruz.

Ekonomideki genel mevsimsel canlanma, bu sene maalesef ekonomik kriz ve de Ramazan ayının etkisi ile biraz daha ileriye kayacak ve en azından otomotiv sektörü ve bağlı endüstriler açısından çok yoğun yaşanmayacak gibi görünüyor.

Operasyonel kiralama tarafında bir talep daralması gözlenmekte. Bu durum reel sektörün yeni yatırıma girmediği, yeni atılımlardan uzak durduğu ve personel alımı yapmadığı anlamına gelmekte. İşsizlik, mevsimsel artış göz ardı edilerek bakıldığında geçtiğimiz yıla göre çok yüksek seviyelerde seyretmekte. Dinamik ve esnek işgücü ile uzun süreli durgunluklar yaşamayan bir ülke olmasın rağmen, Türkiye'de ekonomik hareketlenme ancak 2010 yılı içerisinde başlayacak gibi...

Günlük kiralama ise, bazı finans kurumlarının beklentilerinin aksine harika bir sezon geçirmekte. Günlük kiralama endüstrisinin etkin kriz önlemleri arz tarafında bir daralmaya neden olmuştu. Ancak talep tarafındaki beklenenin çok altındaki düşüş, hem doluluk oranlarını hem de fiyat seviyesini yukarı çekti. Sonuç olarak ekonomik durgunluk ortamına karşın günlük kiralama endüstrisi güzel bir yüksek sezon geçirdi.

4925 sayılı Karayolları Ulaştırma Kanunu'na bağlı olarak 11 Haziran 2009 tarihi itibari ile yeni bir tebliğ yayımlandı. Ulaştırma Bakanlığı tüm çabalarımız ve taleplerimize rağmen bu tebliğ kapsamında kiralama işini yine görmezden geldi.
Bu konu ile ilgili olarak çalışmalarımızın aynı hız ile devam etmekte olduğunu belirtmek isterim.

Bir durum değerlendirmesi yaparken beklentilerimi de sizler ile paylaşmaya çalıştım.
Umarım güzel bir yaz geçiriyorsunuzdur.

Saygılarımla,

* Büyük İskender (M.Ö. 356 - M.Ö. 323)

Savaşı büyük ordular değil, büyük liderler kazanır!

En büyük biz değiliz.
Hedefimiz en büyük olmak değil,
sunduğumuz operasyonel kiralama çözümleri ile
firmanızı ileriye taşımak.
Central Car Rental değişmeyen kalitesiyle
hizmette liderliğe devam ediyor.

central
car rental

www.centralcarrental.com

ortak iletişim

* Dünyanın en büyük askeri dehaları arasında sayılan Büyük İskender, yaratıcılığıyla, savasın sonucunu belirleyecek fırsatları değerlendirmeyi çok iyi bilirdi.
Büyük İskender, daha az sayıda askerden oluşan orduya sahip olmasına rağmen üstün stratejileriyle Perslileri yenilgiye uğratarak Hellenistik Dönemi başlatmıştır.

rent a car

TOKKDER
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği

Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği adına
Önder ERDEM

Genel Koordinatör (Sorumlu)
Nora KARAKAŞ PAŞALI

Yayın Kurulu
Önder ERDEM
Nora KARAKAŞ PAŞALI
Osman Nuri AKSOY
Müfit METİN
Oğuz PETORAK
İbrahim TAN
Aytekinhan YILDIRICI
İlhan YILMAZ

Yayın Hazırlık
ortak iletişim

Yayın Koordinatörü
Suat NAZAROĞLU

Fotoğraf Editörü
Necat NAZAROĞLU

Grafik Tasarım
İ. Fatih BEKTAŞ
Cüneyt KALKAN

Reklam Grup Başkanı
Nur ALTI
nalti@ortakiletisim.com

Reklam Rezervasyon
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
info@ortakiletisim.com

Ortak İletişim Tanıtım Paz. Ltd. Şti.
Öğretmen Haşim Çeken Cad.
Ceceli İş Merkezi No: 15 Kat: 3
Fulya - Şişli / İstanbul
Tel: 0 (212) 211 57 90
Faks: 0 (212) 211 59 51
www.ortakiletisim.com
info@ortakiletisim.com

Baskı
Europrint Matbaacılık / Ebat Basım
Tel: 0 (212) 217 04 06

Yayın Türü
Ulusal Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

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

Rent A Car Dergisi T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Fotoğraf ve bilgilerin kullanım hakkı Rent A Car Dergisi'ne aittir, izinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

Sayı: 46 / Ağustos 2009

İÇİNDEKİLER

28 | **RÖPORTAJ**
Özcan Keklik:
Türkiye'de Biz İniş Çıkışlara Alışığız

36 | **ARAÇ TANITIM**
Porsche Boxter S ve Cayman S

38 | **RÖPORTAJ**
Gökhan Cüceloğlu:
Lastik Bulaşıcı Bir İştir

46 | **ARAÇ TANITIM**
Hyundai Accent Era

48 | **YARIŞ**
Le Mans 24 Saat Yarışı

52 | **ARAÇ TANITIM**
Renault Megane Sport Tourer

56 | **ARAÇ TANITIM**
Peugeot 207

HYUNDAI İLE DENEME SÜRÜŞÜ YAPTI, i20 KAZANDI

Hyundai'nin tüm Türkiye çapında 5 – 7 Haziran 2009 tarihleri arasında gerçekleştirdiği "Hyundai Test Sürüş Günleri" dahilinde çekilişle hediye edilen i20 sahibini buldu. Etkinlikler sırasında Aksaray şehrindeki Çağlayan Otomotiv'de Hyundai modelleriyle deneme sürüşü gerçekleştirip çekilişe katılan Özgür Bülent Kılıç, yepyeni bir i20 1.2 Team'in sahibi oldu. Özgür Bülent Kılıç'a otomobili, Hyundai Assan Başkanı ve CEO'su Kwang-Heum Um tarafından teslim edildi.

Test sürüşü günlerinde Hyundai i20'nin yanı sıra 20 kişiye de portatif DVD Player hediye edilirken etkinlik boyunca Hyundai Yetkili Satıcıları'nı ziyaret eden herkese çeşitli hediyeler dağıtıldı.

LOTUS EVORA'NIN TERCİHİ PIRELLI P ZERO

1995 yılında Elise Roadstar modeli ile yakalamış olduğu başarının ardından, 2009 yılında tekrar otomobil üretmeye başlayan Lotus, Evora modeli ile yollara muhteşem bir dönüş gerçekleştiriyor. Terchini Pirelli P Zero lastiklerinden yana kullanan Lotus, 276 HP'lik motor gücüne sahip Evora'da yüksek performansı Pirelli P Zero lastikleri ile yakalıyor. Keskin hatlarının altında 3.5 litrelik bir güç ünitesi barındıran, 276 HP'lik motor gücü ile 0'dan 100 km/s hıza 5 saniyenin altında bir sürede çıkan Lotus Evora, bu muhteşem gücünü yollara Ferrari, Lamborghini, Maserati, Bentley ve Porsche gibi önde gelen süper spor otomobillerin lastik tercihi Pirelli P Zero ile aktarıyor.

Tümüyle Pirelli araştırmasının bir sonucu olan ve 5 patente sahip P Zero'da, özel asimetrik taban deseni, lastiğin ömrü boyunca sağlamlığını korumasına imkan tanırken, aktif yapısı lastiğin dönme direncini direksiyona yansıtmıyor. Bu özelliklerin yanı sıra P Zero, ıslak ve kuru zeminde gösterdiği mükemmel yol tutuş özellikleri ile Auto Express Dergisi tarafından 2009 yılında "Yılın Lastiği" seçildi.

MAZDA'NIN HYBRID RX-8'İ OTOYOLA ÇIKTI

Mazda, gelecek nesillerin ulaşım gereksinimlerini karşılamak amacıyla çevre dostu ve sürdürülebilir alternatif yakıtları geliştirmeye devam ediyor. Bu geliştirmelerin en sonuncusu sporcu kimliğiyle tanınan RX-8 modelinin hybrid versiyonunu Norveç'te HyNor projesiyle otoyola çıkardı.

Mazda RX-8 Hydrojen RE'de sürücü dilerse yakıt seçeneğini kendisi belirleyebiliyor. Hidrojen gazından benzine geçiş, araç hareket halindeyken bile, direksiyon simidinin yanındaki bir düğme ile yapılabiliyor. Hidrojen deposu boşaldığında, sistem otomatik olarak benzine geçiyor.

Hybrid otomobiller içinde en sportif modellerden biri olan Mazda RX-8 Hybrid RE'nin hybrid motoru, hidrojen ile çalışırken 109hp güç üretiyor, benzin ile de 109hp'lık gücü sağlıyor.

www.renault.com.tr

3 YIL GARANTİ 100 000 km

EURO NCAP FOR SAFER CARS www.euroncap.com 37 ÜZERİNDEN 37 PUANLA GÜVENLİK KONUSUNDA TAM NOT.

RENAULT, YENİ MEGANE HATCHBACK'İ SUNAR.

Hayat, sürprizlerle dolu, heyecan verici bir yolculuk. Zaman içinde hayatımız, kimliğimiz, seçimlerimiz başka boyutlar kazanıyor. Deneyim kazanıyor, değişiyoruz. Tıpkı Yeni Renault Mégane Hatchback gibi... **Üstün bir tasarım anlayışını yansıtan bambaşka bir otomobil. Sürücü koltuğuna oturduğunuzda, bu değişimin gücü sizi de saracak... Yolculuğunuzun geri kalanına Yeni Mégane Hatchback ile devam etmek isteyeceksiniz.**

3D Ses Sistemi | Bluetooth | Çift Bölgeli Elektronik Klima | Bi-Xenon Farlar | ESP | Dijital Gösterge Paneli

Yeni Renault Mégane Hatchback; 2 yıl sınırsız km garantisine ek olarak "3 yıl veya 100.000 km (hangisi önce dolarsa)" yeni araç garantisi kapsamındadır.

Renault'nun tercihi elf

RENAULT

AUDI A5 SPORTBACK KASIM AYINDA BAYİLERDE

Tüm Audi modelleri içinde en çok beğenilen otomobiller arasında yerini alan Audi A5 ailesine yeni katılan A5 Sportback, bu aileyi genişleterek daha geniş bir kitleye hitap edecek. A5 Sportback, hem A5'in beğenilen çizgilerine hem de müthiş bir kullanım kolaylığına sahip.
Zarif, uzun, sportif profiliyle son derece başarılı bir görünüme sahip beş kapılı coupe, arka kısmın tasarımına kusursuz şekilde uyum sağlıyor. Spoyler ağzı ve difüzör eki bir kontrast oluşturuyor ve uzatılmış dış hatların atletik gerginliğini vurguluyor. A4 Sedan'dan 36 mm kadar daha kısa olan A5 Sportback, uzun, giderek alçalan tavan bölümü, 2810 mm'lik uzun dingil mesafesi ve dinamik cam stiline sahip dört çerçevesiz kapısıyla tam anlamıyla bir Coupe görünümüne sahip.
Audi'nin çizdiği yenilikçi teknolojiler yolunda kaydedilen bir başka ilerlemenin sonucu olarak, A5 Sportback'de tüm motorlar doğrudan püskürtmeli. Dizel versiyonları common rail TDI üniteleriyle donatılmış A5 Sportback'in benzinli motorları FSI konseptine dayanıyor. Motorların tamamı EU5 egzoz emisyon standardını karşılıyor. Dizel versiyonlarda ayrıca partikül filtreleri de bulunuyor.

OTOKOÇ OTOMOTİV'DEN 2. EL'DE YEPYENİ FIRSATLAR

Türkiye genelinde 11 ilde faaliyet gösteren, binekten ticariye çok çeşitli marka ve model seçeneği ile aylık ortalama 600 araç satışı gerçekleştiren Otokoç ve Birmot şubeleri, farklı ödeme seçenekleriyle müşterilerine büyük kolaylıklar sağlıyor. Otokoç müşterileri 2. el araçlarına isterlerse % 0 faizli 12 ay vadeli kredi ya da kredi kartına vade farksız 12 taksit imkanı ile sahip oluyor.
Mobil pazarlama trendlerini de yakından takip eden Otokoç, müşterilerine "SMS ile 2.el araç stoğu sorgulama" uygulaması da sunuyor. 2.el araç satın almak isteyen müşteriler, "bulundukları ilin adını (veya plaka kodunu)", satın almak istedikleri aracın "markasını, modelini ve model yılını" yazarak 0532 444 33 00'a SMS gönderdiklerinde, Otokoç ve Birmot stoklarında sorgulanan kriterlere uyan araçlara ait verilere ulaşabilecekleri Wap-Push linkini alıyor.

FIAT FIORINO'YA ÖZEL AKSESUARLAR

Türkiye'nin en çok tercih edilen hafif ticari aracı unvanıyla dikkatleri üstüne çeken Fiat Fiorino'ya özel olarak tasarlanan aksesuar kitleri, Fiat bayilerinde satışa sunuldu. Fiat Fiorino sahiplerine araçlarını kişileştirebilme ayrıcalığı sunan aksesuarlar arasında; gövde rengi ön koruma, farklı tasarımlı yan ve arka korumalar, 15 ve 16 inçlik alaşım jant seçenekleri, krom gövde unsurları, karter muhafazası ve paçalıklara kadar çeşitli gövde kitleri ön plana çıkıyor. Fiat bayilerinde montajı gerçekleştirilen bu aksesuarlar dışında isteğe bağlı olarak tercih edilebilen göstergeli park sensörü de dikkat çekiyor. 4 sensörlü ve göstergeli park sensörü, kompakt boyutlarıyla şehir trafiğinde kullanıcı dostu olan Fiat Fiorino sahiplerinin dar alanda park manevralarına da ekstra kolaylık sağlıyor.

Teknoloji ile bir adım önde www.audi.com.tr

En ince ayrıntısına kadar...

Şenyıldız 10 yıldır Audi'nizin ve sizin hizmetinizde.

Dünya standartlarındaki çözüm odaklı hizmet anlayışımız ve %100 müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemle 10 yıldır Audi'niz ve sizin için çalışıyoruz.

Geçen yıl Audi Twin Cup'ta kazandığımız zaferle "Dünyanın En İyi Audi Servis"i olduğumuzu kanıtlamanın yanı sıra tüm Audi modellerini test etme imkânı, 2. el Audi'leri değerlendirme imkânı sunma ve Audi sahiplerine özel hayat sigortası sağlama gibi pek çok ayrıcalıklı hizmetle farklılığımızı ortaya koyuyoruz. Tüm Audi eğitimlerini tamamlamış deneyimli ve ödüllü ekibimizle Audi müşterilerine, onlara yakışan en güvenilir, en kaliteli, en prestijli hizmeti vermek için hiç durmadan çalışmaya devam ediyoruz.

Çünkü biliyoruz ki; "En iyisi olmak için herkesten bir adım önde olmak gerekir."

Şenyıldız

Sahilyolu, Kennedy Cad. No: 90 Yenikapı / İstanbul Tel: (0212) 402 20 00 http://www.audisenyildiz.com
Şenyıldız Butik: Valikonağı Cad. Erden Apt. No: 47 Nişantaşı / İstanbul Tel: (0212) 241 46 47
Şenyıldız bir Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.

Audi

DOĞUŞ OTOMOTİV'DEN MOBİL İNTERNET SİTESİ

Türkiye'nin lider otomotiv distribütörü şirketi Doğuş Otomotiv, mobil iletişim araçları üzerinden internete bağlanan kullanıcıları için "mobil internet sitesini" hizmete soktu. Mobil iletişim araçlarını kullanan müşterilerinin daha kolay ve hızlı Doğuş Otomotiv hakkında bilgi edinmesini sağlayacak wap sitesinde dört ana menü bulunuyor. Hakkımızda ve iletişim

menülerinin yanı sıra müşterilerin acil ihtiyaçları doğrultusunda Doğuş Otomotiv'in distribütörü olduğu markaların yol yardım ve danışma hatlarına da siteden ulaşım sağlanıyor. Doğuş Otomotiv markalarının kampanyalarına ait bilgilere de yer verilen siteye 'wap.dogusotomotiv.com.tr' ve 'dogusotomotiv.com.tr' adresinden girilebiliyor.

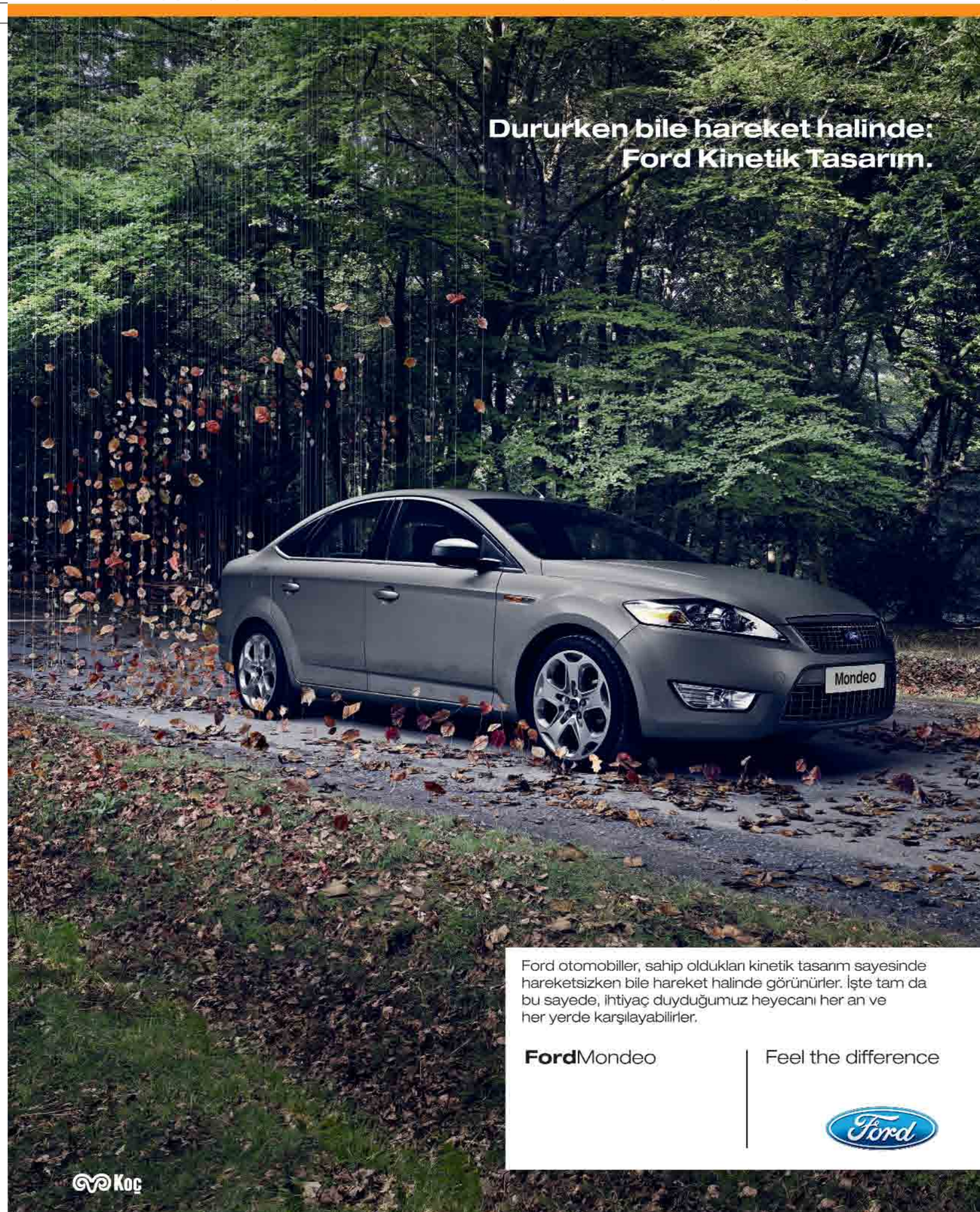
ŞENYILDIZ'DAN AUDI MÜŞTERİLERİNE ÖZEL SERVİS

İstanbul'da düzenlenen Twin Cup 2008 Dünya Finali'nde 36 ülkeden toplam 60 Audi Servis Ekibinin katıldığı yarışmada, teknik klasmanda "Dünya 1. liği"ne, genel klasmanda ise"Dünya 3.lüğü"ne imza atan Audi Servisi Şenyıldız'dan Audi müşterilerine Ağustos sonuna kadar servis işçiliğinde %10, 4 yaşını aşmış Audi araç sahiplerine ise %30 indirim uygulanacak. Audi eğitimlerini tamamlamış deneyimli kadrosu ile 8.500 metrekare alana kurulmuş ikinci el, satış, sigorta ve satış sonrası hizmetler departmanıyla hizmet veren servisin ayrıcalıklı hizmetleri ise şöyle: Ücretsiz yerinden alım, yerine teslim hizmeti, lastikleri değiştirip ücretsiz saklama hizmeti, oto kiralama destek hizmeti ve ücretsiz çekici hizmeti, egzoz emisyon ölçüm hizmeti, araç muayene ekspertiz hizmeti, İDO bilet temini ve havaalanına shuttle hizmeti.

SUAT SARI İTO MECLİS ÜYESİ

Dünyanın 5. Avrupa'nın 3. en büyük ticaret odası olan İstanbul Ticaret Odası, 2009 Mart ayında yapılan olağan seçimle meslek komitelerini oluşturdu. 450 bin üye firması ile Türkiye ticaret hacminin % 50'sini oluşturan İTO'da 87 meslek grubu altında toplanan üyeler, her dört yılda bir, kendilerini temsil edecek Meslek Komiteleri üyelerini, yargı gözetiminde seçiyor. Meslek Komiteleri; o meslek grubunda İTO'ya kayıtlı üye sayısına göre, 5, 7, 9 veya 11 kişiden oluşuyor. Sözkonusu tarihte yapılan seçimle ÇE-TUR ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş. Genel Müdürü ve TOKKDER Yönetim Kurulu Üyesi Suat SARI, 16 Numaralı Grup Meslek Komitesi Başkan Vekilliğine atanmış, akabinde Meclis Üyesi seçilmiştir.
Suat SARI, İTO gazetesi yazarlarından olup, haftalık olarak ulaşım, otomotiv ve trafik konularında makaleleri yayımlanmaktadır.

Bahsi geçen araçların yakıt tüketimi değerleri 5,9L/100km ile 7,2L/100km arasında, CO_2 emisyon değerleri ise 156g/km ile 187g/km arasında değişmektedir.



AVIS 1.000 ADET ARACINI YENİLEDİ

Avis Türkiye, günlük araç kiralamada temponun arttığı yaz aylarına filosunun % 50'sini oluşturan 1.000 adet aracını yenileyerek girdi. Araçlardan 50 tanesi Mercedes C180. Araç kiralama sektörünün önemli oyuncularından olan Avis Türkiye, bu yenilemeyi 20 milyon dolarlık yatırım ile gerçekleştirdi. Avis, Haziran ayından itibaren müşterilerine günlük kiralamalarında yepyeni Mercedes C180, Ford Fiesta, Focus, Mondeo ve Renault Megane araçlarla hizmet vermeye başladı.

Yenilenen araç filosu ve filoya eklenen ve üst segmente hitap eden yeni Mercedes C180 serisiyle ilgili olarak bir açıklama yapan Avis Türkiye Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici, "Araç kiralanırken, aracın düşük kilometreli olması, aracın bakımlarının tam ve yetkili servisler tarafından yapılmış olması gibi detaylar önemlidir. Avis Türkiye olarak, güvenli sürüş ve müşteri memnuniyeti bizim için son derece önemlidir. Dolayısıyla 1.000 yeni aracımız ile filomuzu yenilemiş olmaktan ve Mercedes C 180'leri filomuza katarak müşterilerimize talep ettikleri farklı modelleri de sunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

MICHELIN VE TOYOTA İŞBİRLİĞİ İLE DAHA FAZLA YAKIT TASARRUFU

2009 yılının başında piyasaya sunduğu yeni 1.0-litre modelinde Michelin Energy Saver lastiklerini tercih eden Toyota Yaris, gelecekteki tüm 1.0 modellerinde de yalnızca Michelin Energy Saver lastikleri kullanacak. Yeni Toyota 1.0-litrenin düşük çevresel etkisine katkıda bulunan Michelin Energy Saver lastikleri, yakıt tüketimini 100 km'de 0.2 litre azaltırken, CO2 emisyonlarını ise km'de 4 gram düşürüyor.

Michelin ve Toyota araştırma ve geliştirme ekipleri, bu sonuca ulaşmak için, koordineli bir çalışma gerçekleştirdiler. Yeni silica formları ihtiva eden kauçuk bileşiği ve lastik tasarımı ile üretim prosesleri için yenilikçi çözümler üretildi.

15 yılı aşkın süredir yakıt tüketimi üzerinde lastiklerin etkisini azaltmaya odaklanan Michelin, 1992 yılında, kauçuk bileşiklerine silica katarak lastiğin enerji ihtiyacının azaltılabileceğini, buna karşılık aynı zamanda yol tutuşu ve aşınma-direnci gibi diğer temel alanlarda performansın optimize edilebileceğini ispatladı. Michelin, bu tür lastikleri ilk piyasaya sunduğundan beri, 11 milyar litreden fazla yakıt tasarrufu gerçekleştirilmesine, dolayısıyla atmosfere salınan CO2 miktarında 28 milyon metrik tonun üzerine bir azalma sağlanmasına yardımcı oldu.

www.vw.com.tr

Arayın, biz gelip alalım.

Volkswageninizi dilediğiniz yerden alıp servise götürüyoruz. Üstelik, bu hizmet için ücret almıyoruz. Gerekli bakım ve onarımı yapıyor, sonra yine istediğiniz yere teslim ediyoruz. Böylece, hem zamandan kazanıyorsunuz hem de aklınız Volkswageninizde kalmıyor. Çünkü 7000 m²'si kapalı, 1000 m²'si açık, toplam 8000 m²'lik servis alanı, yaklaşık 150 araca aynı anda hizmet verebilme kapasitesiyle Volkswagen Yetkili Servisi Avek, her zaman yanınızda.

Volkswagen Satış Sonrası®

Volkswagen Yetkili Servisi **Avek**

Oruç Reis Mah. Giyimkent Cad. No: 2 34235 Atışalanı, Esenler - İSTANBUL Tel: (0212) 440 25 25 Faks: (0212) 440 25 00

AVEK, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SERVİSİDİR.

RENAULT LAGUNA DYNAMIQUE GT

Ağustos ayıyla birlikte mevcut Dynamique versiyonun yerini zengin bir donanım, sportif bir görünüm ve farklı bir otomobil isteyen müşteriler için yaratılan "Dynamique GT" versiyonu alıyor.
Dynamique versiyonla aynı konfor ekipmanlarına sahip Dynamique GT'de, estetik ekipmanları olarak spor tampon, siyah parlak boyalı yan aynalar, spor direksiyon ve spor vites topuzu standart olarak sunuluyor.

Açık gri Alkantara döşeme, viraj aydınlatmalı Bi-Xenon farlar+far yıkama sistemi, alüminyum pedallar ve alüminyum ön konsol dekorundan oluşan spor paket opsiyonu sportif ruhu ve dinamizm duygusunu pekiştiriyor.
Dynamique GT versiyonu 1.5 dCi 110 bg ve 2.0 dCi 150 bg otomatik dizel olmak üzere 2 farklı motor seçeneği ile sunuluyor.

PEUGEOT'DAN HEYECAN YOĞUNLUĞU RCZ

2007 yılının Eylül ayında düzenlenen son Frankfurt Otomobil Fuarı'nda, Peugeot tarafından tanıtımı yapılan 308 RCZ gördüğü ilgi sonrasında, ticarileştirilmesine karar verilerek 2 yıl gibi kısa bir sürede geliştirildi. RCZ ismi, modelin Peugeot ürün gamındaki seçkin ve özel konumunu simgeliyor, çünkü RCZ, ortada bir veya iki sıfır olan numaralandırma kullanılmayan ilk binek otomobil oldu. Eylül ayında düzenlenecek 63. Frankfurt Otomobil Fuarı'nda sergilenecek olan RCZ'nin 2010 yılı ilkbahar aylarında Avrupa pazarlarına sunulması planlanıyor.

RCZ modeline son derece güçlü bir kişilik kazandırmak amacıyla sürüş hisleri ve üretim kalitesi adına çok iddialı hedefler saptanmış. Yoğun heyecan sunan bu 2+2 kompakt coupe, özellikle zor beğenen ve otomobil keyfi konusunda uzman, modern bir müşteri kitlesine yönelik özel bir otomobil olarak tasarlanmış.

1.5 MİLYONUNCU FİAT PANDA ÜRETİLDİ

İlk olarak 2003 yılında üretimine başlanan ve pazarlara sunumundan kısa bir süre COTY jürisi tarafından "2004 Yılın Otomobili" seçilen Fiat Panda'nın 1.5 milyonuncusu, geçtiğimiz günlerde Fiat'ın Polonya'daki Tychy fabrikasında üretilerek sahibine teslim edildi. Satışa sunulduğu ilk günden bu yana mini sınıfın Avrupa pazarlarında en çok satan otomobili unvanını elinde tutmayı başaran Fiat Panda, ulaştığı 1.5 milyon adeti aşan üretimiyle büyük bir ticari başarıya imza atmış oldu. İtalya, Fransa ve Almanya gibi Avrupa pazarlarının yanı sıra başta Japonya, Güney Afrika ve Meksika gibi deniz aşırı pazarlarda da büyük başarı kazanan Fiat Panda, ADAC (Alman Otomobil Kulübü) tarafından da mini ve küçük sınıf modeller arasındaki güvenilirlik ligi tablosunda da şehir otomobilleri kategorisinde ilk sırayı almasıyla ön plana çıkıyor.

Yazı:
Evrim KURAN
www.evrimkuran.com

AÇILIN, Y'LER GELİYOR!

Maslowcular kusura bakmasınlar ama meşhur ihtiyaçlar hiyerarşisinin tepe taklak olduğunun farkına varmamızın vakti geldi. Hoşumuza gitse de gitmese de klasik motivasyon teorilerini bir kez daha gözden geçirmek durumunda kalacağız zira bu teorilerin son kullanma tarihi dolmak üzere. Neden mi? Yepyeni ve çok farklı bir kuşak jet hızıyla giriyor günlük hayatımıza. Gelin, onları karşılayalım: Karşınızda "Y Kuşağı".

Onlar yakın geleceğin yeni patronları. Onlar bir tık ötedeki dünyanın insanları. Onlar, bambaşka bir toplumsal iklimin ürünü. Onlar Y KUŞAĞI. Yani, yeni müşterilerimiz! Y Kuşağı, 1980-2000 yılları arasında doğduğu kabul edilen kuşağa verilen isim. Türkiye'de yaşayan 71.517.100 kişinin % 25'i bu kuşağa ait. Y Kuşağına bir ürün, bir hizmet, bir fikir satmaya çalışıyorsanız yazının kalanı dikkatle okumaya devam edin. Y kuşağına bir ürün, bir hizmet, bir fikir satmayı hiç düşünmediyseniz, daha da dikkatli okuyun!

Y Kuşağının özelliklerini kısaca özetlemek gerekirse, ilk vurgulanacak madde ne denli teknoloji delisi olduklarıdır. 7 X 24 "bağlı" olan bir kitleden söz ediyoruz. Y Kuşağı bağımsız bir kuşak ve girişimcilik ruhu çok belirgin. İş yaşamında bu kuşak genellikle önceki kuşaklara mensup "amir"leri tarafından "zor", "bencil", "talepkar" olarak nitelendirilebiliyorlar. Bu klişenin pek de adilane bir yaklaşım olmadığını belirtmek lazım. Zira iyi yönetildiğinde ve ilham verildiğinde, Y Kuşağı çalışanlar çok zengin bir yetenek kaynağı olurlar.

Şu bir gerçek ki pek de sabırlı olmayan bir kuşaktan söz ediyoruz. (Herşeyin bu denli hızlı ve keskin biçimde değiştiği bir dünyada ne bekleyebilirdik ki?) Y Kuşağı kurumsal merdiveni çok hızlı tırmanmak ister. İşe başladıktan 6 ay sonra terfiyi hakettiğini düşünen bir Y ile karşılaşabilirsiniz. Bunun tercümesi bu kuşağın çalışmayı sevmemesi değildir. Buna sebep olan kişisel tarihleridir; çünkü bu kuşak, genellikle çalışan ebeveynlerin çocukları olarak, çocukluk döneminde şipşak aldıkları ödüllerle hızlı doyumlara ulaşmıştır.

Açık sözlü, kuşkucu, imajı önemseyen, teknoloji meraklısı, kolay öğrenen ve aynı anda birden fazla işi yapabilen bu kuşağın çocukları evdeki satın alma kararında da oldukça etkenler. Sahiciliğe çok önem veren Y'lere hayali ürünler, hayali projeler, hayali kahramanlarla ulaşamazsınız. İşlevsellik ve hızlı servis, yüksek kalite ve makul fiyat Y kuşağı müşterinin ilgisini hakeden niteliklerdir. Çok önemli bir diğer faktör ise akran onayıdır. Sıra arkadaşının, mesai arkadaşının, netteki oyun arkadaşının önermediği ve onaylamadığı bir ürün ile Y'nin buluşmasının çok zor olacağını belirtmek gerekir.

Y, otantiktir; miş gibi yapmaz. Ona ulaşırken de aynen böyle olunmasını ister. Y, standart olanı sevmez, kendine özel olanı ve üstelik "hemen", "şimdi" ister, -cek –cak'lara bel bağlamaz. Y, anlam odaklıdır. Anlamlı olanın yanındadır. Saygıyı hakedene sunar. Y'nin dikkatini çekmek istiyorsanız, mesajınızı, markanızı, iletişiminizi sadeleştirmeniz gerekir.

İşte bunlar bizim yeni müşterilerimiz, yeni çalışanlarımız, yeni yöneticilerimiz... Eğer siz bir ürün, bir fikir satan, gruplara liderlik eden, çocuk yetiştiren, çatışma yöneten, vs... biriyseniz hiç şüphe yok ki Y kuşağının meselelere yaklaşım biçimini anlamak zorundasınız. Bu kuşağa eskiden kullandığınız araçlarla ulaşmaya çalışmak çok anlamlı olmayacaktır. Tıpkı Einstein'ın deliliği tanımladığı gibi: Aynı şeyleri yapıp farklı sonuçlar beklemek!

Yazı:
Av. Şule TAŞKAN

ARAÇ KİRALAMA SÖZLEŞMELERİNİN HUKUKSAL NİTELİĞİ

Araç Kiralama Sözleşmesi ile kiralayan, kiracıya ücret karşılığında aracın kullanılmasını bırakır. Araç Kiralama Sözleşmesinin oluşması için aracın kullanılmasını sağlamak gerekli değildir, kira parası karşılığında aracın kullanılmasını bırakma borcu altına girilmesi yeterlidir. Dolayısıyla kiraya verenle kiracının anlaşmaları yeterlidir, aracın teslimi şart değildir. Araç kiralama sözleşmesi borçlandırıcı bir işlemdir. Yalnız aracı kullanma hakkı verir ve kiracının aracı kullanma hakkı kişisel nitelik taşır.

Başkasının mülkiyetinde bulunan bir aracı kiraya veren kimse, o malı teslim edemezse, sözleşme çerçevesinde kiracıya karşı sorumlu tutulur, teslim edip de kiraya verilen aracın sahibi tarafından geri alınmasında da durum böyledir.

Araç kiralayan, aracı kullanmayı sağlamaya ilişkin borcunu aracı kiracıya teslimi ile yerine getirir. Bu yeterli değildir; kira sözleşmesi süresince aracın elverişli durumda bulundurulması gerekir.

Araç kiralama sözleşmesi karşılıklı bir sözleşmedir. Bu karşılık, kural olarak para ile ödenir. Paradan başka bir şey ile bir mal ya da hizmet ile karşılığın ödenmesine de bir engel yoktur. Taraflar kural olarak, kira parasını özgürce belirleyebilirler.

Araç kiralamaları sözleşmesi kural olarak, bir geçerlilik koşuluna bağlı değildir. Kiracı ve kiralayan araç kirası sözleşmelerinde, kira süresini belirleyebilirler. Ne var ki, sözleşmenin, kurulması için bu zorunlu bir unsur değildir.

Araç kiralama sözleşmeleri temsilci aracılığı ile yapılabileceği gibi, araç kiralayan kişi de temsilci kullanabilir. Temsil yetkisi açık veya örtülü olabilir. Onay ile kiracılık ilişkisi kurulabilir. Genel vekilin, kural olarak kiraya verebilmesi ve kiracı olarak kabul edebilmesi için özel yetkiye sahip olması gerekir. Bu hüküm özellikle filo kiralamaları sırasında kurumsal bir firmanın eski çalışanı olup da kendisini hala daha kurumsal firmanın çalışanı olarak gösteren kiracılarla ilişki bakımından önem taşır.

Birden çok kiracı bulunması halinde kiracılar dayanışmalı olarak sorumludurlar. Bu durum genelde günlük kiralamalarda aile olarak kiralanan araçlarda önem kazanır.

Kiraya veren aracı teslim sorumluluğu ile birlikte bozukluk veya eksiklikleri giderme ve kiracıya eksiklik ve bozukluğu bildirme sorumluluğu taşır. Kiracı eksikliğin giderilmesini, bozukluğun onarılmasını, düzeltip ve onarmayı, kira parasından indirim yapılmasını ya da kira sözleşmesinden dönmeyi isteyebilir.

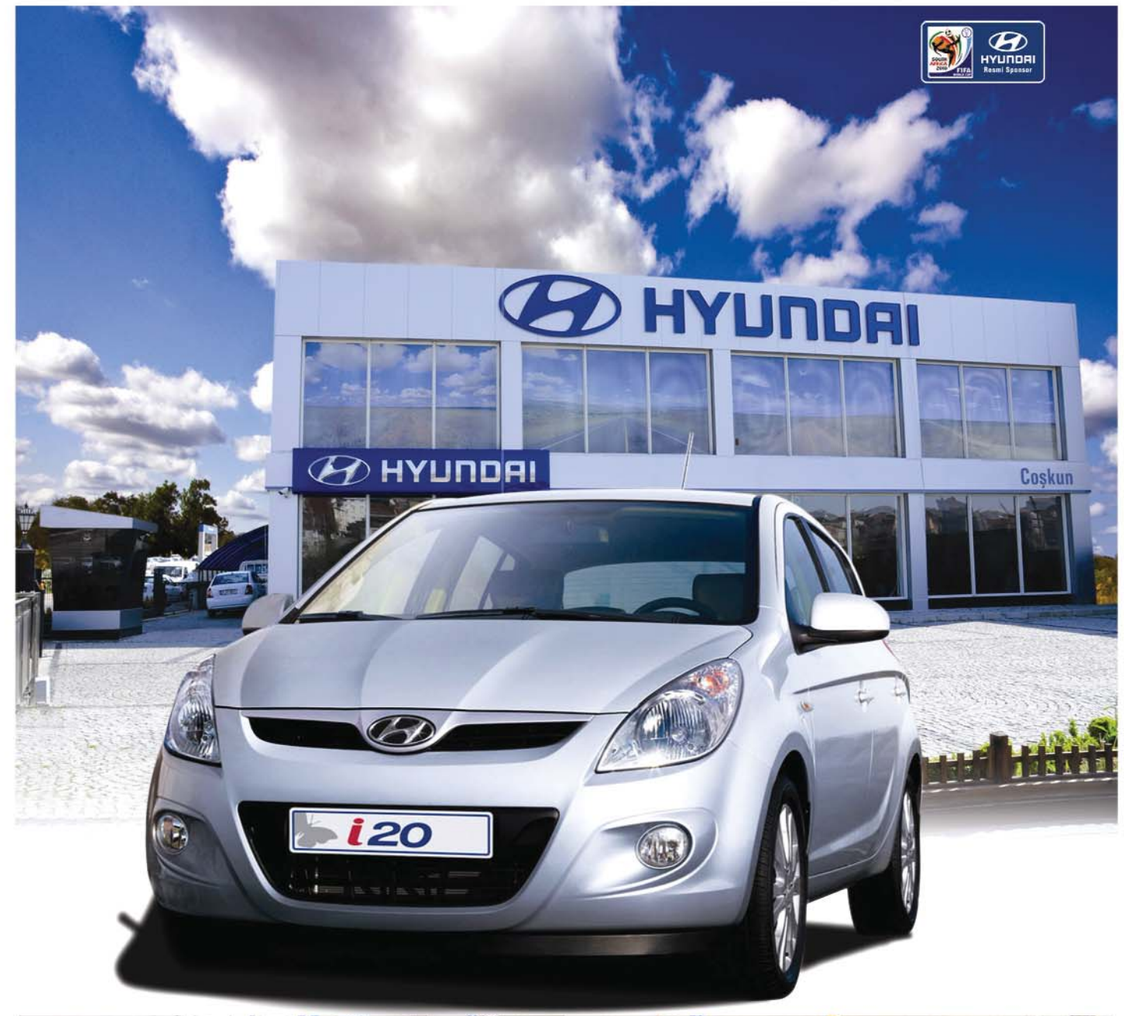
Araç kiraya verildikten sonra bir üçüncü kimse kiralık aracın kendisine ait olduğu iddiasında bulunursa ve bu üçüncü kişi kiralık araca el koyduğu için kiracının yararlanması kesintiye uğrar ise; kiraya veren kiracıya tazminat ödemekle yükümlü olur. Bunun için araç kiraya verenin kusurlu olup olmamasının önemi yoktur. Araç kiraya verildikten sonra mülkiyet değişikliği halinde kiracı yeni araç sahibinden kiralama ilişkisinin devamını isteyemez. Bu mülkiyet değişikliği ölüm ve külli halefiyet dediğimiz şeklinde olursa kiralayanın hak ve borçlarından sorumlu olacakları için kiracı tıpkı kiraya veren gibi külli haleflerinden kiralama ile ilgili sorumlulukların yerine getirilmesini isteyebilir.

Kiralanan aracın yükümlülükleri, vergileri ve önemli onarımlarının yasal sorumlusu kiraya verendir.

AUDI S3
SPORTBACK S TRONIC

Kompakt 6 ileri manuel şanzımanın avantajlarının modern otomatik şanzıman özellikleriyle birleştiren S tronic, sürücüye herhangi bir güç kaybı olmaksızın uyumlu ve dinamik bir sürüş sağlıyor.
Audi S3 Sportback S tronic'in kaputu altında direkt benzin enjeksiyon ve turbo besleme sistemini tek bir çatı altında toplayan ve dört kez "Yılın Motoru" ünvanına layık görülen TFSI kodlu 2.0 litrelik güç ünitesi bulunuyor. 2400 ile 5200 d/d arasında 330 Nm'lik maksimum tork değerini başarıyla sunabilen motor, 255 HP güç üretebiliyor. S3 Sportback'deki, 152 kg'lık ağırlığı ile rakiplerinde kullanılan motorlara göre daha hafif olmasıyla ön plana çıkan yüksek performanslı turbo motor, aynı zamanda aks yükünün dengeli biçimde dağıtılabilmesine de olanak sağlıyor. 0-100km/s hızlanması 5,9 saniye gibi bir değere ulaşan S3 Sportback, aynı zamanda olağanüstü de bir yakıt tasarrufu sağlıyor. 100 km'de ortalama 9.1 lt yakıt tüketimi değerine sahip S3 Sportback'in CO2 emisyonu de sadece 193 g/km.

Audi S3 Sportback S tronic, sahip olduğu donanım özellikleriyle de dikkat çekici; Deri/Kumaş döşeme seçenekleri, LED gündüz farları, spor ön koltuklar, katlanabilir arka koltuklar, alüminyum görünümlü pedallar, deri spor direksiyon (3 kollu tasarımlı, S amblemli) hıza duyarlı servo direksiyon gibi iç ve dış donanım özellikleri standart olarak sunuluyor. Audi S3 Sportback S tronic'te ayrıca, ABS, EBD ve hidrolik fren asistanı olan fren sistemi, Elektronik Diferansiyel Kilidi-EDL, ESP, sürücü ve ön yolcu için tam boy hava yastığı, yan hava yastıkları, spor süspansiyon gibi birçok güvenlik özellikleri de standart olarak sunuluyor.



2002 Yılı Avrupa Özel Performans Ödülü
2004 - 2005 - 2006- 2007 - 2008
TÜRKİYE SATIŞ BİRİNCİSİ

HYUNDAI www.hyundai.com.tr

COŞKUN OTO www.coskunoto.com.tr

ÇEKMEKÖY PLAZA
Mimar Sinan Mah. Barbaros Cad. No.1 Çekmeköy
Tel: 216 643 43 43 Pbx Faks: 216 641 86 19

TÜRKİYE'DE İLK VE TEK! HYUNDAI TÜM YETKİLİ SATICILARIMIZDA ISO 9001 STANDARDI

5 yıl / 100.000 km. ÜRETİCİ FIRMA MEKANİK GARANTİSİ

Drive your way

BEYAZ SİSTEM

BEYAZ SİSTEM'DEN 2. ELE ÇÖZÜM

Beyaz Sistem Müzayede'nin alternatif müzayedelerden artısı nedir?
Beyaz Sistem Müzayede, 2. El otomobil satışı yapan diğer müzayedeler içinde en eski ve tecrübelisi değildir. 2. el otomobillerin en üst fiyatlara satıldığı "yeni" bir müzayededir. Satış rakamlarının yüksek olmasının pek çok sebebi vardır. Ankara'da faaliyet gösteriyor olmamız, binici olarak adlandırdığımız nihai müşterilerin de müzayedemize katılıyor olması ve ortamımızın rekabetçi atmosferi bu sebepler arasındadır.

Beyaz Sistem Müzayede yoluyla araçlarınızı satmanın maliyeti nedir?
Beyaz Sistem, aracın müzayede satış fiyatı üzerinden komisyon alır. Araçların detaylı iç ve dış temizliğinin yapılması, fotoğraflarının çekilmesi, 5 ayrı internet sitesinde sergilenmesi, gazete reklamları ve diğer tanıtımlar için hiç bir ücret talep etmez.

Beyaz Sistem lojistik hizmet sunar mı?
Firmanıza ait değişik illerde olan araçlar Beyaz Sistem tarafından Ankara'da toplanır. Beyaz Sistem'in bu lojistik hizmetinin bedeli, araçlarınızın konumu ve adedine bağlı olarak, karşılıklı görüşmeyle belirlenir.

Araçların müzayede başlangıç rakamları nasıl belirlenir?
Araçlarınızın detaylı ekspertizleri yapıldıktan sonra, ideal başlangıç rakamları Beyaz Sistem'in kararıyla belirlenir. Beyaz Sistem, ilgili araçların başlangıç rakamlarını otomotiv sektöründe ve müzayede alanındaki tecrübesine dayalı olarak verir.

Müzayedeye katılmak için araç adedi sınırı var mı?
Satılma zamanı gelmiş araçlarınızın belli bir bölümünü ilgili müzayededen bir haftadan önce Beyaz Sistem ile görüşerek satışa sunabilirsiniz. Adet ve model kırılımı karşılıklı görüşme yoluyla belirlenir. Beyaz Sistem; tek araçlık katılımda da 50 araçlık katılımda da aynı kaliteli hizmeti alacağınızı garanti eder.

Nihai müşterilere direkt satış mı avantajlıdır? Müzayede yoluyla satış mı?
Nihai müşterileri bulup, firmanıza ait araçları tek tek satmak size zaman kaybettirir. Bu yöntem konsantrasyonunuzu asıl işinizden uzaklaştırır. Beyaz Sistem Müzayede'de araçlarınızı kolay ve hızlı şekilde satarsınız. Aracınıza aynı anda aynı yerde birden fazla talip kişi olduğu için, araç satış rakamları çoğunlukla nihai müşteri satış rakamının üstüne çıkar.

Satılmayan araçlara yapılan uygulama nedir?
Beyaz Sistem müzayededе satış oranı %90'ların üstündedir. Araçlarınız doğru fiyatlandırma ve pazarlama şeklimizle büyük olasılıkla satılmış olacaktır. Ancak, satılmaması durumunda ruhsat sahibi firmaya nakit alım teklifi sunulur. Firma isterse teklifimizi değerlendirebilir veya aracını/araçlarını geri alabilir.

Satılığa çıkarılan araçlar ve müzayede hangi yollarla duyurulur?
Her haftanın ilk iş günü müzayedeye çıkacak araçlar belirlenir. 2. İş günü müzayede duyurusu binlerce üyenin kayıtlı olduğu gruba e-posta yoluyla yapılır. Müzayede listesi "beyazsistem.com" adresinde yayımlanır. Takip eden günlerde, gazete ve belli başlı internet sitelerinde çıkan reklamlarla tanıtım sürdürülür. Hafta içinde müzayede katılımcıları sergideki araçları gelip inceler. Bu süre boyunca aracınız/araçlarınız, sigorta ile teminat altındadır. Müzayede günü 13:00'a kadar sergide olan araçlarınız her hafta cumartesi aynı saatte ve aynı salonda satışa çıkarılır.

Satılan araçların devirleri ne zaman verilir?
Satılığa çıkarılacak araçların satış evrakları, müzayede öncesinde tamamlanmış olur. Beyaz Sistem sorunsuz evrak işlemi gerçekleştirmek için, anlaşmalı tek bir trafik müşaviri firmayla çalışır. Alıcılar alışverişten önce devir alma konusunda bilgi sahibidir. Müzayede satışını takip eden 3 iş günü içinde de araçların devri sorunsuz bir şekilde verilmiş olur.

Beyaz Sistem Müzayede'de kimler araçlarını satar?
Kiralama firmaları
Filosu olan şirketler
Bankalar
Galeriler
Şahıslar... kısacası herkesin aracını satar.

Bu bir ilandır.

www.impetusrevo.com

LASSA

DÜNYANIN EN İYİ OTOMOBİLLERİ... LASTİĞİNİZ HAZIR.

KONFORUYLA, SÜRÜCÜSÜNE SUNDUĞU ÜSTÜN KONTROL KABİLİYETİ VE TÜV TARAFINDAN TESCİLLENMİŞ PERFORMANSIYLA DEVRİM YARATACAK BİR LASTİK. YENİ IMPETUS REVO. LASSA'DAN.

Üstün üretim kalitemiz ve benzersiz performansımız Alman bağımsız denetim kuruluşu TÜV tarafından onaylandı.

IMPETUS REVO

3 NOKTALI EMNİYET KEMERİ 50 YAŞINDA

Bugüne kadar bir milyondan fazla hayat kurtaran 3 noktalı emniyet kemeri 50'nci yaşını kutluyor. 13 Ağustos 1959'da, dünyanın ilk standart 3 nokta emniyet kemerli otomobili Volvo PV544, İsveç'in Kristianstad şehrindeki Volvo bayiinde satışa sunuldu.

Araçların en önemli güvenlik unsurlarından biri olan 3 noktalı emniyet kemeri, kaza anında sürücü ve yolcuların hareketini engelleyerek kabin içinde savrulmasına veya araç dışına fırlamasına engel olarak trafik kazalarında ölüm veya ağır yaralanma riskini yüzde 50 düşürüyor.

Volvo mühendisi Nils Bohlin tarafından 1959 yılında bugünkü tasarımına ulaşan üç noktalı emniyet kemeri tasarımında sistem, bir kucak kemeri ve diyagonal vücut kemerinden oluşmakta ve kemer kayışları koltuk yanında aşağıya tutturularak kemerin ucu yere bakacak şekilde bir V çizmekteydi. Bu sayede kemerin pozisyonu bozulmamakta ve yük altındayken de kıpırdamamaktaydı. Bugün, aynı prensip hâlâ geçerlidir.

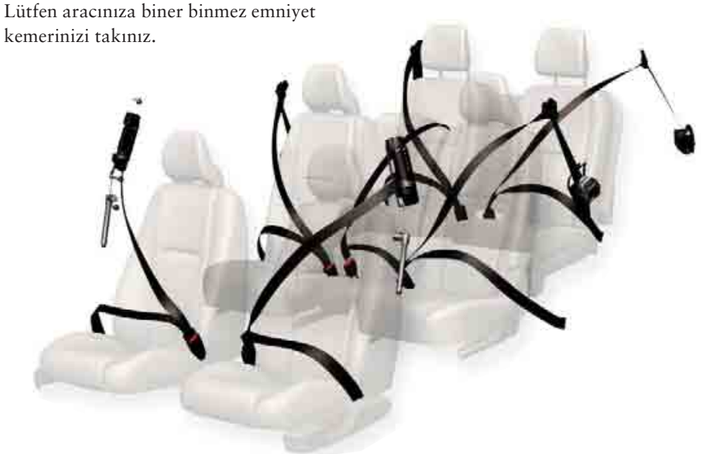
Kuzey piyasasında bu dünya çapında çığır açan buluşu taşıyan ilk otomobiller Volvo PV544 ve Volvo Amazon (120) modelleri olurken Volvo, böylece donanımında standart olarak 3 noktalı emniyet kemerleri bulunduran ilk otomobil üreticisi olmuştur. Kuruluş misyonunda insan hayatlarının korunması bulunan Volvo, bu yeni buluşu için "açık patent" diye bilinen ve isteyen herkesin ücretsiz olarak tasarımını kullanabileceği bir şekilde patent alarak diğer otomobil üreticilerinin de yaygın bir şekilde bu sistemi kullanabilmesinin önünü açmıştır.

Gergili emniyet kemeri tertibatında kemer, bir darbe esnasında kendini düzgün şekilde konumlandırmaktadır. Böylece sistem bedenin üst kısmında kayışı gererek her an kaza için yolcuyu en uygun konumda tutmaktadır. Kaza sırasındaysa kuvvet sınırlayıcı, kazanın ilk darbesinin atlatılmasının ardından, bedenin hareketini engellemek için doğru bir zamanda mümkün olduğunca nazik bir şekilde gevşemektedir. Tüm bunlar saniyenin birkaç binde biri süresinde gerçekleşmektedir.

Nils Bohlin

3 noktalı emniyet kemeri 50 yıldır hayat kurtarmakta ve yakın gelecekte de kurtarmaya devam edecektir. Kullanımdaki her artış yüzdesi, çarpan etkisiyle olumlu sonuçları beraberinde getirmektedir.

Lütfen aracınıza biner binmez emniyet kemerinizi takınız.



Avis'in yeni araçları sizi bekliyor.

Türkiye'nin lider araç kiralama şirketi Avis'in filosuna dahil ettiği 1000 yeni araç yola çıkmaya hazır! Sorunsuz bir yolculuk yaşamak için günlük araç kiralamada adresiniz Avis olsun!

Dünyanın her yerinden anında rezervasyon için:
www.avis.com.tr 444 2847

Koç

AVIS
We try harder.®

GM Türkiye Genel Müdürü Özcan KEKLİK:

TÜRKİYE'DE BİZ İNİŞ ÇIKIŞLARA ALIŞIĞIZ

Pazarda gördüğümüz belli bir sıralama vardı, bu sıralama çok değişti. Bunun da en büyük nedeni; bu döneme elinde kim arabayla girdiyse veya ne kadar çabuk araba getirebildiyse daha fazla pazar payı elde edebildi.

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Yaklaşık 20 yıllık tecrübesi ile Türk otomotiv sektörünün önemli isimlerinden olan Özcan Keklik ile Genel Müdürlüğünü yürüttüğü GM Türkiye ve bünyesinde bulundurduğu Opel, Chevrolet ve Saab markalarının sektördeki yerini, gelecekle ilgili beklentilerini ve araç kiralama sektörüne yaklaşımlarını konuştuk.

İlk 6 ayı nasıl geçirdi GM markaları? ÖTV'nin yansımaları ne şekilde yaşandı?

İlk 6 ay çok enteresan bir 6 ay oldu. Türkiye'de biz iniş çıkışlara alışığız. Yaklaşık 20 seneye yakındır sektördeyim, hep inerdik, hep çıkardık ama bu sefer bir anda zıpladık ondan sonra durduk. Çok enteresan bir dönem, geçen senenin satışlarına göre ileriye gittik, ilk 6 ay sonuçlarında % 10 civarında artış söz konusu. Ama oyuncular çok yer değiştirdi. Pazarda gördüğümüz belli bir sıralama vardı, bu sıralama çok değişti. Bunun da en büyük nedeni; bu döneme elinde kim arabayla girdiyse veya ne kadar çabuk araba getirebildiyse daha fazla pazar payı elde edebildi. Başka ülkelerin stoklarından da araba çekildi, enteresan ekipman düzeyli arabalar geldi. Nihayetinde ilk 6 ayın sonucunda sıralamalarda değişiklikler oldu. Bizim için nasıl oldu; biz Opel'de istediğimiz seviyede araçla bu döneme giremedik. Mayıs ayın-

da bir parti üretim getirebildik ama o da çok yeterli olmadı. Açıkçası Opel'de biz biraz kan kaybettik bu değişimden dolayı. Çünkü bu dönemde tüketici ne bulduysa aldı. Chevrolet'de çok büyük avantaj elde ettik. Chevrolet'de hem ürünümüz vardı hem Cruze'un lansmanı dönemine denk geldi. Ve böylelikle hem Chevrolet'ye çok dikkat çekebildik hem Chevrolet geçen seneye göre satışlarını katlayarak artırmış oldu. Yıllık hedefimizi neredeyse 6 ayda yaptık desek yeridir. Bu tabii ki sadece ÖTV'nin etkisi değil, Cruze lansmanı ve şu anda yaptığımız bütün pazarlama faaliyetlerinin hepsinin geri dönüşü. Aynı şey Opel'de de geçerli. O dönemdeki performansımızı sırf ÖTV'ye bağlamamak lazım. ÖTV değişse de Insignia'daki talebimiz hala devam ediyor, teslimatlarımız devam ediyor. O iki tane lider, ipi çeken modelimiz adetsel olarak olmasa bile imaj olarak bizi bu dönemde çok destekledi. Yılın geri kalan kısmında da destekleyeceğini düşünüyoruz.

Satışlarınız hangi adetlerde gerçekleşti ilk 6 ayda?
Altı ayda aşağı yukarı 5 bin civarında Chevrolet, 13-14 bin civarında da Opel satışı gerçekleştirdik.

Yıl sonu hedefleriniz nedir?
Yıl sonu çok enteresan, bundan sonraki dönem pazar nasıl gelişecek, bu çok önemli. Bizim 450 – 500 bin civarında bir pazar beklentimiz var. Bu, geçen seneye yaklaşık bir seviye. Opel olarak % 5'ler civarında oynayabileceğiz şu anda. Dediğim gibi ilk 6 ayda biraz kan kaybettik ama bunu yılın geri kalan kısmında telafi edeceğiz. Aşağı yukarı 25 bin civarında bir satış adedi olacaktır. Chevrolet'de aşağı yukarı 9 bin civarında, binekte % 3- 3,5'ları bulan, geçen seneye göre neredeyse % 70 - 80 artırılmış bir hedefe ulaşacağız.

Opel'in en önemli silahı olan Astra da yenileniyor. Bu yılın sonunda satışta görebilecek miyiz Yeni Astra'yı?
Astra'yı yetiştirmeye çalışıyoruz ama Astra'da Avrupa'da da çok fazla talep var şu anda. Gerçekten otomobilin ön kritikleri çok büyük beğeni gördü. Biz Aralık ayına yetiştirmeye çalışıyoruz ama üretim alabilir miyiz, alamaz mıyız şu anda kesin değil. Yetiştirebilsek de istediğimiz adetler olmayacak. Şöyle bir uygulamamız olacak; biz artık bir alışkanlık haline de getirdik onu. Sonbahar aylarında arabanın fiyatlarını, ekipmanlarını, her şeyini açıklayıp belki hediyesiyle, jestiyle ön satış programı yapıp aralık sonu, ocak başı, mart ayına kadar ön taleple otomobillerimizin satışını yapacağız.

Maliyetlerin azaltılması, karlılığın yükseltilmesi ana hedefimiz. Çünkü sağlıklı çalışmayan operasyon, müşteriye sağlıklı hizmet veremez.

Mart 2010'a kadar fiyat sabitlenecek mi?
Tabi o dönemde sabitliyoruz. Zaten Insignia'da şöyle bir uygulamamız var; şu anda girdiğiniz zaman istediğiniz arabayı bulamıyorsunuz. Diyelim ki; şu renk olsun, şöyle koltuk olsun, 220 beygir olsun veya 2000 diesel 160 beygir olsun dediğinizde arkadaşlar bakıyorlar diyorlar ki bunu biz eylül ayında, ağustos ortasında veririz. O zaman şu andaki fiyat neyse o fiyattan el sıkışılıyor. Tabi vergiler dışında, ne değişiklik olursa olsun kurlarda araba teslim ediliyor. Aynısını Astra'da da tekrar edeceğiz.

Bugüne kadar kaç adet Insignia satışı gerçekleştirdiniz?
Şu ana kadar sanırım 2000'e yakın adede ulaştık. Bunun da herhalde %10-15'i 2000 diesel civarındadır. 2000 diesel ve benzinli, kalanı 115 beygir 1.6 ve 180 beygir 1.6 motorlara sahip. Insignia'da bizim en çok sattığımız modelimiz, 180 beygir 1.6 modelimiz. 180 beygir performansını inanılmaz bir vergi avantajıyla, inanılmaz fiyata alabiliyorsunuz.
5 bin adet daha Insignia olsaydı elimizde o 5 bini de satardık.

Bünyenizde hem Chevrolet hem de Opel var. Birbirlerinin satışını etkilemiyor mu markalar?
Markaların konumlandırılması biraz daha farklı. Chevrolet biraz daha ulaşılabilir bir marka. Hatta şu andaki stratejimiz gerçekçi ol kampanyamız da bunu gösteriyor. Biraz daha ulaşılabilir seviyelerde olan ve mantıklı çözümler sunan bir marka. Opel ise işin içine biraz daha heyecan ve duygu katıyor. Fiyatlamada en azından bizim stratejimizi temel aldığımız nokta bu. Ama birbirinden çalmaz mı, mutlaka çalar. Çünkü biz aynı Showroom'larda satıyoruz. Showroom'dan içeriye girdi müşteri Cruze'a baktı, Astra'ya baktı ikisinin arasında gitti geldi, birine karar verecek nihayetinde.

Siz hangi aracı kullanıyorsunuz şu an?
Şu anda Insignia var bende. İzmir standartlarına göre benim oturduğum yerle iş yeri arası şehirlerarası yolculuk gibi. Urla'da oturuyorum, Torbalı'ya gidiyorum. 80 km. gidiş, 80 km. geliş arada bir de Çeşme'ye uzarsak günlük 200 - 250 km.'yi buluyor. Şu anda benim kullandığım çok güzel bir Insignia dört çeker ve 2.8 lt, 260 beygir. Her şeyi var üzerinde, spor şasi dediğimiz sistemi mevcut. İstediğiniz zaman yarış otomobili gibi oluyor.

Kaç bayiniz var?
Şu anda 53 Opel, 47 adet de Chevrolet bayimiz var.

Yıllık hedefimizi neredeyse 6 ayda yaptık desek yeridir. Bu tabii ki sadece ÖTV'nin etkisi değil, Cruze lansmanı ve şu anda yaptığımız bütün pazarlama faaliyetlerinin hepsinin geri dönüşü. Aynı şey Opel'de de geçerli.

Sadece Chevrolet bayisi var mı yoksa tümü Opel'lerle iç içe mi?
Bağımsız Chevrolet bayimiz 3 tane. Diğerleri hep ortak.

Rekabetin yoğun yaşandığı ve karlılıkların ciddi oranda gerilediği günümüzde bayi teşkilatı için neler yapıyor GM?
Burada bizim en büyük avantajımız, global bir firma olmamız. Bizim şu anda Türkiye'de yaşadıklarımız Avrupa'da ve Amerika'daki pazarlarda daha önceki yıllarda yaşandı. Fiyat savaşı, karlılığın çok düşmesi, maliyetlerin yükselmesi Avrupa'da çok uzun zamandır problem olan noktalar. Burada bizim iş geliştirme anlamında yaptığımız çalışmalar var. Bir kere bayilerin kendi iç sistemlerini iyi analiz edip, iyi ölçebilmeleri için -ki işin temelinde de o vardır- çok güzel işletim sistemlerini kurduk. Bu sistem çok başarılı oldu Türkiye'de, bütün bayilerimiz bu işe katıldılar. Çıkan raporlarla nerede hata var, nereye eğilmemiz gerekiyor, hangi alanları geliştirmemiz gerekiyor onlar görülüyor. Ülke genelinde paylaşılabiliyor, değişik kar merkezlerini okuyabiliyorsunuz. Ve aynı zamanda bütün yaptığımız toplantılarda; işimizin artık sadece otomobil satmak olmadığını, bunun tamamen bir sahiplik döngüsü olduğunu, otomobille ilgili tüm hizmetlerin verilerek tüketicilerin hem memnuniyetlerinin artırılması, hem sadakatinin artırılması, böylelikle o kar merkezlerinin de elde tutularak mümkün olan en iyi dönüşün sağlanması gerektiğini anlattık. Bunları yapmazsanız eksiye doğru gidiyorsunuz. Rekabetçi şartlar, faizlerin yüksekliği maliyet yapılandırılmasında büyük bir yer tutuyor. Ötesinde değişik kar merkezleri olan; sigorta, yedek parça vs satış sonrasındaki karların yanı sıra biz bayilerimize, otomobili biraz daha değeriyle satması gerektiğini anlatmaya çalışıyoruz. Sonuçta ürünlerimiz gerçekten çok güzel tasarımlar, ekipman düzeyleri çok iyi. Önce müşteriye otomobili anlatmalarını istiyoruz, ondan sonra satışı yapmalarını istiyoruz. Tabi bu nihayetinde onlara kalmış bir şey. Serbest pazar ekonomisi rekabetin korunması mutlaka lazım. Onun için onlar da orada belli standartları oluşturmaya çalışıyorlar kendi hedefleri doğrultusunda. Ama maliyetlerin azaltılması, karlılığın yükseltilmesi ana hedefimiz. Çünkü sağlıklı çalışmayan operasyon, müşteriye sağlıklı hizmet veremez.

Türkiye'de üretim yapan markaların üretim yapmayan markalara kıyasla daha avantajlı olduğunu düşünüyor musunuz? Ne tarz artıları, eksileri olabilir?
Bu çok teknik cevabı olan bir soru ama maliyetler açısından mutlaka artıları eksileri vardır Türkiye'de üretim yapmanın. Özellikle devalüasyonun yükseldiği ve enflasyonun aynı hızla seyretmediği zamanlarda. Bir de Türkiye'de üretim yaptığınızda muhakkak ihracat yapmanız lazım birtakım girdileri dengeleyebilmeniz için. Maliyet ve teknoloji tarafını bir kenara bırakırsak, müşteri anlamında bence çok büyük farklar yok. Sadece yerli üretici olmanın bir sempatisi var tüketicilerde. Nihayetinde tasarım, otomobilin kendisi, ekipman düzeyi, fiyatı, tüketiciye sağladığı olanaklar listede daha yukarıda geliyor bana göre.

Opel ve Chevrolet'nin yanında bir markanız daha var; Saab. Bir türlü hak ettiği konuma gelemedi bu marka Türkiye'de. Bu konuda bir şeyler yapacak mı GM?
Saab'ın dezavantajı hep ürün portföyünden kaynaklandı. Türkiye'de şu anda 1.6 motor çok önemli. 1.6'nın altında seçeneğiniz yoksa belli bir adette satışı yakalamanız çok zor. O satış adedini yakalayamadığınız zaman bayilik operasyonunun, distribütör operasyonunun döngüsü de çok zora giriyor. Saab'ta maalesef bizim en küçük motorumuz 1.9 dizel. Çok güzel bir motor, çok güzel bir otomobil ama satış imkanı sınırlı. Onun için de bayilerin yaptığı yatırım, bizim yaptığımız yatırımı döndürmek için gerekli adedi sağlayamıyor. Ondan dolayı şu anda Saab'ta istediğimiz yerde değiliz. İleriye dönük ne yapacağız, ileriye dönük şu anda Avrupa'da Saab yeniden yapılanma içerisinde. GM'den yönetim olarak koptu hala GM hissedarı ama İsveç hükümeti ile birlikte yeniden yapılanma içerisinde.Yeni yapılanmanın içerisinde ne tür strateji çıkacak, ürün planlaması ne olacak, gelecekteki ürünler nasıl şekillenecek göreceğiz. Planlar içerisinde 1.6 motor da vardı, 9-5 modelimiz de, 9-3'ün yenilenmesi de vardı ama bunların hepsi şu anda yeniden gözden geçiriliyor. Yeni plan çerçevesinde ne olacak o önümüzdeki birkaç ay içerisinde belli olur. Ve Türkiye'ye nasıl bakarız o zaman belli olacak. Şu an açıkçası Saab için kesin bir şey söylemek zor.

Insignia geldi, Cruze geldi, Yeni Astra gelecek. Yeni modeller bekliyor muyuz, sırada neler var?
Bahar aylarının sonlarına doğru yeni Me-

riva'mız gelecek. Meriva tamamen yenilenmiş bir otomobil. Şimdiki Meriva'dan çok çok farklı bir otomobil olacak. Ondan da ben çok ümitliyim yeni bir segment yaratacak Türkiye'de. Spark geliyor Chevrolet'de. Bunlar 2010'un yenilikleri. Ondan sonra Astra'nın versiyonlarıyla devam edeceğiz.

Türkiye pazarına baktığımızda ticari araçların önemli yer tuttuğunu görüyoruz. Opel'in bu segmentten daha fazla yararlanmak için yeni planları var mı?
Tabi planlar var ama şu anda elimizdeki somut ürünlerimizle rekabet etmeye çalışıyoruz. Vivaro çok başarılı bir otomobil, çok başarılı bir ticari araç. Combo zaten yıllardır rüştünü ispatlamış bir otomobil. Şu anda bu ikisi var elimizde. Movano yenilenecek ama Movano'yu Türkiye'de satışa sunup sunmamaya karar vermedik şu anda. Pazar şartları rekabetçi fiyatı oluşturmamıza izin vermiyor ama Vivaro ve Combo ile devam edeceğiz. Bundan sonraki planlar henüz paylaşılacak aşamada değil.

Geçtiğimiz 6 aya bakarsak satışların binek ve ticari olarak dağılımı nasıl?
Satışlarımızın yaklaşık % 60 – 65'i binek, geri kalanı da ticari.

Araç kiralama sektörüne nasıl bakıyorsunuz GM Türkiye olarak?
Araç kiralama, kullanım anlamında tüketicilere çok büyük kolaylık sağlıyor. Vergi sistemi, maliyetlendirilmesi vs bunların hepsi bir fayda ama asıl fayda, o filonun yönetilmesi. O filodaki araçların bakımı, yönetilmesi, maliyetlere uygun bir şekilde bakımlarının yapılması... Bunlar tüketicilere çok büyük avantaj sağlıyor. Bu yüzden de büyük firmaların bundan vazgeçeceğini zannetmiyorum. O pazar hep güçlü şekilde var olmaya devam edecek. Bizim amacımız bu pazardan kesinlikle kopmak veya görmezden gelmek değil. Pazar gerçekten önemli bir pazar, oyuncular da çok değerli oyuncular. Şu anda pazarda faaliyet gösteren firmaların hepsi tamamen profesyonel. Karşısına oturduğunuz zaman ne istediğini bilen, ne sunacağını gayet güzel açıklayabilen güzel firmalar.

Şu anda satışlarınızın ne kadarı araç kiralama sektörüne?
Yaklaşık % 10 civarı.

Bu kadar önemli gördüğünüz pazarda neden aktif değilsiniz?
Belli bir dönemde aslına bakarsanız pazarın oluşmasına yardımcı olduk. Çok güçlü bir şekilde girdik Opel olarak. Ondan sonra trendlerde bir takım değişiklikler oldu. Biz benzinli ve ticari otomobillerimizle bayağı yer alıyorduk, satışlarımızın % 30'unu bu segmentte yapıyorduk. Dizel araçların ağırlık kazanması, bizim dizellerde biraz daha geç olmamız, fiyat politikaları, belli bir dönemde yerli üreticilerin daha iyi fiyat verebilmeleri sonucunda bu oran geriledi. Nihayetinde aynı sınıftaki otomobili kiralayabileceğiniz fiyat çok fark etmiyor. Onun için de maliyetlere geri dönüyorsunuz. Kiralama sektörü çok rekabetçi bir sektör. Artık Kuruş'ların, Cent'lerin hesaplandığı sektör. Onun için müşteriler, yedek parça fiyatları, servis fiyatları, araç fiyatları ne kadar uygun olursa onu tercih etmeye başladılar. Yeni araç fiyatlarında bazı markalar kadar rekabetçi değiliz. O bizi çok sınırlıyor. Bir faktör bu, ikinci faktör de; tabi birçok firma böyle değil, tenzih etmek lazım. Ama bazı firmalar ekstradan arabalar alarak maliyetlerini de düşürüyorlar. Bazen piyasaya çeviriyorlar, kiralama dönemlerini kısa tutuyorlar. Biz ilk başta bir sözleşme imzalatıyoruz, diyoruz ki; bizim kurallarımız budur, bunun dışına çıkamayacaksın. O da tabi en azından bazı firmaları tamamen bizden uzak tutuyor. Ürün gamımızdaki değişim şu anda hem Opel'de hem Chevrolet'de çok hızlı bir şekilde sürüyor. Ürün gamımızın, motor ve şanzıman seçeneklerimizin değişimiyle fiyattaki dezavantajımızı bertaraf ederek araç kiralama sektöründe biraz daha varlık göstermeye başlayacağız önümüzdeki aylarda, belki 2010 içerisinde.

Yakıt maliyeti tüm şirketler için çok büyük kalem ve Chevrolet modellerinizde LPG dönüşümü var. Filolarda LPG'nin yerleştirilmesi için çalışmalarınız var mı?
Filocu arkadaşlarımız onlarla ilgili çalışıyorlar ama LPG şu anda henüz kabul görmedi filolarda. Aslında çok yanlış bir inanış var, LPG'li araçların daha tehlikeli olduğuyla ilgili. Şu andaki teknolojide hepsi garantili ver sertifikalı. Opel'de de bizim LPG uygulamamız var. LPG'li araçlar şimdiki teknolojide benzinli otomobilden daha fazla tehlikeli değil. İstanbul gibi büyük merkezlerde kapalı garajlara alınmadığı için kiralama şirketleri tercih etmiyorlar. Müşteriler kısıtlanmayı istemiyor. Ama aslına bakarsanız kullanım maliyetleri açısından LPG'li bir araç şu anda diesel araçtan çok daha ekonomik, bakım maliyetleri daha düşük, ilk alım maliyeti daha düşük. Sonuçta LPG'li araç bana göre çok çok daha avantajlı. Ama dediğim gibi bariyer var orada, o bariyerin yıkılması lazım.

YENİ MOTORLU

PORSCHE

BOXTER S ve CAYMAN S

Boxster ve Cayman'ın geçtiğimiz aylarda Türkiye pazarına giren yeni nesli, Porsche tutkunlarının yoğun ilgisini çekiyor. Daha fazla gücü, daha az yakıtla sunan yeni motorlu modeller Boxster S ve Cayman S, daha dinamik ve daha çevreci.

Porsche'nin ortadan konumlu motora sahip Boxster ve Cayman spor otomobillerinin ikinci nesli yeni altı silindirli boxer tip motorlara sahip. Yeni modeller, sürüş konforu ve performansından ödün vermeden, çok daha tasarruflu ve çevreci bir kullanım sunuyor.

S versiyonlarındaki 'Doğrudan Yakıt Püskürtme Sistemi'nden yararlanan 3,4 lt'lik güç ünitesi Boxster S'te bir önceki modele göre 15 hp fazla olarak 310 hp ve Cayman S'te ise bir öncekini göre 25 hp fazla olarak 320 hp güç üretiyor.

PDK ve opsiyonel 'Spor Krono Paket'te yer alan 'Kalkış Kontrolü'yle donatılan Cayman S, 100 km/s'e 4,9 saniyede ulaşırken, standart olarak temin edilen altı ileri manuel vites kutulu Boxster ise aynı hızlanmayı 5,9 saniyede tamamlıyor. PDK ile öne çıkan Boxster ve Cayman'ın her ikisi de EU4 standardına uygun olarak 100 kilometrede 8.9 litre gibi bir değere ulaşıyor. Yakıt tüketimini yüzde 16 gibi önemli bir oranda azaltarak 100 kilometrede 9,2 litreye indiren PDK'li 3,4 lt versiyonlar Tiptronic S ile donatılmış önceki modellere göre daha da büyük tasarruf sergiliyor.

Yeni tasarlanmış ön ve arka kısımlarıyla dışarıdan açıkça ayırt edilen modellerdeki bütünleşik dönüş sinyalleriyle yeni halojen farlar, Carrera GT'nin farlarını anımsatıyor. Yeni LED arka stoplar dışa doğru sivrilerek otomobilin yenilenen arka kısmıyla bütünleşiyor. Roadster ve Coupe, önden, hava girişlerinin belirgin tasarımıyla birbirlerinden açıkça ayrışırken, arka bölüm de, Boxster'da dağıtıcı eklemelerinin yer aldığı yeni arka paneller ve Cayman'da ise rüzgâr deflektör plakasıyla farklılaşıyor.

Yeni ayarıyla süspansiyon, yeni modellere, daha da yüksek sürüş dinamikleri ve geliştirilmiş konforu bir arada sunuyor. Direksiyon aktarımı üzerindeki subap kontrol tertibatında yapılan değişiklik, direksiyon kuvvetlerinin daha da azalmasına yarayarak Boxster ve Cayman'a daha da çevik ve kendiliğinden meydana gelen bir direksiyon davranışı kazandırıyor.

Brisa Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü
Gökhan Cüceloğlu:

LASTİK BULAŞICI BİR İŞTİR

O kokuyu aldığınız zaman bir müddet sonra sizin kanınıza giriyor. Damarlarınızda siyah akmaya başlıyor kan. 1989 yılında Brisa'ya geldim ve 20 senedir lastik sektöründe Brisa'da çalışıyorum.

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Daha önce çalıştığı farklı sektörlerin ardından lastik sektörüne geçerek burada 20 yıllık bir tecrübeye ulaşan Gökhan Cüceloğlu, Brisa'nın Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü. Gökhan Cüceloğlu ve Brisa Özel Müşteriler Satış Lideri Atilla Bilginoğlu ile lastik sektörünü ve Lassa'nın gelişimini konuştuk.

Yirmi yıl bir sektörde çalışmak için uzun bir süre değil mi?

Gökhan Cüceloğlu: Lastik sektöründe şöyle bir deyim vardır; "lastik bulaşıcı bir iştir". O kokuyu aldığınız zaman bir müddet sonra sizin kanınıza giriyor. Damarlarınızda siyah akmaya başlıyor kan. 1989 yılında Brisa'ya geldim ve 20 senedir lastik sektöründe Brisa'da çalışıyorum. Bunun bir kısmı yurt dışında oldu, 6,5 sene Lassa'nın Londra'daki ofisinde Avrupa Satış Pazarlama Direktörü'ydüm. Bizim o zaman orada ofisimiz vardı, tüm Lassa Avrupa operasyonunu oradan yürütüyorduk. Ondan sonra tekrar geriye geldim, Pazarlama Direktörü olarak 2002'nin ortasından beri Brisa'da çalışıyorum. Lastik piyasası çok ilginç bir piyasa.

Lastik sektörünün temel özellikleri neler, ne tür farklılıklar taşıyor?

GC: Lastik aslında insanların severek, isteyerek aldıkları bir ürün değil. Mecbur kalıp, sorun olduğu zaman önemi hatırlanan ve insanların gidip mecburi olarak satın aldıkları bir şey. Orada insanların kafasında marka yaratmak, hele 150'den fazla markanın olduğu ortamda iyi bir rekabet ortamında çalışmak zorundayız. Tüketicinin çok fazla anlamadığı bir ürün konuşuyoruz. Öyle olduğu zaman ciddi bir mücadele var. Burada marka yaratmak, insanlara kendi markanı seçtirmek, tercih yaratmak, piyasada bir numara olmak için çaba sarf etmek gerek. Bu biraz adrenalini yükseltiyor ve insana keyifli geliyor. Çünkü o siyah yuvarlak şeyin içinde ciddi bir teknoloji var aslında. İnsanlar lastiği bir hamur oluşturuluyor ve o hamuru kalıba sokuyorsun, pişiriyorsun diye düşünüyorlar. Ama içinde o kadar component var ki, o hakikaten çok farklı, muhteşem bir teknoloji aslında. Bridgestone bizim ortağımız, Ar-Ge'ye harcadığı para yaklaşık 600 milyon dolar. Bizim ciromuzdan daha fazla Ar-Ge'ye para harcıyor. O yüzden dünyada da bir numaralar. Bu işte ciddi bir mücadele var belki bu beni sıcak tutuyor bu işin içinde. Sürekli bir aktivite var, bayi ağı var. Türkiye'nin en güçlü bayi ağı bizde. 450 civarında bayimiz, 610 civarında satış noktamız var. Bazı bayilerimizin birden fazla satış noktası var. Artı Türkiye'de gelişmekte olan satış kanalları var: Rent a Car tarafı gibi. Bu kanal, bizim beklentilerimizin üzerinde bir hızda gelişti. Ve mut-

laka içinde olmamız gereken bir segment. Özellikle kış lastiği konusunda ciddi bir segment bu pazar. Özellikle yeni araç alındığında yaptıkları anlaşmalar gereği veya müşterilerin tercihleri doğrultusunda müşterilerininin emniyeti için mutlaka kış lastiği takıyorlar, güvenliğe çok önem veriyorlar. O yüzden bizim için çok önemli kanal haline geldi.

Atilla Bilginoğlu: Kiralanan araçları kullanan şirket personelleri burada kullandığı kış lastiğinden dolayı "Bir dakika bu avantajlı bir şeymiş." diyerek perakende pazarda yakın çevrelerine tavsiye ediyor ve kendi özel aracı için de kış lastiği almaya başlıyorlar.

Kış lastiği konusuna bakış nasıl ülkemizde?

GC: Kış lastiği segmentinin Türkiye'de yaklaşık 5- 6 senelik tarihçesi var sayılır. Lastik sektörünün insanları bu konuda bilinçlendirmeye büyük katkısı oldu. Aslında kar lastiği deniliyordu Türkiye'de eskiden buna. Kış lastiği mefhumu da yoktu. Kar yağdığında akla gelen bir kavramdı. Kış koşulları düşünülerek tasarlanıyor bu lastikler. Islak zeminde performansı iyi, kar yağmasa da kışın hava sıcaklığı düştüğünde kullanılmak üzere tasarlanıyor bu lastikler. O yüzden bu konuda bilinçlendirme arttıkça, insanlar bunun yararını görmeye başladıkça kulaktan kulağa dolaşan bir pazarlama oldu. Ve şu anda pazarın yaklaşık %10'u kış lastiklerinden oluşuyor.

AB: Kış lastiklerinin ticari ürün olmasının ötesinde gerçekten tüketiciye çok ciddi faydalar sağladığını anlatabilmek adına 2005- 2006 yıllarında iletişim anlamında da çok ciddi yatırımlar yapıldı sektörde. Özellikle bizim bu konuda çok ciddi çabalarımız oldu. Çok yoğun bir televizyon ve radyo tanıtım dönemi geçirdik. Biz onların çok ciddi faydalarını ve geri dönüşlerini aldık. Satış olarak değil sadece, beraberinde müşterilerden pozitif anlamda da çok ciddi geri dönüşler aldık. Oradaki iletişime çok ciddi emek ve para harcandı ve bunun sonuçlarını pozitif anlamda alıyoruz.

GC: Bizim bu iletişim faaliyetlerimiz, sadece Bridgestone ile Lassa'ya yaramadı, tüm lastik sektörüne yaradı aslında. Sonuçta düşündüğünüzde o aracın o koskoca güç kaynağının 4 tane yere değme noktası var. Lastikler güvenlik açısından çok önemli. Aracınız ne kadar performanslı olursa olsun, lastiği aşınmış olsun, bir şekilde lastikle ilgili sorununuz olsun o performansı yaşayamıyorsunuz. Veya frenine basıyorsunuz geç duruyor araç. Aracın yerle temas eden tek noktası aslında düşündüğünüzde.

Öyle bir ürünle çalışıyorsunuz ki dışarıdaki her değişik müşteri tipine bir şekilde ulaşma şansına sahipsiniz. Bir kamyon kullanıcısından otobüs kullanıcısına, binek otomobil kullanıcısına kadar çok ciddi bir yelpazeye sahipsiniz.

AB: Öyle bir ürünle çalışıyorsunuz ki dışarıdaki her değişik müşteri tipine bir şekilde ulaşma şansına sahipsiniz. Bir kamyon kullanıcısından otobüs kullanıcısına, binek otomobil kullanıcısına kadar çok ciddi bir yelpazeye sahipsiniz. Bu sürekli sokakta olmanızı sağlıyor aslında. Hep söylenir ya; "hayat sokakta, yaşam dışarıda" gerçekten o yaşamın içinde neler oluyor neler bitiyor bu geniş müşteri portföyüyle bunu yakalama şansına sahipsiniz. Belki bu bizi biraz heyecanlandırıyor.

GC: Yeni bir sayfa açıyor. Biz çünkü ticari lastik dediğimiz kısımda tamamen farklı bir tüketici kitlesiyle karşı karşıyayız. Taksi, minibüs, midibüs, otobüs ve kamyon. Bu kitle tamamiyle uzman. Yani kendi kullandığı aracın her şeyini, altındaki lastiğin performansını takip ediyor. Yani ona uzmanca hitap etmeniz gerekiyor ve onun anlayacağı şekilde hitap etmeniz gerekiyor. Ona sunduğunuz değeri göstermeniz gerekiyor, çünkü o değer arıyor. Binek araç kullanıcısı gibi değil. Yani 3- 4 senede bir lastik alan, lastik almayı zul gören gibi değil. Mesela çiftçide durum çok farklı. Tarlasını sürerken zaman kaybettirmeyecek, güvenilir, dayanıklı lastik istiyor. Çünkü tarlada taş var, anız var bunlar lastiğe zarar verebiliyor. Öyle baktığınız zaman çok şey var düşünmeniz gereken. Her müşteriye uygun ürün tasarlamak durumundasınız. Bizim Brisa olarak Türkiye'de fabrikamızın olması ve teknoloji grubumu-

Brisa Özel Müşteriler Satış Lideri Atilla Bilginoğlu

Bizim Brisa olarak Türkiye'de fabrikamızın olması ve teknoloji grubumuzun en gelişmiş teknoloji grubu olması, yurt dışından gelen lastikleri Türkiye'ye adapte edebilme yeteneği veriyor bize.

zun en gelişmiş teknoloji grubu olması, yurt dışından gelen lastikleri Türkiye'ye adapte edebilme yeteneği veriyor bize. Bridgestone teknolojisini tabii ki kullanıyoruz, 600 milyon dolar harcıyorlar. Bu kullanılan teknolojiyi Türkiye'ye adapte edebilme lüksümüz var. Biz Türkiye'nin yol koşullarına uygun, operasyon koşullarına uygun lastik üretiyoruz. Hele ticari tarafa çok dikkat etmek zorundayız. Bizde aşırı yükleme var, ısı var. Çünkü lastiğimin performansını etkileyecek unsurlardan bir tanesi dış operasyon halindeki ısı, hava sıcaklığı kısaca. Mesela dün saha mühendisi arkadaşlarım bir bilgiyi paylaştı: Türkiye'deki ısı değişimi 1998-2008 arasına bakıldığında 1.6 derece artmış. Ben lastiğimin operasyon koşulunu takip etmek durumundayım. Duble yollar yapılıyor, duble yollarda hız artıyor. Aşırı yük konusunda jandarma daha fazla kontrollere başladı, takip etmek zorundasınız. Bu sefer yükler düşmeye başlıyor buna uygun lastik yapmak zorundasınız. Türkiye'nin koşulları dediğimizde bunların hepsi işin içine giriyor zaten. Bu operasyon koşullarında da Türkiye'nin koşullarına dayanan lastik üretmeye çalışıyoruz. Türkiye'nin yol haritasını çıkartıyoruz. Kimi tarafta stabilize yollar, kimi tarafta asfaltın değişik çeşitleri var ona bakıyoruz, bunun lastiğin ömrüne etkisine bakıyoruz. Sürtünme katsayısına, farkına bakıyoruz. Sürtünme katsayısıyla da lastiğin yakıt tüketimine etkisini görüyoruz. Ticari kullanıcılarda çok önemli bir şey bu. Yani Türkiye'nin koşullarını lastiklerimize adapte etmeye çalışıyoruz. Ben, bizi diğer markalardan ayıran en önemli farklardan biri olarak bunu görüyorum.

Bridgestone bu deneyiminizden veya araştırmalarınızdan yararlanıyor mu?
GC: Kesinlikle, 600 milyon dolarlık o Ar-Ge havuzuna biz de katkıda bulunuyoruz. Ve Bridgestone'nun güçlü yanlarından bir tanesi bu. Dünya'yı zorluk derecesine göre haritaya ayırmış. O zorluk derecesine göre ülkelere uygun lastik üretiyor ve o lastiği piyasaya sunmaya çalışıyor.

Brisa'da binek araçtan iş makinelerine kadar çok çeşitli lastik üretiliyor. Bu kapsamda üretim yapan çok fabrika var mı dünyada?
AB: Dünyadaki lastik üreten markaları ve lastik üreten fabrikaları şöyle bir yukarıdan aşağıya incelediğimizde çok fazla fabrikada bir çatı altında bu kadar çeşit üretim olmadığını görüyoruz. Bizim Brisa olarak olarak yaptığımız ciddi bir performans göstergesi aslında. Bridgestone olarak da çok değerli bir özellik. Aynı çatı altında çok fazla miktar ve çeşitlilikte ürün üretebiliyoruz. Bunun içerisinde şu anda bisiklet, uçak ve motosiklet lastiği hariç her şey üretiyoruz.

Markalarınızın sektördeki performansı nasıl?
Lassa lastik sektörü için çok kısa sayılabilecek sürede çok ciddi mesafeler kat etti ve etmeye de devam edecek. Şu anda 55 ülkeye ihracat yapıyoruz. İngiltere'de pazar payımız yüzdelerle ifade edilen derinliklere gidiyor. Hatta şu anda Turquality kapsamına girdi Lassa. Özellikle üç ülkeyi hedef belirledik kendimizde. O üç ülkede neler yapabiliriz diye yurt dışında altyapı çalışmalarımız var. Çok mesafe kat ettik daha kat edeceğimiz mesafe çok ama lastik sektörüne baktığınızda gördüğünüz büyüklerin hepsi 100 yaşın üstündeki firmalar. Ama Bridgestone'un global alanda ayrı bir yeri var. 150'nin üstündeki ülkede varlığı var, dünyada lastik lideri. Motosiklet, bisiklet lastiğinden uçak lastiğine kadar lastik üretiyor. Yani çok geniş ürün gamı var, teknolojide lider. O yüzden global bir marka, Formula 1'e tek lastik tedarikçisi. Birçok konuda Bridgestone'un bize verdiği ivmeden yararlanıyoruz.

Lassa Rally Team İtalya'da yarışıyor şu anda, bu projeyle neler hedefliyor Lassa?
AB: On yıllık bir hikayesi var bu işin. Markamız adına gerçekten çok önemli silahlarımızdan bir tanesi olma yolunda ha-

Türkiye'de de üretim yapan belli başlı tüm firmalara lastik veriyoruz ve şu anda otomotiv endüstrisinde pazar lideriyiz. Burada % 40 civarında bir pazar payımız var.

la devam ediyor. Bu süreç bizim bir lastik üreticisi olarak içinde olmamız gereken alan. Bu sporda farklı yol koşullarında farklı performansları gözlemleme şansı elde ediyorsunuz. Siz teknoloji yaratırken ve teknolojinizi büyütürken, bu yol koşullarının hepsinden bilgi sağlıyorsunuz. Ralliye o anlamda baktığınızda asfalt veya toprak fark etmez, her iki koşulda da dayanıklılığı önde tutmak zorundasınız. Bu öyle bir şey ki performansın artık sınırlara dayandığı bir nokta. Bu sebeple biz Lassa yarış lastiklerini yaklaşık 10 yıl boyunca geliştirerek bugünlere geldik. Bugün geldiği noktada Lassa, bir sürü başarı aldı yarışlarda. 2007-2008 yıllarının Türkiye pazarında öğretilerimizi artırmak adına çok fazla emekle geçirdik. Güzel sonuçlar aldık. Ama Türkiye yol şartları için öğrenebileceklerimizi çok ciddi oranda bir noktaya getirmiştik. Ama dönüp bizim bunu dışarıda farklı koşullarda da görüyor olmamız lazım. Bu yıl İtalya pazarına başladık. Neden İtalya pazarı; baktığınızda Avrupa özellikle Ralli sporunun ana vatanlarından bir tanesi, İngiltere önemli ülkelerden birisi, İtalya çok kritik ülkelerden bir tanesi. Bizim Türkiye'de yıllık yaklaşık 30-40 kadar yarışın yapıldığı ortama karşın orada yılda 2 binin üzerinde yarış oluyor. İnsanlar her hafta sonu bir başka yarışa koşarak gidiyorlar.

Hangi satış kanallarını kullanıyor Brisa?

AB: Bugün Türkiye'de satış kanalları demek doğru değil, müşterinin alım kanalları yani müşterinin ürünü tedarik ettiği noktalar nereler diye bakmak gerek. Binek ve hafif ticari müşterisini konuşacak olursak lastik bayileri, asıl işlerinin yanı sıra lastik satan noktalar (rot-balansçılar, tamirciler,vs.), otomotiv plazaları, hipermarketler gibi kanallar.

Araç kiralama firmaları nasıl bir konumda sizin için?

AB: Rent a Car tarafı da bizim müşteri kanallarımızdan birisi. Bu pazarda, dün sadece günlük kiralamalar konuşuluyorken, bugün operasyonel filo kiralama tarafı çok büyüdü. Bu çerçevede bizim de bunun dışında kalmamız mümkün değil. Çünkü pazarın önemli kısmını oluşturuyor. O çerçevede biz de Rent a Car pazarının önemli bir parçası haline geldik. Orada olmamız gereken pazar payında olmayı hedefleyerek yola çıktık. Ve geçtiğimiz son 3 sene içerisinde araç kiralama pazarı içerisinde hem bulunurluğu hem bilinirliği artırmaya yönelik ciddi adımlar attık. Bugün geldiğimiz noktada yaklaşık toplam lastik pazarında sahip olduğumuz payın benzeri bir paya bu pazarda da sahibiz.

GC: Pazar payı olarak yaklaşık Türkiye'de 3 lastikten bir tanesi sayılırız. % 35 civarında pazar payımız var.

Lastik dışında ne gibi artılar sağlıyor Brisa müşterilerine?

GC: Beklentiler farklılaşıyor, hizmet daha ön plana çıkıyor. Müşteri kış lastiği aldığında yaz lastiğinin, depolanması, sökme takma hizmetinin hızlı verilebilmesi, yaygın bayi ağı çok önem kazanıyor. Biz bu konularda iyi olduğumuzu düşünüyoruz. Bu konularda hakikaten alt yapı olarak çok ciddi geliştik. Örneğin bizim tüm müşterilerimize verdiğimiz; 2 lastik alana 6 ay, 4 lastik alana 1 yıl yol yardımımız vardır. Her ne koşulda olursa olsun insanlara bu yol yardımını veriyoruz. Motoru da bozulsa, kaza da yapsa oldukça geniş bir paketle veriyoruz bunu. Bu tip altyapıların hazır olması şunu getiriyor; kurumsal müşterilere gittiğinizde onlara beklemedikleri hizmetleri sunabilmeniz ya da birtakım beklentilerine cevap verebilmeniz mümkün oluyor. Çünkü hizmet orada çok önemli. Sadece ürünüm kaliteli demek yetmiyor orada onu bir paket içinde sunmanız gerekiyor, o paket çok önemli.

Üretim kapasitesi nedir Brisa'nın? Satışların dağılımı nasıl?

GC: Fabrikanın üretim kabiliyeti yaklaşık 10- 10,5 milyon lastik civarında. Bu sene bunu bir miktar aşağıya çektik kriz yılı nedeniyle. Ama yaklaşık kurulu kapasite olarak baktığınızda 10- 10,5 milyon lastik üretim kabiliyetimiz var. Bizim 3 tane ana satış kanalımız var ama ihracatın içinde 2 tane kanal var diye görüyoruz biz: Lassa ve Bridgestone ihraç ediyoruz. Adet olarak baktığımızda yaklaşık olarak satışlarımızın % 40'ını iç piyasaya veriyoruz, % 40'ı ihracata gidiyor, % 20'sini otomotiv endüstrisine veriyoruz. Türkiye'de de üretim yapan belli başlı tüm firmalara lastik veriyoruz ve şu anda otomotiv endüstrisinde pazar lideriyiz. Burada % 40 civarında bir pazar payımız var.

HYUNDAI ACCENT ERA 1.5 CRDi-VGT

Türkiye'nin en çok tercih edilen otomobili Hyundai Accent Era, dış ve iç görünümünde yapılan yeniliklerle ve dizel motor için sunulmaya başlanan otomatik şanzıman seçeneğiyle yollara çıktı.

Türkiye'de üretilen ve güvenliği, ekonomikliği, pratikliği, performansı, konforu ve tasarımıyla herkesin gönlünde taht kuran Hyundai Accent Era'nın dış görünümünde krom kaplamalı yeni ön ızgara, beyaz renkli reflektörlere sahip ön farlar, yeni tip 5 kollu alaşım jantlar, Start ve Team donanım paketlerinde gövde renginde, Select ile Style donanım paketlerinde ise krom görünümlü kapı ve bagaj kapağı çıtaları kullanılıyor. Accent Era'nın iç görünümünde ise mavi aydınlatmalı göstergeler, yeni konsol rengi ve koltuk desenleri kullanılıyor.

Accent Era'daki bir diğer önemli yenilik ise, daha önce sadece 1.4 ve 1.6 litre benzinli motorlarda alınabilen otomatik şanzımanın artık 1.5 CRDi-VGT dizel motorla da birlikte alınabilmesi. Accent Era'nın kendini kanıtlamış olan 110 PS gücündeki güçlü ve ekonomik dizel motoru dört kademeli yeni otomatik şanzımanıyla 100 km'de ortalama 5,9 litre yakıt tüketiyor. Accent Era'yı 0'dan 100 km/s hıza 12,7 saniyede çıkaran bu şanzıman 182 km/s'lik de maksimum hız sunuyor.

Accent Era'da Start, Team, Select ve Style olmak üzere dört farklı donanım paketi sunuluyor. Start paketinde manuel klima, sürücü hava yastığı ve aktif gergili emniyet kemeri, üç noktadan bağlı arka emniyet kemerleri, kaza anında katlanabilen direksiyon mili, darbe anında açılan kapı kilitleri, arka koltuklarda hareketli koltuk başlıkları, immobilizer, gövde rengi tamponlar ve yan koruma çıtaları, yükseklik ayarlı direksiyon simidi, USB ve harici bağlantılı radyo/CD/MP3 çalarlı müzik sistemi, elektrik kumandalı ön ve arka camlar ve çift kademeli yükseklik ayarlı sürücü koltuğu standart olarak sunuluyor. Team paketindeyse bu donanımlara ek olarak gecikmeli sönen iç aydınlatma, uzaktan kumandalı merkezi kilit ve alarm, direksiyondan kumandalı müzik sistemi ve klima standart olarak alınabiliyor. Team paketinde isteğe bağlı olarak EBD (Elektronik Fren Gücü Dağılımı) destekli ABS fren sistemi (1.6 lt benzinli Team'de standart), yolcu havayastığı ve otomatik şanzıman da alınabiliyor.

Accent Era'nın Select paketindeyse yukarıda sayılan donanımlara ek olarak harita okuma lambaları ve güneş gözlüğü saklama bölmesi, sürücü koltuğunda kol dayama yeri, arka bardaklıklar, gövde rengi dış aynalar ve kapı kolları, yolcu hava yastığı ve aktif gergili emniyet kemeri, elektrik kumandalı ve ısıtmalı yan aynalar, dijital bilgi ekranı, elektronik kontrollü tam otomatik klima ve nem sensörü bulunuyor. En üst seçenek olan Style paketindeyse ayrıca metal görünümlü orta konsol, elektrikli açılır tavan, yan ve perde hava yastıkları, deri direksiyon simidi ile vites topuzu ve alaşımlı jantlar var.

DAYANIKLILIK TESTİ GALİBİ

PEUGEOT

Le Mans 24 Saat Yarışı'nda ilk iki sırayı alan Peugeot, muhteşem bir zafere imza atarak son üç yılın şampiyonu Audi'yi geride bıraktı.

1992 ve 1993'teki şampiyonluklarına yenisini ekleyen Peugeot, bu başarısıyla Le Mans tarihinde dizel bir araçla yarış kazanabilen tek marka olan Audi'nin bu üstünlüğüne de son vermiş oldu.

13 – 14 Haziran 2009 tarihinde gerçekleşen yarışta Peugeot Total ekibi, dizel Peugeot 908 Hdi FAP modeli ile ilk iki sırayı alarak yarışa damgasını vurdu. Yarışın hemen başındaki kısa bir an dışında, Peugeot önce Bourdais/Montagny/Sarrazin ekibinin 8 no'lu aracıyla, daha sonra yarışın beşinci saatinden sonra liderliği elde eden ve damalı bayrağa kadar koruyan Brabham/Gené/Wurz ekibinin 9 no'lu aracı ile yarışı baştan sona kadar önde götürdü. 7 no'lu araç ise (Klien/Lamy/Minassian) 51.likten yarış sonunda 6.lığa yükseldi.

İspanyol Marc Gené, Avustralyalı David Brabham ve Avusturyalı Alexander Wurz'den oluşan Uluslararası bir ekip pilotajındaki 9 no'lu Peugeot, yarışı ilk sırada tamamladı. Kardeş ekiplerin yarışın ilk çeyreğinde yaşadıkları sıkıntılardan sonra yarışın lideri olan tecrübeli pilot üçlüsü, liderliğini Pazar öğleden sonraya kadar korumak için hızları ile olduğu kadar istikrarlı mücadeleleri ile kendilerini gösterdiler.

Yarışın başında tempoyu % 100 Fransız ekip yönetimindeki 8 no'lu Peugeot 908 Hdi FAP belirledi; günün en sıcak saatlerinde (28 derece) pole pozisyonda start alan Franck Montagny –üç saatten fazla direksiyonda kalarak inanılmaz bir dörtlü röle gerçekleştirdi. Montagny'nin çabaları daha sonra Staphane Sarrazin tarafından devam ettirildi, ancak 8 no'lu ekibin üçüncü adamı Sébastien Bourdais 8 no'lu Peugeot'ya on dakikaya mal olan arızalı

fren diskini değiştirmek için pit stopa girdiğinde yarışın liderliğini ve kaçınılmaz olarak birinciliği bırakmış oldu. Le Mans'lı yarışçı ardından bir rakibiyle çarpışmaktan sakınamadı ve sonuçta onarım ilave bir tura eşdeğer oldu.

Peugeot Total ekibinin üçüncü aracı (7 no'lu) birinci pit-stop'u sırasında standı terk ederken bir rakip araçla çarpışarak yarışın sadece onbirinci turundan sonra şanssızlığın kurbanı oldu. Bu sıkıntı halledildiğinde, Portekizli Pedro Lamy, Fransız Nicolas Minassian ve Avusturyalı Christien Klien yarışın değişik stratejilerini değerlendirerek ekip arkadaşlarına yardımcı olmak için tekrar harekete geçtiler. Sabah saatlerinde arka arkaya meydana gelen ufak olaylara rağmen, ekip istikrarlı ve azimli mücadelesi ile yarışı altıncı sırada bitirmeye başardı.

8 no'lu ekibin pol pozisyonu, 9 no'lu ekibin nihai zaferinden sonra, 7 no'lu ekip de önce Pedro Lamy tarafından ikinci turda kaydedilen, daha sonra sabah turlarında Nicolas Minassian tarafından 3'24"352'ye kadar düşürülerek (ortalama 240,097 km/saat) üç kez iyileştirilen en iyi tur zamanı ile Le Mans'tan ayrıldı.

Ne dediler?
Alexander Wurz(birinci, 9 no'lu Peugeot): "Farkı yaratan neydi? Aracı pistte tuttuk, arkamızda kocaman bir ekip vardı ve araç olağanüstüydü. Fransız yapımı bir araçla Fransa'da birinciliği kazanmak ne büyük mutluluk."

Marc Gené (birinci, 9 no'lu Peugeot): "Böyle büyük bir yarışı kazanmak hayatımın en önemli olayı, daha önce asla böyle bir şey yaşamamıştım. Yarışın sonuna doğru, çok büyük heyecan duydum."

Bruno Famin, Teknik Direktör: "Herhangi bir teknik problem yaşamadık, sadece yarışın cilveleri bazı otomobillerin ilerlemesini aksattı. Peugeot 908 Hdi FAP dayanıklılığını kanıtladı ve yaklaşık on yıldan beri yenilmez olan Audi'yi geçmeyi başardı. Bu sadece bir değil dört yıllık bir çabanın sonucu."

Yarış sıralaması

1. Brabham/Gené/Wurz	9 no'lu Peugeot 908 Hdi FAP	382 Tur (5206 km)
2. Bordais/Montagny/Sarrazin	8 no'lu Peugeot 908 Hdi FAP	+1 T
3. Capello/Kristensen/McNish	1 no'lu Audi TDi R 15	+6 T

YENİ RENAULT MEGANE SPORT TOURER

Yeni Renault Megane Sport Tourer, dinamik ve şık yeni çizgileriyle Megane ailesini tamamlayarak, müşterilerin bu karoseri tipinden beklediği yükleme işlevselliği ve modülerlikten ödün vermeden, sportif bir görünüm sergiliyor.

Yeni Renault Mégane Sport Tourer, Yeni Mégane ailesinin, Hatchback, Coupe, Grand Scenic ve Scenic'ten sonra beşinci modeli. Ekim 2009 ortasında Türkiye'de satışa sunulacak olan Yeni Renault Megane Sport Tourer, işlevselliklerini ve iç hacmini koruyan şık ve dinamik bir görünümle ayırt ediliyor. Türkiye'de 1.5 dCi 85 bg, 105 bg olmak üzere iki dizel ve 1.6 16V 110 bg benzinli motor seçenekleri, Expression ve Privilege olarak iki farklı donanım seviyesiyle tüketicinin beğenisine sunulacak.

4,56 m'lik uzunluğu ve Hatchback'e kıyasla 62 mm uzatılan dingil mesafesi, arkadaki yolcuların konforunu artıracak şekilde 218 mm'lik diz boşluğundan yararlanmalarına olanak veriyor. Yeni Renault Megane Sport Tourer, segmentin en genişleri arasında yer alan 524 dm3'lik (38 dm3'ü döşeme altında) bir bagaj hacmi sunuyor. Kullanıma bağlı olarak bagaj hacmi yaklaşık 1.600 dm3'e çıkabiliyor. Modüler özellikli alan, 2.550 mm uzunluğa kadar eşyaların yüklenmesini sağlıyor. Yeni Renault Megane Sport Tourer, kompakt station-wagon segmentinde daha önce görülmemiş birçok teknolojik ekipman sunuyor: Orta konsola entegre bir joystickle kumanda edilen entegre iki farklı navigasyon sistemi, karma ekranlı bir sayaç bloğuna sahip yenilikçi bir torpido paneli , otomatik park freni, araçtan uzaklaşıldığında kapıları kilitleyen eller serbest açma kapama ve motor çalıştırma kartı bunlardan birkaçı.

Performans/tüketim/salınım/kullanım maliyeti konularında araç kullananların yeni beklentilerine uyarlanmış geniş bir motor ve vites kutusu yelpazesiyle sunulan Yeni Renault Megane Sport Tourer, sekizi dizel olmak üzere toplam 14 motor seçeneğine sahip. Türkiye'de 1.5 dCi 85 ve 105 bg dizel, 1.6 16V 110 bg benzinli motor seçenekleri ile satışa sunulacak olan Yeni Renault Megane Sport Tourer'da 3 yıl / 100.000 km garanti uygulanacak.
Elektronik fren dağıtıcılı ABS, acil fren destek sistemi ve viraj dönüş kontrol fonksiyonlu ESC sistemlerine sahip Yeni Renault Megane Sport Tourer, dış çizgilerinde, karoseri boşluklarında ve malzeme seçimlerinde yüksek bir detay ve işçilik kalitesi sunuyor.

SEIKO SPORTURA, YENİ YOLLAR İÇİN TASARLANDI

2000 yılından bu yana, Sportura SEIKO'nun spor saatlerinin öncüsü oldu ve dünya genelindeki başarısı onu motor sporlarını sevenler arasında bir ikon haline getirdi. Hem quartz hem Kinetic olan kronograf modellerinin çeşitliliği ile Sportura, her zaman, yollarda özgürlüğü, hızı ve heyecanı sevenlere fayda ve kullanışlılık sağladı. 2009 yılında, tüm Sportura kokleksiyonu yenilendi. Sportura'nın özgün karakterini oluşturan sembolik unsurlar korundu: Siyah kadranlar, 100 metre su geçirmezlik, kolay okunurluk sağlayan safir cam ve kırmızı ve turuncu renkler korunarak daha rafine ve motor sporlarını daha cok yansıtacak şekilde tasarlandı. Yeni koleksiyon, Quartz ve Kinetic teknolojilerini kullanan 9 adet yeni tasarım içeriyor ve Kinetic Direct Drive tasarımı 2009 yılında reklam kampanyasının öncü modeli olacak.

TÜBİTAK'TAN KİMYASAL SİLAHA KARŞI T-1

TÜBİTAK'ın kimyasal saldırılara karşı geliştirdiği "'T-1" adlı malzeme, güçlü emiş gücü sayesinde sıvı kimyasalları cilt, silah, elbise, teçhizat, araç, arazi ya da binalardan hızla emerek iç yapısına hapsediyor ve yapısını bozarak tehlikelerini yok ediyor. Malzeme, Türkiye'de çok miktarda hammaddesi bulunan silikat esaslı seramik malzemelerden yapıldığı için üretimde ve maliyette büyük avantajlar getiriyor.
TÜBİTAK MAM Malzeme Enstitüsü'nde yapımı tamamlanan çalışmada, tümü yerli hammaddelerden seçilen gözenekli yapıdaki silikat esaslı çeşitli seramik hammaddelerinin emici özelliklerinden faydalanılarak geliştirilen malzeme üç şekilde kullanılıyor: "Kit" olarak hazırlanan malzeme, insan vücudunun maruz kaldığı sıvı kimyasal silahlara karşı temizleme yapıyor. ''Plastik kutu'' şeklinde hazırlanan ürün ise geniş cilt temasında sıvı kimyasal gazı absorbe ediyor. ''Basınçlı tüp'' şeklindeki ürün de mühimmat, araç veya arazi gibi geniş yüzeylere temas eden sıvı kimyasal gazı emiyor.

NOKIA N97, TURKCELL'LE TÜRKİYE'DE

İnternet deneyimini kişiselleştiren, 3G bağlantı olanağı ve ön kamerasıyla görüntülü konuşturan Nokia N97 mobil bilgisayar, Turkcell ve Nokia işbirliği ile kontratlı ve kontratsız teklifleriyle ilk 3 ay boyunca yalnızca Turkcell'le kullanıcılarıyla buluşuyor.
Canlı güncellenen ve kişiselleştirilebilen ana ekran widget'ları, hem yatay hem dikey kullanılabilen dokunmatik 3,5 inç ekranı, QWERTY klavyesi, 3G bağlantısı ve Carl Zeiss optik desteğe sahip 5 mp kamerası ile gerçek bir mobil bilgisayar olan Nokia N97, ilk üç ay boyunca yalnızca Turkcell tarafından satışa sunuluyor.

AOC'NİN YENİ MONİTÖRLERİ ÖZGÜN TASARIMIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

AOC International (Europe) GmbH, piyasaya sürdüğü iki yeni monitör serisiyle, işlevselliğe yönelik tüm beklentileri yerine getirmekle kalmıyor, aynı zamanda özgün tasarımlar da sunuyor.
22 inçlik TFT LCD 2236Sa ve 18,5 inçlik TFT LCD 936Swa, parlak siyah bir çerçeveye ve şeffaf bir kenarla çevrelenmiş monitör ayağına sahip bulunuyor. Bu monitörleri, çerçeveye entegre edilmiş dokunmatik tuş ve yeni OSD menüsü ile hızlı ve kolay bir şekilde ayarlamak mümkün. Her iki monitörün de arkasında analog ve dijital veri aktarımlarına olanak veren USB bağlantısı bulunuyor. 5 ms'lik tepki süresine sahip monitörlerden 2236Sa 60.000:1, 936Swa ise 10.000:1 değerindeki dinamik kontrast oranıyla ayrıntılara sadık kalıyor ve canlı görüntüleri üstün bir görüntü netliğiyle ekrana yansıtıyor.

HTC HERO ANDROID SMARTPHONE AKILLI CEP TELEFONU

HTC Sense eşliğinde benzersiz tasarımı ve güçlü özellikleriyle yeni HTC Hero akıllı cep telefonu form ve fonksiyonelliğin karışımında çıtayı yükseltiyor. HTC Sense uygulaması cep telefonunun daha basit ve doğal çalışmasını sağlayarak kullanıcı merkezli bir yönteme odaklanıyor. Eğimli yapıdaki kenar kısımları ve açılı alt kısmı ile yeni HTC Hero akıllı cep telefonuna kullanıcının eline rahat oturan ve görüşmelerde de kolay bir kullanım sağlayan bir tasarım kazandırılmış. Teflon kaplama ile hoş bir yüzeye sahip olan HTC Hero cep telefonu, parmak izi tutmayan ekran yüzeyi ile lekeye dayanıklı bir yapı sunuyor.
3.2 inç büyüklüğünde HVGA ekrana sahip olan HTC Hero smartphone internet, multimedya ve diğer içerikler için optimize edilmişken, aynı zamanda GPS, dijital pusula, yerçekimi sensörü, 3.5 mm stereo kulaklık girişi, 5 megapiksel otofokuslu dijital kamera ve microSD hafıza kartı kullanımı gibi donanımsal özellikleri de bünyesinde barındırıyor.

SANDİSK'TEN, 3G İÇİN HAFIZA KARTLARI

Özellikle cep telefonları üzerinden görüntülü telefon konuşması, hızlı veri aktarımı, yenilikçi video ve oyun servisleri, hatta televizyon yayını gibi gelişmiş hizmetlere ulaşma imkânı sunan 3G teknolojisi, akıllara "Cep telefonumun hafıza kapasitesi tüm bunları depolamaya yetecek mi?" sorusunu getiriyor. Cevabı SanDisk'in tüm cep telefonlarıyla uyumlu çalışan Mobile Ultra 16 GB ve SanDisk Memory Stick Micro (M2™) hafıza kartlarında bulabilirsiniz.
16 GB hafıza kartı ile yaklaşık olarak ve uygun formatlarda, 2.000 kadar şarkı, 1.200 kadar fotoğraf ve 7 saat kadar video saklamanız mümkün oluyor.

Yeni Peugeot 207

Yeni estetik özellikler ve ekipmanlarla donatılan Peugeot 207, dinamizm ve güvenlik unsurlarını bir araya getiren yeni ön tasarımı ile dikkat çekiyor. Gövde rengi ve kromajlı aksamların kullanımı hissedilir derecede artırılan araçta LED'li yeni arka stop lambaları da dikkat çekiyor.

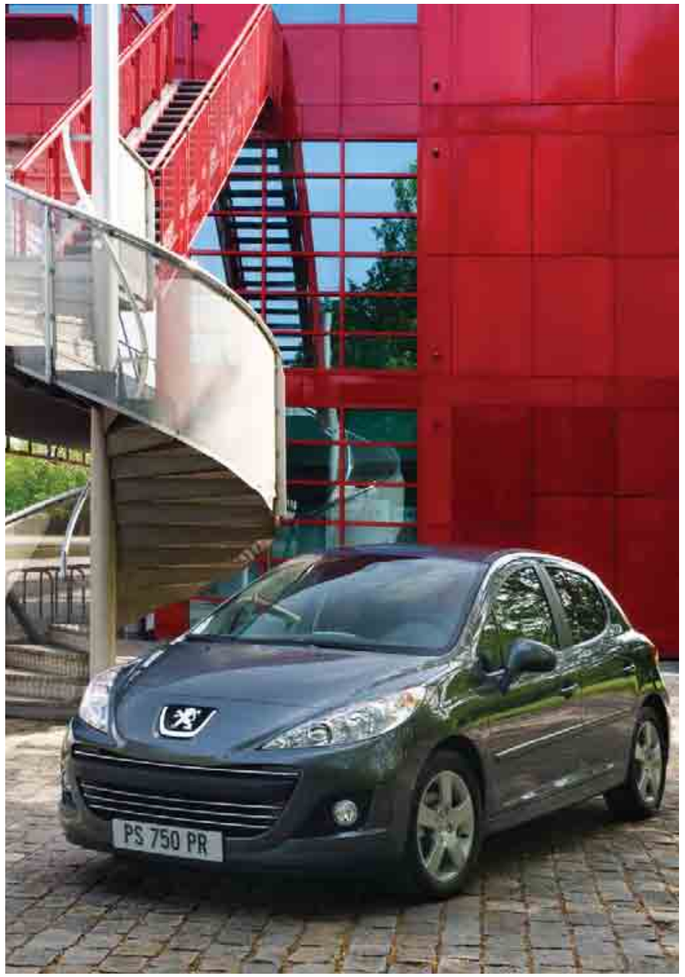
Ağustos ayı başında Türkiye pazarına sunulan Yeni Peugeot 207'nin dış tasarımı yeni estetik özellikler ile daha dinamik bir hale getirilmiş. Aracın iç mekanı da daha prestijli bir tasarıma sahip. Konfor ve dinamizm unsurlarını vurgulayan yeni döşemeler ve şık dekorların yanı sıra estetik ve kalite olarak modernize edilen yeni gösterge panelleri ön plana çıkıyor.

Yeni Peugeot 207, 1.4 75 bg, 1.4 16v 90 bg, 1.6 VTi 120 bg ve 3 kapılı GT versiyonunda 1.6 THP 150 bg olmak üzere 4 benzinli, 1.4 HDi 70 bg ve 1.6 HDi 90 bg olmak üzere 2 dizel motor seçeneği ile sunuluyor. 1.4 16v 90 bg motor seçeneği ile manuel şanzımanın yanı sıra 2-tronic şanzıman seçeneği sunuluyor. 1.6 VTi 120 bg motor seçeneği ise sadece otomatik vitesli olarak pazarda yer alıyor. Yeni Peugeot 207 SW versiyonu ise 1.4 75 bg ve 1.6 HDi 90 bg motor seçeneklerine sahip.

1.4 HDi ve 1.6 HDi motor seçenekleri 117 g/km CO2 salınım değerleri (SW versiyonunda 119 g/km) ile Peugeot'nun çevreye saygısını sembolize eden Blue Lion kriterlerine uyuyor. Yeni Peugeot 207, Comfort, Trendy, Dynamic, GT ve RC olmak üzere 5 farklı donanım seviyesi, SW versiyonu ise Comfort, Trendy ve Outdoor olmak üzere 3 farklı donanım seviyesi ile pazara sunuluyor.

Comfort donanım seviyesinde ABS, AFU, REF, sürücü ve yolcu hava yastıkları, aktif gergili piroteknik ön emniyet kemerleri, aktif gergili arka emniyet kemerleri, immobilizer, elektrikli ön camlar, klima, direksiyondan kumanda kollu MP3 uyumlu Radyo-CD çalar standart olarak sunulurken, Trendy ekipman seviyesinden itibaren elektrikli ve ısıtmalı yan aynalar ve yol bilgisayarı standart olarak sunuluyor.

Bu donanımlara ek olarak Dynamic versiyonunda elektrikli arka camlar, deri kaplı direksiyon simidi, otomatik klima, ön ve arka yolcu perde hava yastıkları, sürücü ve yolcu yan hava yastıklarından oluşan Güvenlik Paketi ile ön sis farları, otomatik yanan farlar ve otomatik cam sileceğinden oluşan Görüş Paketi standart olarak sunuluyor. Tüm bu zengin donanım listesine, hız sabitleme sistemi, elektrikli katlanan yan aynalar, alüminyum alaşımlı jantlar ve park yardım sisteminden oluşan Plus Paketi ve ESP opsiyonel olarak eklenebiliyor. 3 kapılı GT ve RC versiyonlarında ise tüm bu donanımlar ve 17' alüminyum alaşımlı jantlar standart olarak sunuluyor.



OCTET: NEW YORK, SCHOOL OF VISUAL ARTS PERA MÜZESİ'NDE

Octet: School of Visual Arts'tan Seçme Yapıtlar, New York'taki School of Visual Arts'ın Güzel Sanatlar Bölümü öğretim üyeleri, mezunları ve öğrencileri tarafından gerçekleştirilen resim, desen, heykel, yerleştirme, fotoğraf ve dijital sanat türündeki 111 yapıttan oluşuyor. Octet, çağdaş sanattaki güncel meseleleri ele alarak uluslararası bir kültür platformunda karşımıza çıkan birbirinden farklı yönelimleri bir arada sergiliyor. Sergi, çağdaş görsel sanatları tanımlayan sekiz kategoriden oluşuyor: İmge Olarak Sözcük, Post-Pop ve Tabloid, Malzeme Önemlidir, Bedensel ve İlahi, Dünya Oyunları, Anlatı Öncelikleri, İlişkisel Estetik ve Kimlik ve Kimlik Politikaları. Octet, sanatın zaman ve uzamda sınır tanımaması, bilgi üretimi, estetik deneyim ve toplumsal sözleşmeye katılım konularını anlamaya, düşünmeye ve yeniden düşünmeye yönelik arayışları bu seçkiyle bir arada sunuyor. Sergiyi 13 Ağustos – 4 Ekim tarihleri arasında Pera Müzei'nde görmeniz mümkün.

ALICE HARİKALAR DİYARI'NDA, 2010'DA VİZYONDA

En ünlü çocuk kitaplarından Alice Harikalar Diyarı'nda, yönetmen Tim Burton tarafından Disney için filme çekiliyor. Batman filmleriyle tanıdığımız sıradışı filmleri ve yönetmenlik tekniğiyle bilinen Tim Burton bu filmde de dikkatleri üzerine çekmeyi başaracak gibi görünüyor. Karanlık ve kasvetli sahneleri ve ilginç espri anlayışı ile ünlü yönetmen Burton başrollerden birinde yine yakın arkadaşı Johnny Depp'e yer vermiş. Çekimleri halen süren filmin kadrosunda Anna Hathaway ve Helena Bonham Carter da yer alıyor. Alice Harikalar Diyarında, orijinal ismi ile Alices's Adventures in Wonderland, Lewis Carroll mahlas ismiyle yazan Charles Lutwidge Dodgson'un 1865 yılında yazdığı bir çocuk romanı. Roman, Alis adında bir kız çocuğunun, bir tavşan deliğinden geçerek girdiği fantastik bir dünyada başından geçen hikayeleri anlatıyor.

YALVAÇ URAL TENEKE OYUNCAKLAR SERGİSİ RAHMİ KOÇ MÜZESİ'NDE

Oyuncak tarihini bütün özellikleri ile gözler önüne seren sergiye, 16 Nisan – 30 Eylül tarihleri arasında Rahmi M. Koç Müzesi'ne müze gemi olarak kullanılmak üzere getirilen Fenerbahçe Vapuru ev sahipliği yapıyor. "Yalvaç Ural Teneke Oyuncaklar Sergisi"nin 1910-2008 yılları arasında üretilmiş, Türkiye'nin yanı sıra Amerika, Avrupa, Uzak Doğu kıtalarında tarihten çeşitli dönemlerde yapılmış oyuncakları, orijinal oyuncak kutuları ve çok özel parçaların fotoğrafları ziyaretçilerini bekliyor. Değişik kıtalarda yapılmış oyuncaklar sadece oyuncak olarak değil, yapıldıkları dönemleri yansıtmaları ile de dikkat çekiyor.

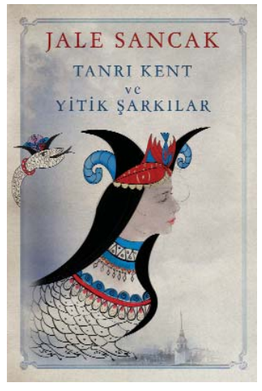
11. İSTANBUL BİENALİ 12 EYLÜL-8 KASIM 2009'DA

12 Eylül-8 Kasım tarihleri arasında gerçekleşecek olan 11. Uluslararası İstanbul Bienali sanatçılarını ve sergi mekânlarını açıkladı. İstanbul Bienali'nde 40 ülkeden dünya güncel sanat çevrelerinde tanınan ya da yeni keşfedilen 69 sanatçı ve sanatçı grubunun çalışmalarına yer verilirken, bu sanatçıların 9'u Türkiye'den. WHW / What, How & for Whom (Ne, Nasıl ve Kimin İçin) küratörlüğünde düzenlenecek 11. Uluslararası İstanbul Bienali, başlığını Bertolt Brecht'in 1928 yılında Elisabeth Hauptmann ve Kurt Weill ile birlikte yazdığı Üç Kuruşluk Opera adlı oyunun ikinci perdesinin kapanış parçası olan "İnsan Neyle Yaşar?" adlı şarkıdan alıyor. WHW tarafından "İnsan Neyle Yaşar?" olarak belirlenen İstanbul Bienali'nin kavramsal çerçevesi, Brecht'e yeniden keşfedilmesi ve yeni kuşaklara gösterilmesi gereken bir klasik olarak bakmayı değil, geçmişin saklı kalmış tarafları üzerine bugün artık düşünmeye başlamayı ve sanatın, toplumsal olana müdahale ve estetik jest arasındaki eski ilişkilerin gözden geçirilmesi ve yeni ilişkiler kurulması açısından nasıl olasılıklar barındırdığını araştırmayı öneriyor. 11. Uluslararası İstanbul Bienali'nde 3 ana sergi mekânında 120'yi aşkın proje sergilenecek. 11. İstanbul Bienali'nin mekânları olarak; Fındıklı'da İstanbul Denizcilik İşletmeleri'ne ait alandaki 3 numaralı Antrepo, Tophane'deki Tütün Deposu ve Şişli'de yer alan Feriköy Rum Okulu seçildi.

HALE TENGER'DEN "STRANGE FRUIT"

Galeri Nev yeni sezonunu 8 Eylül 2009'da Hale Tenger'in "Strange Fruit" isimli sergisi ile açıyor. Daha önceki sergilerinde olduğu gibi yapıtlarında politik ve psikolojik göndermelere yer veren sanatçı bu sefer bütün galeri mekanını kaplayan yeni bir yerleştirme ile izleyicinin karşısına çıkıyor. Hale Tenger "Strange Fruit" izleyicisini sahnelenen atmosferin içine müşfikçe alıyor ve aynı müşfiklikle onu, genellikle herhangi bir sergi veya gösteriden daha çok 'sahnelenmiş' olan dünyasına geri dönmek üzere serbest bırakıyor. 30'lu yıllarda Afrikalı Amerikalılara yapılan adaletsizlikler –özellikle linç edilip ağaçlara asılan bedenler- üzerine Abel Meeropol tarafından yazılmış olan şiire göndermede bulunan "Strange Fruit" başlığı gibi, Tenger'in bu yerleştirmesi insana/insanlığa karşı gerçekleşen adaletsizilklerin yanısıra gezegen olarak dünyaya karşı yapılan adaletsizliklerin de arkasında yatan zihniyete bakma girişimi olarak karşımıza çıkıyor.

JALE SANCAK'TAN İSTANBUL'A BİR BAKIŞ



İstanbul'un her köşesi bir hikâye barındırır. Hepsi birbirinden farklı binlerce hikâye, binlerce hayat gizlidir kuytu sokaklarında, pırıltılı binalarında. Aşklar, ihanetler, cinayetler, hırsızlıklar, mutluluklar ve mutsuzluklar gizlidir dört bir yanında. Tanrı Kent ve Yitik Şarkılar'daki öykülerinde İstanbul'un sokaklarını, semtlerini, insanlarını ve birbirinden farklı hayatları anlatıyor Jale Sancak, bütün renkleriyle bir İstanbul portresi çiziyor: yoksulu fakiri, Doğulusu Batılısıyla, göçmeni yerlisi, işsizi hırsızıyla, kadınıyla erkeğiyle İstanbullular var bu öykülerde. Jale Sancak'ın şiirsel ama vurucu üslubuyla sunduğu bu rengârenk İstanbul portresi, gizemli bir kentin derinliklerine açılan bir pencere.

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

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

AKS ARAÇ KİRALAMA
Yeni Ziraat Mah. 15.Sok. 23/A Altındağ/Ankara
Tel: (0312) 341 46 72/73 Faks: (0312) 341 25 11
www.aksrent.com.tr•ofisistanbul@aksrent.com
shilmikoker@hotmail.com

AKSAM OTOMOTİV İÇ VE DIŞ TİC. A.Ş.
Ayazağa Mah. Atatürk Org. San. Sit. 2. Kısım 9 Sok.
No: 213 Ata Plaza K: 3 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 285 41 67 Faks: (0212) 286 52 34
www.aksamoto.com•osman@aksamoto.com
info@aksamoto.com

ALD AUTOMOTIVE
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad.
Energy Plaza No: 2 Kat: 5
34805 Kavacık- Beykoz / İstanbul
www. aldautomotive.com.tr•ald.tr@aldautomotive.com
Tel: (0216) 413 00 00 Faks: (0216) 413 20 00

ALMİRA HOLIDAY AUTOS
Atatürk Cad. No: 250/A Alsancak/İzmir
Tel: (0232) 464 30 88 Faks: (0232) 464 65 12
www.almiragroups.com•almira@almiragroups.com
alperakbay@almiragroups.com
İstanbul
Tel: (0212) 662 33 90 Faks: (0212) 662 04 31
Ankara
Tel/Faks: (0312) 287 12 61
Antalya
Tel: (0242) 316 57 20 Faks: (0242) 316 57 21
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 316 93 76 Faks: (0252) 316 80 48
Dalaman / Muğla
Tel: (0252) 692 13 66 Faks: (0252) 692 13 69
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 413 39 99 Faks: (0252) 413 45 48

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

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

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

AŞARMAK OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Yedpa İş Merkezi D. Cad. No: 60 Kayışdağı/İstanbul
Tel: (0216) 471 05 45 Faks: (0216) 471 05 34
gsaracoglu@e-performence.com•info@a-performence.com

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

AUTO RENT
E-80 Karayolu Önerler Mevkii 5.Km Çorlu/Tekirdağ
Tel: (0282) 685 44 22 Faks: (0282) 685 42 40
www.autorent.com.tr•ibalki@renault-mais.com.tr

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
Göztepe Mah. İnönü Cad. 1119
Mahmutbey/ Bağcılar/İstanbul
Tel: (0212) 445 05 20 Faks: (0212) 454 40 54
www.autolink.com.tr•nurkan.yurdakul@autolink.com.tr

AVİS 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 • www.avis.com.tr
Adana Şakir Paşa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0322) 435 04 76
Dış Hatlar Tel: (0322) 435 59 75
Ankara/ Kavaklıdere
Tel: (0312) 467 23 13-14
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0312) 398 03 15
Antalya
Tel: (0242) 248 17 72-73
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 73 - 330 34 30
Kemer
Tel: (0242) 814 76 70
Alanya
Tel: (0242) 513 31 13
Ayvalık/Balıkesir
Tel: (0266) 312 24 56 - 312 37 34
Belek
Tel: (0242) 322 71 00
Bodrum Şehir Ofisi/Muğla
Tel: (0252) 316 23 33-316 19 96
Bodrum Havalimanı/ Muğla
İç Hatlar: (0252) 523 02 01
Dış Hatlar: (0252) 523 02 03-04
Turgutreis-Bodrum/Muğla
Tel: (0252) 382 38 51-382 66 79
Bursa Şehir Ofisi
Tel: (0224) 236 51 33- 233 27 22
Dalaman Havalimanı /Muğla
İç Hatlar Tel: (0252) 792 51 68
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 18-19
Denizli Şehir Ofisi
Tel: (0258) 263 44 44
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 02 75-76
Diyarbakır Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0412) 236 13 24- 229 02 76
Erzurum
Tel: (0442) 233 80 88
Erzurum Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0533) 364 78 28 – (0532) 200 58 30
Fethiye/Muğla
Tel: (0252) 612 37 19
Gaziantep
Tel: (0342) 582 11 41
İzmit
Tel: (0262) 325 25 55
Sakarya
Tel: (0264) 282 03 33 - 282 41 66
İstanbul/Taksim
Tel: (0212) 297 96 10-11
İstanbul/Kadıköy
Tel: (0216) 355 3665- 350 4878
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 34 54-58
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 34 55-56
İstanbul/ Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0216) 585 51 54 - 588 00 48
İzmir Alsancak
Tel: (0232) 441 44 17-18
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar: (0232) 274 17 90
Dış Hatlar: (0232) 274 00 10
Kayseri Şehir Ofisi
Tel: (0352) 222 61 96
Kayseri Havalimanı
İç HatlarTel: (0352) 338 05 94
Konya Şehir Ofisi
Tel: (0332)-237 37 50
Kuşadası
Tel: (0256) / 614 14 75 – 614 46 00
Malatya
Tel: (0422) 238 56 44
Marmaris
Tel: (0252) 412 26 38
Mardin
Tel: (0482) 312 10 47 - 312 56 47
Samsun Şehir Ofisi
Tel:(362) 231 67 50
Samsun Çarşamba Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0362) 844 86 57
Side
Tel: (0242) 753 13 48
Şanlıurfa Şehir Ofisi
Tel: 0414 315 00 53
Şanlıurfa Havaliamanı
İç Hatlar Tel: 0414 315 00 53
Tekirdağ:
Tel: (0282) 261 68 31
Trabzon Havalimanı
İç Hatlar: (0462) 325 55 82- 326 35 20
Ürgüp
Tel:(0384) 341 2177
Van Şehir Ofisi
Tel: (432) 214 63 75
Van Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0432) 217 88 78

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

BALET TURİZM
41 Ada Ata 4-4 Çarşı Kat:1 No: 14 Ataşehir/İstanbul
Tel: (0216) 455 49 41 Faks: (0216) 455 93 18
www.balettur.com•balet@balettur.com

BEYAZ FİLO
Şehit Kurbani Akboğa Sokak No: 24 Birlik 06610 Çankaya
ANKARA
Tel: (0312) 454 20 20 Faks: (0312) 454 20 32
İstanbul
0(216) 457 77 66 Faks: (0216) 457 98 84
İzmir
(0530) 660 90 96 Faks: (0232) 371 58 90
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

BİRMOT
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No: 24/1 Küçükyalı/İstanbul
Tel: (0216) 587 98 11 Faks: (0216) 489 19 40
www.birmot.com.tr•cenkc@birmot.com.tr

BORUSAN OTOMOTİV
Firuzköy Yolu No: 21 Avcılar/İstanbul
Tel: (0212) 412 00 00 Faks: (0212) 412 01 69
Direkt: (0212) 412 01 68
www.bmw.com.tr•yigit.onural@borusanotomotiv.com
kiralama@borusanotomotiv.com

BUDGET CAR RENTAL
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1 34854
Küçükyalı/ İstanbul
Tel: (0216) 587 99 00- 587 99 90
Faks: (0216) 489 53 69
www.budget.com.tr
Adana
Tel: (0322) 459 92 22 / (0533) 715 80 82
Ankara Şehir Ofisi
Tel: (0312) 466 03 36 – 37
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 34
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 33 95 / 96
Bodrum Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0252) 523 02 71
Dalaman Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 50 – 51
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 297 43 93 – 94
İstanbul Suadiye
Tel: (0216) 380 56 55
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 69 09 / 10
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
Tel: (0216) 588 02 11
İzmir Havalimanı
Tel: (0232) 274 11 11
Kayseri
Tel: (0352) 231 76 33 / (0532) 443 14 41
Mersin
Tel: (0324) 238 34 74 / (0533) 397 93 78
Trabzon
Tel: (0462) 248 12 00 / (0535) 363 19 83
Erzurum Havalimanı
Tel: (0442) 327 00 16 / (0506) 663 15 13
Side
Tel: (0242) 753 41 18

BUSINESS CAR RENTAL
Tarabya Cad. No: 21 Sarıyer/ İstanbul
Tel: (0212) 223 58 58 Faks: (0212) 299 02 62
www.bcr.com.tr•bcr@bcr.com.tr

CENTRAL CAR RENTAL
Giz 2000 Plaza No:7/9 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 Faks: (0212) 290 67 17
www.centralcarrental.com
info@centralcarrental.com

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

ÇELİK MOTOR A.Ş.
Esentepe Mah.Kartal Yanyol üzeri Köy Hizmetleri Anadolu Lisesi Karşısı Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 586 30 30 Faks: (0216) 387 25 49
www.celikmotorkiralama.com•info@celikmotor.com

ÇETUR-ÇELEBİ TURİZM TİC. A.Ş.
Basın Ekspres Yolu Evkur Plaza No:29 K: 5
34303 Halkalı / İstanbul
Tel: (0212) 473 55 00 Faks: (0212) 495 30 33
www.cetur.com.tr•info@cetur.com.tr

DAIMLER FLEET SERVICES A.Ş.
Tem Otoyolu Hadımköy Çıkışı Mercedes Cad. 34500 Bahçeşehir /İstanbul
Tel: (0212) 866 65 65 Faks: (0212) 858 09 67
www.daimler.com•osman.aksoy@daimler.com

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

DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA
Kazlıçeşme Mh. Abay Cd. No: 184
Sahilyolu 34760 Zeytinburnu/İstanbul
Tel: (0212) 414 14 00 Faks: (0212) 414 13 89
www.drd.com.tr•iletisim@drd.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 Faks: (0312) 472 07 08
Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 586 85 86 Faks: (0216) 586 88 88
Samsun
Tel: (0362) 266 94 00 Faks: (0362) 266 87 81

ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR
Cumhuriyet Caddesi No: 47/1-A Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 297 63 50/51 Faks: (0212) 297 63 52
www.economictour.com•info@economictour.com

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

ERK CAR RENTAL
Kartaltepe Mah. 24'lük Yol No: 2 Bayrampaşa/İstanbul
Tel: (0212) 616 48 00 Faks: (0212) 563 81 81
www.erkplaza.com
info@erkplaza.com•gmerk@haos.com.tr

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

ESTAŞ - ESİN TURİZM
Karayolları Mah. Kadir Akdoğan Cad.No:2 (Estaş)
Küçükköy/Gaziosmanpaşa/İstanbul
Tel: (0212) 538 05 55 Faks: (0212) 538 25 42
www.estasmarble.com•sevkete@estasmarble.com
timurhan@esin.com.tr•sevkete@esin.com.tr

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
Tel: (0242) 330 30 68 Faks: (0242) 330 30 88
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) 723 26 86 Faks: (0232) 723 26 86
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
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
İstanbul Kartal
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 0352-338 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
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
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

FLEET CORP TURKEY
Fatih Sultan Mehmet Mah. Atatürk Cad. No:7
34470 Küçük Armutlu, Etiler / İstanbul
Tel: (0212) 362 06 00 Faks: (0212) 323 52 52
www.fleetcorp-turkey.com • flc-tr-info@fleet-corp.com

FORCE CAR
Atışalanı Cd. No: 123 Esenler / İSTANBUL
Tel: (0212) 429 63 73 Faks: (0212) 429 56 57
www.leventturizm.com.tr • leventturizm@leventturizm.com.tr
samuray@leventturizm.com.tr

FUN RENT A CAR
Portakal Çiçeği Bulvarı Manavoğlu Apt. No: 5/B Yeşilbahçe/Antalya
Tel: (0242) 312 02 96/97 Faks: (0242) 312 02 98
www.funrentacar.com • info@funrentacar.com

GEDİZLER MOTORLU ARAÇLAR TİC. A.Ş.
Yeni Şile Otobanı Yanı No: 1 Çekmeköy//İstanbul
Tel: (0216) 641 33 33 Faks: (0216) 641 33 51
www.gedizler.com.tr • gedizler@gedizler.com.tr

GENÇ OTO KİRALAMA
Cemalpaşa Mah. Baraj Yolu 2.5 Durak No: 108/B Seyhan/Adana
Tel: (0322) 458 60 20 Faks: (0322) 458 51 31
www.gencoto.com • info@gencoto.com
gencoto_kiralama@hotmail.com
Adana
Tel: (0322) 456 10 10 Faks: (0322) 456 16 76

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 Cd. No: 6/1 Bahçelievler/İST
Tel: (0212) 454 95 50 Faks: (0212) 454 95 59
www.gcr.com.tr • gcr@gisad.com.tr

GRAND RENT A CAR
Gençlik Mah. Fevzi Çakmak Cad. Orkun Apt.
No: 10/2 Antalya
Tel: (0242) 241 88 22/242 50 76
Faks: (0242) 241 88 22/242 50 76
grandrent@ttnet.net.tr

GREEN CAR RENTAL
Mithatpaşa Cad. No: 310 Z-1 Karataş/İzmir
Tel: (0232) 446 90 60 Faks: (0232) 425 34 62
www.greenautorent.com • info@greenautorent.com
Alsancak / İzmir
Tel/Faks: (0232) 446 91 31 Tel/Faks: (0232) 446 91 23

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

GÜLAN OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş
Emniyet Mah. Yunus Emre Sok. No: 2 Üsküdar/İst.
Tel: (0216) 422 40 28 Faks: (0216) 422 51 11
www.gulanotomotiv.com.tr • gulan@nissan-bayi.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/İst.
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/İst.
Tel: (0212) 254 71 00 Faks: (0212) 253 33 55

HEDEF FİLO HİZMETLERİ
Meşrutiyet Mah. 19 Mayıs Caddesi
Dr. Hüsnü İsmet Öztürk Sokak
Şişli Plaza Ofis Blokları E Blok B1 Şişli / İstanbul
Tel: (0212) 380 23 43 Faks: (0212) 380 23 53
Operasyon Faks: (0212) 380 23 25
www.hedeffilo.com • info@hedeffilo.com

HERTZ RENT A CAR
Bağdat Cad. No: 146 Feneryolu-Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 349 30 40 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 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
Adana
Tel: (0322) 458 50 62 Faks: (0322) 453 12 10
İncirlik / Adana
Tel: (0322) 316 10 66
Hilton / Adana
Tel: (0322) 324 28 08
Hilton / Mersin
Tel: (0324) 326 50 00
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
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 38 48 Faks: (0242) 330 38 49
İç Hatlar Tel: (0242) 330 34 65 Faks: (0242) 330 36 88
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 20 Faks: (0252) 792 54 19
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 78 96 Faks: (0252) 316 34 46
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 523 01 37 Faks: (0252) 523 01 38
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

HEY RENT A CAR
Çavuşoğlu Mah. Eski Yakacık Yolu Seçenler Durağı No:9
34873 Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 473 08 83 Faks: (0216) 306 25 04
www.heyrentacar.com • yavuz.sahsuvaroglu@heyrentacar.com
emre.saglam@heyrentacar.com

INTER LIMOUSINE
Cemal Reşit Rey Konser Salonu Altı Otoparkı
34367 Harbiye/İstanbul
Tel: (0212) 444 99 77 Faks: (0212) 232 43 54
www.interlimousine.com.tr • info@interlimousine.com.tr
susluer@interlimousine.com.tr

IŞIL RENT A CAR
Ömer Avni Mah. İnönü Cad. No: 40 Kat: 3/4 34427
Gümüşsuyu - Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162 Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com • info@isilrac.com
• reservation@isilrac.com
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
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224 Faks: (0312) 207 00 94

LEASEPLAN
Polaris Plaza Ahi Evran Cad. No.1 K.3 34398 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 335 71 00 Faks: (0212) 346 02 78
www.leaseplan.com.tr
leaseplan@leaseplan.com.tr

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

MENGERLER KİRALAMA
Yılanlı Ayazma Sok. No: 12 34020 Davutpaşa / İstanbul
Tel: 0(212) 484 35 75 Faks: 0(212) 841 80 15
www.mengerlerkiralama.com bilgi@mengerlerkiralama.com

MILLER CAR RENTAL
Cumhuriyet Cad. 243/A Harbiye/İstanbul
Tel: (0212) 246 06 47 Faks: (0212) 240 20 60 www.millercarrental.com • info@millercarrental.com
elifseda@millercarrental.com
Çanakkale
Tel: (0286) 212 73 33 Faks: (0286) 213 73 03
Gelibolu / Çanakkale
Tel: (0286) 566 29 29 Faks: (0286) 566 22 44
İzmir
Tel: (0232) 463 18 00/01 Faks: (0232) 464 16 66

NATIONAL & ALAMO CAR RENTAL
Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı Ford Plaza K.4 Rüzgarlıbahçe - Beykoz / İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks:(0216) 680 06 99
www.yesnational.com • info@yesnational.com
İstanbul Kavacık
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 Atatürk Havalimanı
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0212) 465 35 46 Faks: 0(212) 465 35 46
İçhatlar Geliş Terminali
Tel: (0212) 465 77 93 Faks: (0212) 465 31 57
Ankara
Tel: (0312) 427 64 53 - 426 45 65
Faks: (0312) 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı
Içhatlar Geliş Terminali
Tel: (0312) 398 21 66 Faks: (0312) 398 21 67
İzmir
Tel: (0232) 422 71 07 Faks: (0232) 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0232) 274 39 10 Faks: (0232) 274 39 11
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0232) 274 62 65 Faks: (0232) 274 62 75
Adana
Tel: (0322) 453 09 87 Faks: (0322) 458 33 78
Adana Şakirpaşa Havalimanı
İç ve Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0322) 432 27 43
Antalya
Tel: (0242) 321 08 96 Faks: (0242) 321 08 97
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0242) 330 35 57 Faks: (0242) 330 35 58
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0242) 330 33 16 Faks: (0242) 330 33 17
Bodrum
Tel: (0252) 313 61 10 Faks: (0252) 313 62 54
Kayseri
Tel: (0352) 338 21 40 Faks: (0352) 338 21 50
Malatya
Tel: (0422) 325 34 34-321 13 13 Faks: (0422) 325 75 85
Trabzon
Tel: (0462) 248 12 00 Faks: (0462) 248 88 06
Gaziantep
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Gaziantep Havalimanı
İç Hatlar ve Dış Hatlar
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Erzurum
Tel: (0442) 234 30 25
Nevşehir
Tel: (0384) 341 65 41 Faks: (0384) 341 65 43
Dalaman
Tel: (0252) 417 22 17
Marmaris
Tel: (0252) 417 23 13
Konya
Tel: (0332) 237 99 92
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 Faks: (0258) 264 33 54
Diyarbakır
Tel: (0412) 223 22 55
Mersin
Tel: (0324) 325 91 26
Van
Tel: (0432) 215 21 01 Faks: (0432) 214 11 31

NTB ARAÇ KİRALAMA TAŞ. PET. TUR. İNŞ. A.Ş.
Organize Sanayi Bölgesi 6.Cadde No: 1 Eskişehir
Tel: (0222) 236 21 00 Faks: (0222) 236 21 04
www.ntbas.com • info@ntbas.com • furkan@ntbas.com
nesrin@ntbas.com

OTOCAR ARAÇ KİRALAMA
Atatürk Bulvarı 13/A Şanlıurfa
Tel: (0414) 312 09 09 Faks: (0414) 316 83 49
www.otocarrental.com.com • info@kanculturizm.com
cdonmezler@hotmail.com • donmezler@otocarrental.com
İstanbul
Tel: (0212) 213 66 00 Faks: (0212) 213 16 00
Ankara
Tel: (0312) 426 31 58 Faks: (0312) 426 31 59
Gaziantep
Tel: (0342) 336 53 53 Faks: (0342) 336 11 65
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 35 35 Faks: (0412) 229 01 34

OTOSER RENT A CAR
Karayolları Mah. Kadir Akdoğan Cad. No: 2 (Estaş)
Küçükköy Gaziosmanpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 538 05 55 Faks: (0212) 538 25 42
sevkete@estasmarble.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

ÖZDEMİR OTO TRANSFER VE KURTARICI HİZM. TİC. LTD. ŞTİ.
Eyüp Bulvarı No: 63 Eyüp / İstanbul
Tel: (0212) 674 26 26/613 44 44 Faks: (0212) 612 62 68
www.ozdemirrentacar.com • info@ozdemirrentacar.com

PARK OTOMOTİV NAK. SAN. TİC. A.Ş.
Basın Express Yolu Onura İş Merkezi Güneşli/İstanbul
Tel: (0212) 693 94 10 Faks: (0212) 693 94 19
www.hondapark.com • bulentatesli@hondapark.com

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

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

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

PRATİK TURİZM OTOMOTİV NAK. TİC. ve SAN. LTD. ŞTİ.
Birlik Org. San. Sitesi 1.Cad. No: 52-54-56-58 Beylikdüzü/İstanbul
Tel: (0212) 876 48 62 Faks: (0212) 875 25 29
www.pratikaraba.com • info@pratikaraba.com

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

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

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
Cumhuriyet Bulvarı No:141/A Alsancak / İzmir
Tel: (0232) 463 89 99 Faks: (0232) 463 13 75
Rezervasyon Merkezi: 444 00 76
www.sixt.com.tr 4440076@sixt.com.tr
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 66 22 Faks: (0232) 463 13 75
İstanbul Etiler
Tel: (0212) 352 91 81 Faks: (0212) 352 91 80
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 25 91 Faks: (0212) 465 25 93
İstanbul Ataşehir
Tel: (0216) 456 63 37 Faks: (0216) 456 63 38
İstanbul Astoria AVM
Tel: (0212) 215 24 19 Faks: (0212) 215 22 98
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 21 90 Faks: (0312) 398 21 93
Milas Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 522 41 12 Faks: (0252) 522 41 13
Dalaman
Tel: (0252) 792 54 20 Faks:(0252) 792 54 19
Marmaris
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15
Kuşadası
Tel: (0256) 612 11 51 Faks: (0256) 612 26 47
Kayseri
Tel: (0352) 232 77 47 Faks: (0353) 231 26 79
Kayseri Erkilet Havalimanı
Tel: (0352) 339 84 82 Faks: (0352) 231 26 79

SUN RENT A CAR
Kısıklı Cad. Nurbaba Sok. No : 1 - 34692
Kısıklı Üsküdar - İstanbul
Tel: (0216) 318 90 40 Faks: (0216) 321 40 14
www.sunrent.com
Ankara
Tel: (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35
Antalya
Tel: (0242) 330 31 10 Faks: (0242) 330 31 80
Adana
Tel: (0322) 459 61 20 Faks: (0322) 459 61 02
Bursa
Tel: (0224) 234 55 61 Faks: (0224) 234 05 04
Bodrum
Tel: (0252) 559 03 42 Faks: (0252) 559 03 43
Dalaman
Tel: (0252) 692 15 25 Faks: (0252) 692 10 33
Erzurum
Tel: (0442) 234 34 05 Faks: (0442) 234 34 05
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 291 69 79 Faks: (0212) 291 75 77
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 36 45 Faks: (0212) 465 36 47
İzmir
Tel: (0232) 274 66 16 Faks: (0232) 274 66 15
Konya
Tel: (0332) 238 69 19 Faks: (0332) 238 50 25
Kayseri
Tel: (0352) 338 60 95 Faks: (0352) 338 60 96
Samsun
Tel: (0362) 844 83 95 Faks: (0362) 844 83 96
Gaziantep
Tel: (0342) 339 61 10 Faks: (0342) 336 25 89
Trabzon
Tel: (0462) 326 18 70 Faks: (0462) 326 28 71

TAN AUTO LEASE
Tekstil Merkezi Fatih Cad. Alaybey Sok. No: 9 Merter/Güngören/İstanbul
Tel: (0212) 449 52 52 Faks: (0212) 504 94 78
www.tanautolease.com•info@tanautolease.com
syesilbas@tanautolease.com

TEB ARVAL ARAÇ FİLO KİRALAMA A.Ş.
Haktan İş Merkezi No:39 Setüstü/Kabataş 34427 İstanbul
Tel: (0212) 292 64 66 Faks: (0212) 292 64 30
www.tebarval.com.tr•oguz.petorak@tebarval.com.tr

TEPRENT A CAR
Acıbadem Köftüncü Sok. No:1 Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 327 44 44 Faks: (0216) 545 07 08
www.kemaltepretogullari.com.tr•fehmi.sayin@renault.com.tr

TFS OTO KİRALAMA
Bostancı Bağdat Cad. Ata Apt. No: 524 D: 4
Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 384 53 80 Faks: (0216) 384 53 82
www.tfs.com.tr•info@tfs.com.tr
İzmir
Tel: (0232) 374 28 20 Faks: (0232) 374 28 40

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

TRİO CAR RENTAL
Leylak Sok. Murat İş Merkezi B Blok K.5 D.20 Mecidiyeköy-Şişli/İstanbul
Tel: (0212) 266 39 98 Faks: (0212) 266 39 95
www.triocarrental.com•info@triocarrental.com
Direkt Rezervasyon
Tel: (0212) 266 54 37-110
rezervasyon@triocarrental.com
İstanbul / Bakırköy
Tel: (0212) 661 06 62 (pbx) Faks: (0212) 661 03 47
Ankara
Tel: (0312) 426 97 37-38 Faks: (0312) 426 97 60
İzmir
Tel: (0232) 251 84 69 Faks: (0232) 252 60 51
Antalya
Tel: (0212) 266 54 37-111 Faks: (0212) 266 28 48
Kayseri
Tel: (0352) 337 14 14 Faks: (0352) 337 73 33
Trabzon
Tel: (0362) 844 81 27 Faks: (0362) 230 02 57
Nevşehir
Tel: (0384) 341 67 60 Faks: (0384) 341 67 61
Samsun
Tel: (0362) 230 02 55 Faks: (0362) 230 02 57
Erzurum
Tel: (0442) 233 88 47 Faks: (0442) 233 88 47

TWINS RENT A CAR
Tunus Cad. No: 77/3 Kavaklıdere/Ankara
Tel : (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35
www.twinsrentacar.com•zafersozer@twinsrentacar.com

UÇAR OTOMOTİV A.Ş.
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. No: 113 Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 422 30 40 Faks: (0216) 422 30 37
www.ucarotomotiv.com.tr•filo@ucarotomotiv.com.tr

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

ULUKAR OTOMOTİV TİC. A.Ş.
Kartaltepe Mah. Hayırlı Cad. No: 79 Küçükçekmece/İstanbul
Tel: (0212) 426 19 33 Faks: (0212) 424 24 28
www.ulumotor.com•zulubas@ulumotor.com info@ulubaslar.com.tr•bilgi@ulumotor.com

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

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

VITESSE FİLO KİRALAMA
A. Bayman Cad. No:7 Ayazağa / İstanbul
Tel: (0212) 280 27 27 Faks: (0212) 280 27 45
www.vitesse.com.tr•bilgi@vitesse.com.tr
itanver@vitesse.com.tr

WAY CAR RENTAL
Köybaşı Cad. Çeşme Sok. No: 14/1 Yeniköy/İstanbul
Tel: (0212) 262 30 62 Faks: (0212) 262 04 94
www.waycarrental.com•info1@waycarrental.com
bulent@micelogistic.com
Antalya
Tel: (0242) 312 00 24 Faks: (0242) 312 89 03
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 413 66 51 Faks: (0252) 413 66 53
İzmir
Tel: (0232) 441 11 77 Faks: (0232) 441 11 15

WORLD RENT A CAR
Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş Terminali
No: 4 Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 465 55 75 Faks: (0212) 465 55 74
www.wrc.com.tr•info@wrc.com.tr
ozhan@wrc.com.tr
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0216) 588 01 18 Fax: (0216) 588 01 19
Dış Hatlar Tel: (0216) 588 01 17

YILDIRIM OTOMOTİV A.Ş.
Akgüvercin Sok. No: 3/5 Küçükyalı/İstanbul
Tel: (0216) 417 32 32 Faks: (0216) 388 82 87
www.yildirim.com.tr•info@yildirimoto.com
e.dagitmac@yildirimoto.com

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

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
Antalya
Tel: (0242) 323 92 44 Faks: (0242) 323 93 73
İstanbul
Tel: (0212) 273 24 00 Faks: (0212) 273 28 88
İzmir
Tel: (0232) 274 31 67 Faks: (0232)274 31 57
Ankara
Tel: (0312) 441 22 55 Faks: (0312) 442 46 66
Adana
Tel: (0322) 436 74 09 Faks: (0322) 431 60 04
Afyon
Tel: (0272) 315 40 07
Antakya
Tel: (0326) 221 65 11 Faks: (0326) 221 11 79
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 77 64 Faks: (0252) 316 61 98
Bursa
Tel: (0224) 224 35 87
Çorum
Tel: (0364) 225 06 69 Faks: (0364) 225 47 79
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 33 33 Faks: (0252) 284 34 96
Denizli
Tel: (0533) 966 29 32 (Gsm)
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 46 00 Faks: (0412) 229 46 02
Eskişehir
Tel: (0222) 228 06 32 Faks: (0222) 228 09 57
Erzurum
Tel: (0442) 234 74 84 Faks: (0442) 234 74 93
Gaziantep
Tel: (0342) 215 31 20 Faks: (0342) 215 33 32
Kapadokya / Nevşehir
Tel: (0384) 341 33 44 Faks: (0384) 341 44 40
Kayseri
Tel: (0352) 231 31 78 Faks: (0352) 231 39 94
Konya
Tel: (0332) 236 51 79 Faks: (0332) 238 94 34
Isparta
Tel: (0246) 212 11 90 Faks: (0246) 212 17 11
Malatya
Tel: (0422) 325 90 41 Faks: (0422) 325 90 49
Samsun
Tel: (0362) 233 32 88 Faks: (0362) 233 03 07
Trabzon
Tel: (0462) 321 94 24 Faks: (0462) 326 40 71

9 Eylül

SARAYDAN KIZ KAÇIRMA

İstanbul Devlet Opera ve Balesi Eylül ayında Mozart'ın "Saraydan Kız Kaçırma" operasını Yekta Kara'nın rejisiyle Yıldız Sarayı'da sahneleyecek. Mozart'ın Türkleri konu alan ünlü eseri 'Saraydan Kız Kaçırma' bu kez İstanbul Devlet Opera ve Balesi tarafından Yıldız Sarayı'nda gösterime sunuluyor.

10 Eylül

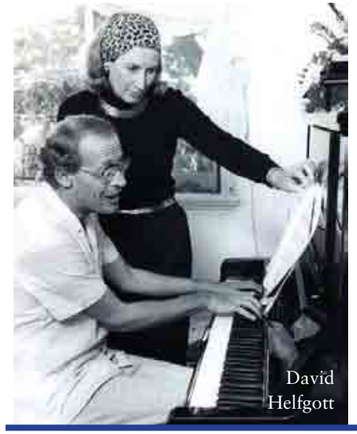
SARKIS İSTANBUL MODERN'DE

İstanbul Modern 10 Eylül 2009-10 Ocak 2010 tarihleri arasında "Site" sergisine ev sahipliğ yapıyor. Site, Sarkis'in 50 yıllık sanat yaşamındaki dönemleri izleyebilmek açısından da çok önemli.Sanatçının 1960 yıllarından başlayan ve bugüne kadar çeşitli değişimlere uğrayan çalışmaları, teknik farklılıkları İstanbul Modern'in hemen hemn bütün alanlarına yayılmış durumda olacak. Sergi süresince Sarkis'in düzenleyeceği etkinlikleri içeren kapsamlı bir program, İstanbul Modern'in sergi salonları,fotoğraf galerisi, eğitim bölümü ve sinemasında uygulanacak.

12 Eylül

ZOR BİR HAYATTAN ÇIKAN DAHİ

Avustralya'lı konser piyanisti David Helfgott bir konser vermek için İstanbul'da. Dünyaca ünlü piyanist David Helfgott, 12 Eylül 2009'da Aya İrini Müzesi'nde sahneye çıkacak. Konserde, dünyada çok az kişinin eksiksiz çalabildiği Rahmaninoff'un 3.konçertosunu çalacak olan sanatçı, ilginç hayat öyküsüyle de biliniyor. Zor hayatı 1996 yapımı Shine filmine konu olmuş sanatçı, yaşayan en iyi piyanistlerden biri olarak tanınıyor.



David Helfgott

26 Eylül

ALMELEK'TE SANAT

Almelek Sanat Galerisi, 7 Mayıs – 26 Eylül 2009 tarihleri arasında Yaz Karma Sergisi'ne devam ediyor. Sergide Türk ressamları ve heykeltraşların 40 kadar eserini görmeniz mümkün. Aralarında Burhan Doğançay, Şermin Güner, Süleyman Saim Tekcan'ın da bulunduğu sanatçıların eserlerini Bebek'teki Almelek Sanat Galeris'nde 26 Eylül 2009 tarihine kadar görebilirsiniz.

Uluslararası tecrübe ile
Operasyonel Filo Kiralama

ALD Automotive, 40 ülkede 1.000.000'dan fazla araç büyüklüğüyle faaliyet gösteren dünyadaki en büyük filo yönetimi şirketlerinden biridir.

Araç finansmanı hizmetlerinde uzmanlaşmış %100 Société Générale Grup iştirakı olan ALD Automotive, sizlere operasyonel filo kiralama konusunda danışmanlık hizmeti vermekten memnuniyet duyacaktır.

www.aldautomotive.com.tr
ald.tr@aldautomotive.com
T: (0216) 413 00 00

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

BORCUMUZU
ÖDÜYORUZ...

Filo hizmeti verdiğimiz müşterilerimize teslim ettiğimiz her araç için bir ağaç diktiriyoruz.
Hedefimiz küresel ısınmaya dur demek!
Tema Vakfı ile birlikte yapacağımız çalışmayla, **5 yılda 35 bin** ağaç dikerek, doğaya olan borcumuzu az da olsa ödemeyi amaçlıyoruz.

Hedef Filo Hizmetleri | 444 1 433 | www.hedeffilo.com