rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

Sayı:41 Ekim 2008

Türkiye'nin En Çok Satan Otomobili Yenilendi:

Yeni Renault Symbol

DRD Derindere Filo Kiralama Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi

Aytekinhan Yıldırıcı: Birçok Firmada Olmayan Standartlar Derindere'de Var

Autolink Filo Yönetimi Genel Müdürü

Nurkan Yurdakul: Sektör Küçük Hesaplar Peşine Düşmemeli

Dosya: Araç Kiralama Sektöründe Erkekleri Yöneten Kadınlar

Hyundai Matrix • Audi RS6 • Peugeot 308 SW • VW Scirocco • Honda Jazz

Hizmetin drd'si.

dinamik

deneyimli

rakipsiz

Operasyonel Filo Kiralama Hizmeti

DERİNDERE FİLO KİRALAMA

"DEVİR RENT DEVRİ"

www.drd.com.tr

OTO MATİK KREDİ

EŞİT ÖDEME

ARA ÖDEME

ARTAN ÖDEME

BALON ÖDEME

ATLAMALI ÖDEME

DÖNEMSEL DEĞİŞEN ÖDEME

FIAT FİNANS'TAN ALMASI EN KOLAY ARAÇ KREDİSİ

Fiat Finans sizin için kredi sürecini otomatikleştirdi. Fiat Showroom'larına gelin, Fiat'ınızı seçin, imzanızı atın... Fiat Finans kredi işlemlerinizi sizin için yapsın.

Koç

Fiat Finans

www.fiatfinans.com.tr
Fiat Finans Müşteri İlişkileri
0 212 337 08 00

FIAT

editör

ÖNDER ERDEM
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

GLOBAL ÖLÇEKTE YAŞANAN FİNANSAL KRİZ DERİNLEŞMEKTE...

Bu krizin Türkiye üzerinde etkilerinin olacağı su götürmezken, nasıl, ne ölçüde ve ne süreli olacağı tartışılmakta.

Finans piyasalarından kaynaklanan bir kriz olması itibarı ile özellikle bankacılık sektöründe bir geri çekilme beklemeliyiz. Bankacılık sektörü ekonominin tamamına borç vermekte daha ihtiyatlı davranacak, bunun yanında sistemin fonlama maliyetlerindeki artış nedeni ile kredi maliyetleri artacaktır. Bu durum tüketim ve yatırım kararlarında ertelemelere yol açacaktır.

Global finansal krizin diğer yandan kurları etkilemesi beklenmelidir. Türkiye Cumhuriyeti, kronik dış ticaret açığını özellikle son dönemlerde direkt yatırımlar, portföy yatırımları ve borçlanma ile finanse etmekte idi. Bugün itibari ile her üç kalemde de önemli düşüşler beklerken, portföy yatırımlarındaki hareketin tersine dönmesi söz konusudur. Bu durum Türkiye'nin cari işlemler açığını artıracak, YTL üzerinde bir baskı oluşturacaktır. Bu durum açık pozisyonu taşıyan finans sektörü ve özel sektör kuruluşlarında sıkıntılar doğuracaktır.

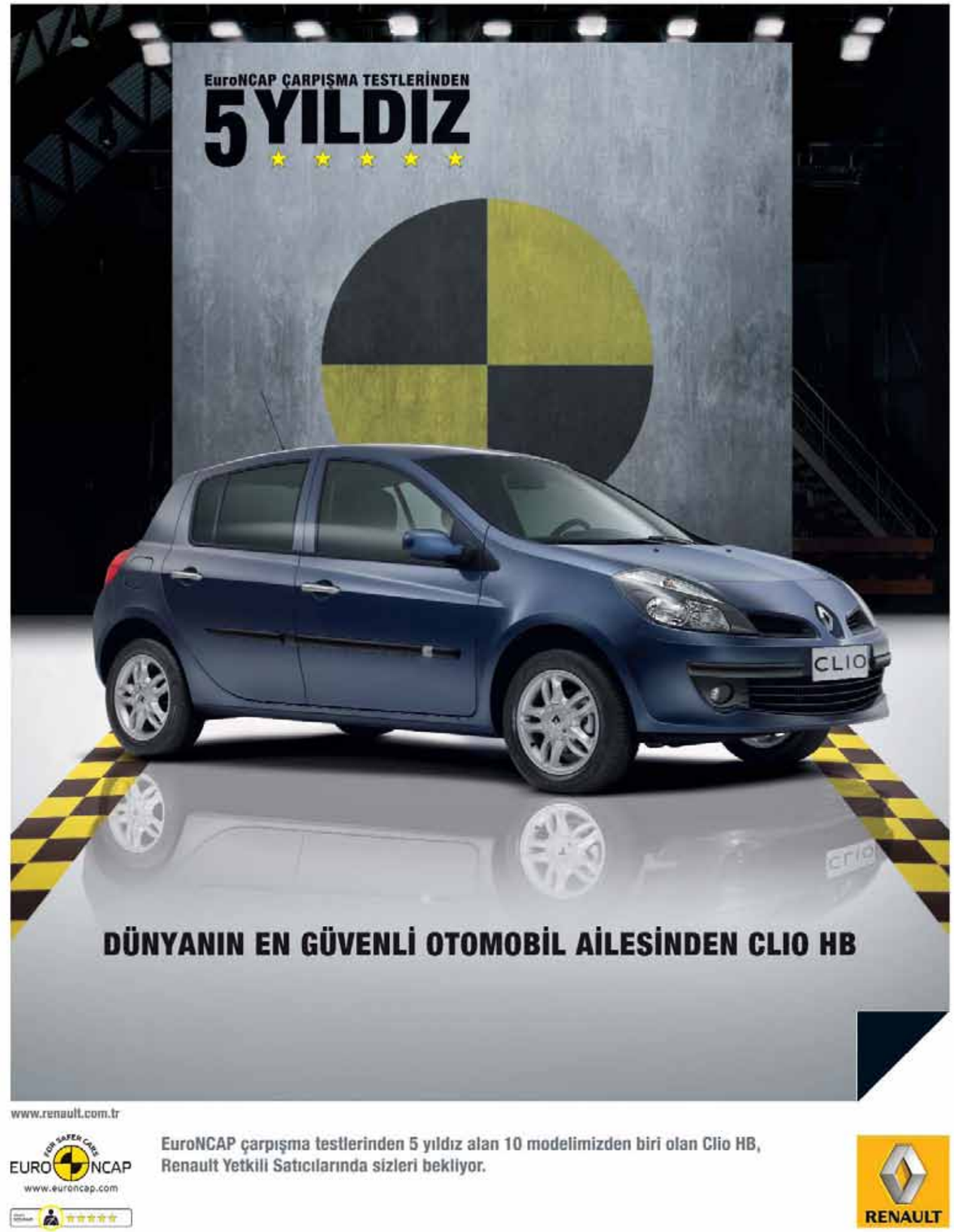
Yukarıda bahsettiğim her iki durum da durgunluk döneminin tetikçisi. Bugünden ileriye baktığımızda, kısa vadede oluşabilecek ve yüreğimizi ağzımıza getirebilecek dalgalanmaların arkasından nispeten uzunca bir durgunluk dönemi geçireceğiz gibi gözükmekte.

Sektörümüz özelinde ise, ticari ve turistik aktivitenin düşmesi kaçınılmazdır. Turizmin her kolunda beklenmesi gereken yavaşlamanın yanında iç piyasadaki durgunluk da seyahatleri azaltacaktır. Şu halde günlük kiralama tarafında yavaşlama kaçınılmaz gibi gözükmektedir.

Operasyonel kiralama tarafının özellikle finans sisteminden besleniyor olması nedeni ile, finans sistemindeki sıkıntılar direkt olarak etkisini gösterecektir. Genel ekonomik aktivitedeki durgunluk da aynı şekilde kurumlar tarafında araç talebini azaltacaktır.

Sonuç olarak daha ihtiyatlı olmamız gereken, daha fazla kemer sıkmamız gereken bir döneme giriyoruz gibi gözüküyor. İş ve yatırım kararlarımızı bu sürece bağlı olarak almalıyız. Yaraların sarılması bir süre alacaktır.

Bu sürede hepimize kolay gelsin.



rent a car

TÜKKDER

Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği adına
Önder ERDEM

Genel Koordinatör (Sorumlu)
Nora KARAKAŞ PAŞALI

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

Yayın Hazırlık
ortak iletişim

Yayın Koordinatörü
Suat NAZAROĞLU

Yazı İşleri
Burak YURDANUR
Levent BALCI

Fotoğraf Editörü
Necat NAZAROĞLU

Grafik Tasarım
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
Umur Basım ve Kır. San. ve Tic. A. Ş.
Dudullu Org. San. Böl. 2. Cad. No:5
Ümraniye / İstanbul
Tel: 0 (216) 645 62 00

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: 41 / Ekim 2008

İÇİNDEKİLER

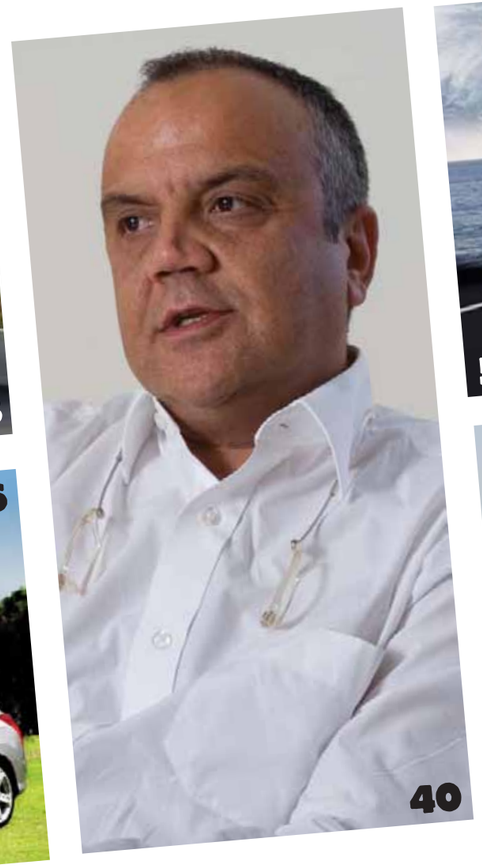
18

26

20

38

46


40

52

48

18 | **ARAÇ TANITIM**
Renault Symbol

20 | **SÖYLEŞİ**
Aytekinhan Yıldırıcı: Birçok Firmada Olmayan Standartlar Derindere'de Var

26 | **ARAÇ TANITIM**
Hyundai Matrix

28 | **DOSYA**
Araç Kiralama Sektöründe Erkekleri Yöneten Kadınlar

38 | **ARAÇ TANITIM**
Audi RS6

40 | **SÖYLEŞİ**
Nurkan Yurdakul: Sektör Küçük Hesaplar Peşine Düşmemeli

46 | **ARAÇ TANITIM**
Peugeot 308 SW Panoramic

48 | **GEZİ**
Saroz'un Gözbebeği: Erikli

52 | **ARAÇ TANITIM**
VW Scirocco

56 | **ARAÇ TANITIM**
Honda Jazz

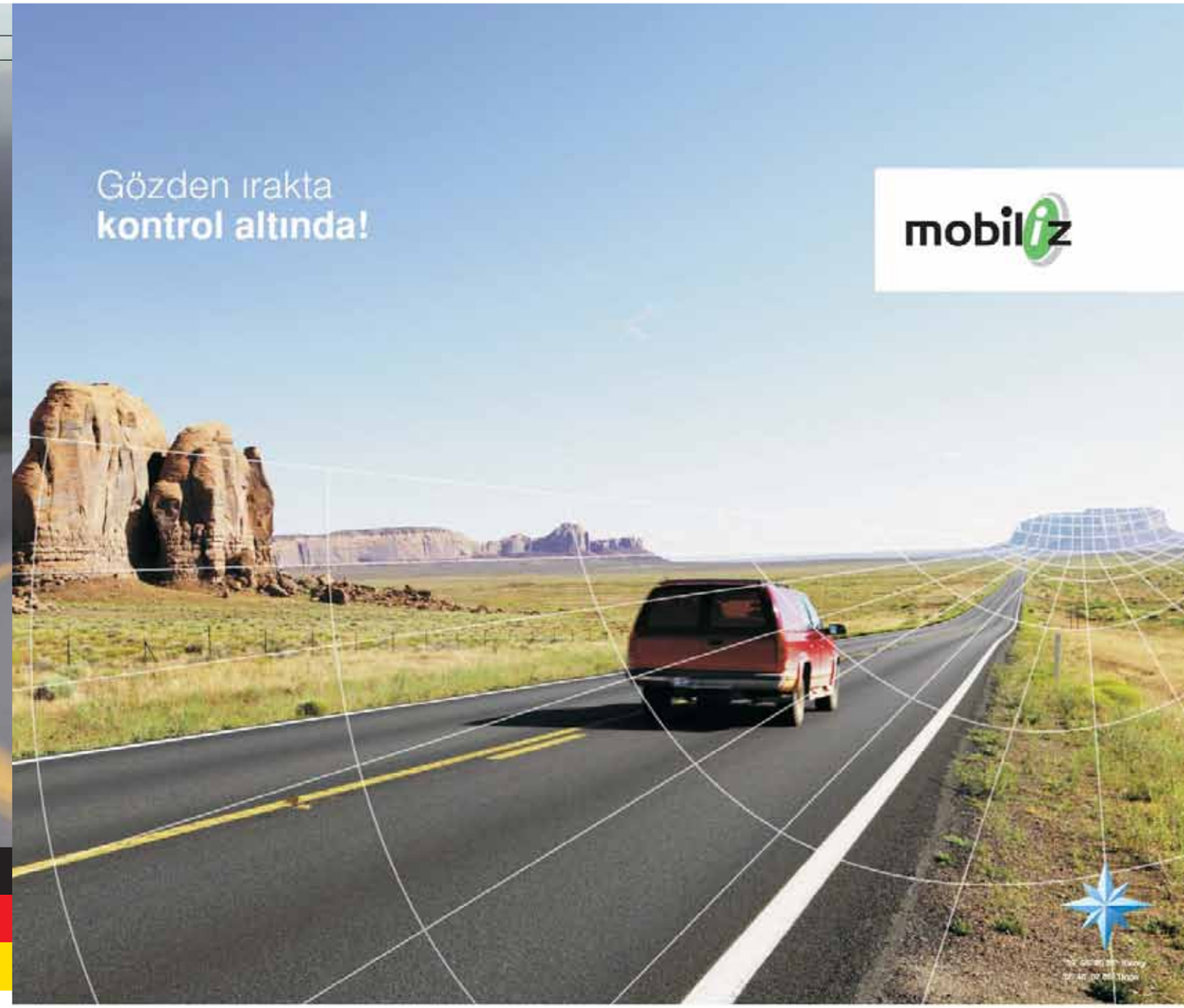
58 | **KÜLTÜR SANAT**

TT AİLESİNİN EN GÜÇLÜSÜ

AUDI TTS

Otomobil tasarım anlayışına yeni bir anlam kazandıran ve spor otomobil kültürüne farklı bir bakış açısı getiren TT model ailesinin en güçlü versiyonu Audi TTS, 272 HP güç üreten 2.0 litrelik TFSI motoru ve quattro dört tekerlekten çekiş sisteminin yanı sıra daha dinamik tasarımı ile dikkat çekiyor.

İlk olarak 2008 Detroit Otomobil Fuarı'nda tanıtılan ve Doğuş Otomotiv-Audi tarafından 15 adet ithal edilen Audi TTS'in standart donanımında yer alan sürücü ve ön yolcu hava yastıkları, yan havayastıkları, ESP, EDL (Elektronik diferansiyel kilidi), sürücü bilgilendirme sistemi, ısıtmalı ve spor ön koltuklar, otomatik klima, katlanabilir arka koltuklar, yağmur ve kısa far sensörleri, arka park mesafe kontrolü, otomatik arka spoyler (manuel olarak da kontrol edilebilir), elektrikli ve ısıtmalı dış aynalar, quattro çekiş sistemi, bi-xenon farlar, alkantara/deri döşeme, otomatik far ayarı, MP3 çalabilme özellikli müzik sistemi gibi özelliklere ek olarak, özellikle sportif görselliği güçlendirecek tasarım unsurlarına da standart olarak yer veriliyor. Kabin içinde kapsamı genişletilmiş alüminyum paketi, S logolu çok fonksiyonlu ve S Tronic kumandalı direksiyon simidi (S tronic modeller için), LED özellikli gündüz farlarına sahip xenon farlar, 18 inçlik alüminyum jantlar, ekstra sportif tasarımlı ön/arka tampon, platinyum gri renkli ızgara, difüzorler ve egzoz çıkışları, Audi TTS'in farklılaştıran özellikler arasında yer alıyor.



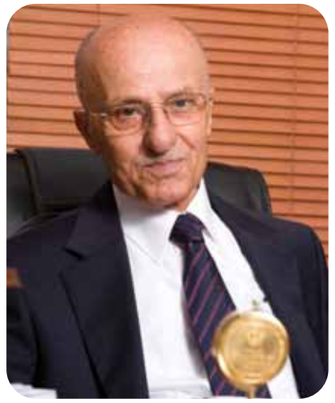
Mobiliz Araç Takip ve Filo Yönetim Sistemi'nin ekonomik sürüş takibi, rölanti takibi, sürücü performansı kontrolü, çalınma sonrası araç takibi, zamanında varış tespiti, güvenli sürüş takibi özellikleriyle aracınızı nerede olursa olsun izleyebilir, ihtiyaç duyduğunuz bilgilere internetten anında erişebilirsiniz.

CeBIT eurasia Bilişim
Uluslararası Bilgi ve Bilişim Teknolojileri Fuarı
7 - 12 Ekim 2008
Tüyap - İstanbul
Salon No. 6 Stand No. 445

TURKCELL GOLDEN PARTNER

0 216 360 34 81 - 0 312 265 00 60 | www.mobiliz.com.tr

TBMM'DEN ÖMER DERİNDERE'YE BÜYÜK ÖDÜL



Derindere Şirketler Grubu'nun Kurucusu Ömer Derindere, TBMM Başkanlık Divanı tarafından "TBMM Üstün Hizmet Madalyası ve Beratı" ile ödüllendirildi. TBMM Başkanı Köksal Toptan imzalı ödül bildirisinde, "Türkiye Cumhuriyeti Devleti ve Milletine ulusal ve uluslararası düzeyde üstün hizmetleriniz, Türkiye'nin tanıtımına katkı sağlamanız, halkın refahı, eğitimi, mutluluğu ve sosyal gelişimi için yararlı hizmetlerde bulunmanızdan dolayı TBMM Başkanlık Divanı'nca TBMM Üstün Hizmet Madalyası ve Beratı ile ödüllendirilmenize karar verilmiştir." denildi. Ömer Derindere Çorum Valiliği tarafından ödüle aday gösterilmişti. Çalışma hayatı boyunca "Kazandır, Kazan, Kazandır" prensibi ile hareket eden Ömer Derindere, 10 bin m2 arsa üzerine toplam 5 bin m2 kapalı alana sahip bir bina yaptırarak Yüksek Öğrenim Kurulu'na devretmişti. Eğitime verdiği önemle, 1990 yılında Osmancık'ta 5 üniversite öğrencisine burs vermeye başlayan Derindere, 2008 yılı itibariyle bu sayıyı 650 öğrenci seviyesine çıkardı.

TOKKDER YENİ OFİSİNDE

Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği TOKKDER, Ağustos ayı içinde yeni ofisine taşındı. Üyelerine verdiği hizmet kalitesini daha da yukarılara taşımayı ve araç kiralama sektöründeki özverili çalışmalarını artırmayı hedefleyen TOKKDER, Barbaros Bulvarı Bahar Sok. Baras Han No: 4 D: 16 Balmumcu - Beşiktaş / İstanbul adresinde faaliyet gösterecek.

TOKKDER
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği

STANDART filo kiralama

FİLO KİRALAMA SEKTÖRÜ YENİ BİR KATILIMCIYA KAPILARINI AÇIYOR

Sektörün hızlı gelişiminden kaynaklanan standart belirsizliklere son vermeyi hedefleyen Standart Filo, faaliyete geçtiği Haziran ayından bu yana filo ihtiyaçlarına uygun üç değişik hizmet seviyesi, açık-hesap kiralama, matrix gibi ürünler ile esnek çözüm önerileri sunuyor. Standart Filo Yönetici Direktörü Saniye Yeşilbaş, kendilerine ulaşan tüm talepleri ayrı bir proje olarak değerlendirdiklerini, fayda-maliyet analizi ile fiyatlandırma yaparak otomobilden sağlanacak yararı en üst düzeye taşımayı ilke olarak benimsediklerini dile getirirken; "En ucuz kira fiyatının en düşük maliyeti sağlamadığı araç parklarını kiralama yolu ile tedarik eden firmalar için bilinen bir gerçektir. Standart Filo, Toplam Sahipolma Maliyeti yaklaşımı ile ihtiyaçların tam olarak belirlenmesi ve bu beklentilere uygun çözümler üretilmesini sağlar; böylelikle filonun toplam maliyeti asgari düzeye çekilir. Uluslararası platformda edinilen profesyonel deneyimin yerel ihtiyaçlara uyarlanması; hem yüksek standartta bir kira süresini garanti etmekte hem de sürpriz maliyetlerin önüne geçmektedir." dedi.
www.standartfilo.com

HONDA'DAN KESİNTİSİZ ŞİŞEN HAVA YASTIĞI

Honda Motor Co. Ltd. hava yastığı şişirme gazının hacmini kesintisiz biçimde kademeleyerek yolcu korumasını artırıp sürücüye olan etkiyi azaltan, dünyanın ilk sürücü i-SRS hava yastığı sistemini geliştirdiğini duyurdu. Honda, yeni kesintisiz kademeli şişen i-SRS hava yastığı sistemini Japonya'da Kasım 2008'de piyasaya sürülecek olan Life modelinin sürücü tarafında uygulamayı planlıyor. i-SRS hava yastığı sistemi spiral şekilli dikiş yapısına, daha hızlı açılma için hava yastığı açılışını ve basıncı kontrol eden bir gaz serbest bırakma kontrolü valfına ve daha uzun şişme süresi ile sürücü koruma özelliklerine sahip. Yeni sistem, sürücü alanına doğru öne çıkma derecesini azaltarak ve şişiricinin gaz çıkışını düşürerek sürücüye olan etkiyi azaltıyor. Hava yastığının içindeki benzersiz spiral dikişler, hava yastığının öne çıkma derecesini azaltmaya yardımcı oluyor.

HYUNDAI'NİN GELECEĞİ GENÇ YILDIZLAR

Hyundai'nin Türkiye çapındaki yetkili satıcılarının gelecek nesillerini temsil eden "Genç Yıldızlar", Hyundai dinamizmini, ruhunu ve yüksek teknolojisini yerinde yaşamak üzere İzmit'te bulunan Hyundai Assan Fabrikası'nda bir araya geldi. Bir kısmı öğrenimlerine devam eden, bir kısmı da Hyundai yetkili satıcılarında işe başlamış olan Genç Yıldızlar ile, markanın nesillerce sürekliliğinin sağlanması, yeni fikirlerle dinamizminin artması, çağdaş ve rekabetçi yönetim bilincinin yerleştirilmesi hedefleniyor. Hyundai Assan'ın geliştirdiği bu önemli proje sayesinde, Genç Yıldızlar'a özel seminerler, fabrika gezileri ve kişisel gelişim programları ile ulaşılarak, marka ve ürünlerine olan güvenin pekiştirilmesi amaçlanıyor ve yönetim becerilerinin oluşum ve gelişiminin sağlanmasına çalışılıyor.

Filologic*

*Akla mantığa uygun **filo çözümleri**.

NIVO

Autolink Filo Yönetimi
Mahmutbey Yolu İnönü Cad. No: 119 34209 Mahmutbey - İstanbul
Tel: (212) 445 05 20 Faks: (212) 454 40 54
www.autolink.com.tr

AUTOlink FİLO YÖNETİMİ

PEUGEOT'DAN YENİ NESİL HİBRİD "PROLOGUE..."

Birçok farklı kavramın birlikteliğinden doğan konsept model Prologue, yeni bir otomobil segmentinin örtüsünü ucundan kaldırıyor. Pazar eğilimlerini önceden algılayan Prologue mimarisi, stili, iç ambiyansı, modülerliği, yepyeni ileri teknoloji donanımları ve yeni kuşak hibrid teknolojisi ile birçok alanda yenilikçi bir sentez sunuyor. Yeni hibrid teknolojisi sayesinde, beklenmedik özelliklere sahip olan 147 kW (200 HP) gücündeki bu araç, özellikle kontrol altında tutulan $C0_2$ salınımları sergiliyor.

KONFOR VE GÜVENLİK CADDY LIFE'TA BULUŞTU

Yeni Caddy Life, şık dış görünümü ve ilave konfor ekipmanları ile dikkat çekiyor. Gücü, pratikliği, kullanım rahatlığı, ferah iç tasarımı ile değişik kullanım amaçlarını karşılayan Volkswagen Caddy'nin özel görsel, güvenlik ve konfor paketine sahip versiyonu Yeni Caddy Life, şık dış tasarımının yanı sıra sadece Yeni Caddy Life'da sunulan ilave konfor ve güvenlik ekipmanları ile de dikkat çekiyor. Yeni Caddy Life'da ilk göze çarpan, gövde rengi tampon, kapı kolları ve aynalar, ön sis farları ve alüminyum alaşımlı jantlar gibi dış görüntüde fark yaratan detaylar.

PORSCHE 911 GÖZ KAMAŞTIRACAK

Doğuş Otomotiv-Porsche tarafından Ekim ayında satışa sunulacak olan makyajlı 911 ailesi öncelikli olarak hem ön hem de arka tasarım yapısında yer alan yenilikleriyle dikkat çekmeyi başarıyor. LED teknolojili yeni nesil far yapısıyla daha farklı bakışlara sahip olan 911 ailesinde artık bi-xenon farlarda standart olarak sunuluyor. Porsche tarihinde ilk defa çift kavramalı bir şanzıman teknolojisiyle bantlardan inecek olan yeni 911 model ailesinde artık PDK adı verilen (Porsche- Doppelkupplung) teknolojiye yer veriliyor. Tam olarak 7 ileri vitesli bu yeni şanzıman teknolojisi, otomatik konventörlü şanzımanın sürüş konforu ile sıralı tipte yarış tipi şanzıman sisteminin dinamik vites değiştirme özelliklerini birleştirmesiyle farklılaşıyor.

EN EKONOMİK ALFA ROMEO 159

İtalyan otomobil üreticisi Alfa Romeo'nun lüks orta sınıfta dinamik tasarım ve sürüş özellikleriyle dikkat çeken temsilcisi Alfa 159'un en ekonomik versiyonu, Türkiye'de de satışa sunuldu. Tofaş çatısı altında yer alan Alfa Romeo Türkiye tarafından ithal edilmeye başlanan 140 HP'lik Alfa 159 1.8 MPI, rakiplerine oranla zengin güvenlik ve konfor donanım özellikleriyle de dikkat çekiyor.

Alfa Romeo 159 1.8 MPI'ın baz donanım versiyonu olan Distinctive'de EBD destekli ABS, Elektronik Denge Kontrol Sistemi-VDC (ESP), Patinaj Önleyici Sistem-ASR, sürücü ve ön yolcu havayastığı, yan havayastıkları, pencere havayastıkları, sürücü diz havayastığı, hız sabitleyici, deri direksiyon simidi üzerinden kontrol edilebilen CD çalarlı müzik sistemi, çift bölgeli otomatik klima, arka park sensörü, yağmur sensörü ve 16 inçlik alaşım jant gibi donanımlara standart olarak yer veriliyor. Bir üst donanımı versiyonu olan Distinctive Plus'ta ise bu donanımlara ek olarak; bi-xenon farlar, deri döşeme, ön yolcu diz havayastığı, far yıkama, ön park mesafe sensörleri ve 17 inç alaşım jantlar standart olarak sunuluyor.

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

Satış - Kiralama - Servis - Orjinal Yedek Parça - Sigorta - 2.El

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

Drive your way

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK SATAN OTOMOBİLİ YENİLENDİ:

YENİ RENAULT SYMBOL

Yeni Symbol, Authentique ve Expression olmak üzere iki donanım versiyonu ile sunuluyor. Otomobil, özenli ve konforlu iç mekânın yanı sıra estetik arka çizgileri ile fark ediliyor.

Türkiye'nin en çok satan otomobili Renault Symbol, yeni tasarımıyla 9 Ekim'de Türkiye'de satışa sunuluyor. Ön farların tasarımı ve arka bagaj kapağı üzerine eklenen krom kaplama şık tasarımının öne çıkan özelliklerinden bazıları. Yeni Renault Symbol, kullanımı gerçekten ekonomik bir otomobil. Son nesil motor gamı yüksek performanslı, düşük tüketimli ve çevreye saygılı. Bu yeni model, gerek dizel gerekse benzinli versiyonlarında sınıfının en düşük tüketim düzeylerine sahip: 1.5 dCi 85 bg motorda 100 km'de sadece 4,3 l (km'de 116 g $C0_2$), ve 1.2 16v 75 HP benzinli motorda 100 km'de sadece 5,9 (1 km'de 140 g $C0_2$).
Yeni Renault Symbol'ün sunduğu otomobilde yaşam kalitesi ve konfor, referans niteliğinde. Yürüyen aksamı araca, konfor ve etkin yol tutuş sağlıyor. Sürücü ve yolcular, konforlu ve özenli iç mekânda seyahat etmenin rahatlığını yaşıyorlar. Araç içi sıcaklığı ile ilgili konfor da aşırı iklim koşullarını karşılayacak şekilde oluşturuldu.
Geniş ve pratik bagaj, günlük hayatta ve kullanımda karşılaşılacak farklı durum ve ihtiyaçlara eksiksiz cevap veriyor. Bu yeni sedanda güvenlik konusunda en ufak bir ödün verilmedi. Araçta bulunan herkes için etkin bir koruma sağlanıyor.
Yeni Renault Symbol, kullanımı gerçek anlamda ekonomik olan bir otomobil. Son nesil motor gamı, yüksek performanslı, tutumlu ve çevreye saygılı. Yeni Renault Symbol, performans, tüketim ve sessizlik bakımından sınıfının en üst düzeyinde yer alan son nesil motorlar kullanıyor. Düşük bakım maliyetinin önemli bir unsurunu, daha uzun aralıklarda yapılan yağ değişimi ve bakımlar oluşturuyor.

DRD Derindere Filo Kiralama Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Aytekinhan Yıldırıcı:

BİRÇOK FİRMADA OLMAYAN STANDARTLAR DERİNDERE'DE VAR

Belki biraz iddialı olacak ama şu an sektörde, satış sonrası hizmetler kalitesinin en yüksek olduğu firma Derindere. Bunu biz değil, birbirinden değerli müşterilerimiz, ardı ardına yenilenen sözleşmelerimiz söylüyor.

1957 İstanbul doğumlu Aytekinhan Yıldırıcı bir yandan eğitimini sürdürürken, diğer yandan da zorunlu nedenlerle 13 yaşından itibaren iş hayatına girdi. 1975 yılında Esin Şirketler Topluluğu bünyesine katıldı. 1976 yılında Europcar'ın Türkiye'ye gelmesini takiben oto kiralama alanında çalışmaya başladı. Yaklaşık 23 yıl süre ile Europcar'da, her ölçekte, açılan her ofiste ve neredeyse her kademede görev yaptı. 1988 yılından itibaren, Türkiye'de belki de ilk sayılabilecek filo kiralama işini geliştirebilmek uğraşı içine giren Yıldırıcı, 1998 yılında projelerine destek veren Derindere Ailesi'nin teklifini kabul etti. 10 yıldan bu yana da aynı çatı altında faaliyetlerini sürdüren, sektörün başlangıcına ve gelişimine tanık olan, 33 yıllık birikime sahip Aytekinhan Yıldırıcı ve Derindere Filo Kiralama Direktörü İlkay Ersoy ile araç kiralama sektörü ve Derindere Filo Kiralama'nın sektördeki yerini konuştuk.

Aytekinhan Yıldırıcı iş hayatında nasıl biridir?

Hem iş hayatında, hem de özel yaşantısında kısaca "Çok istikrarlı birisidir." derim. Düşünüyorum da hayatımda önemi olan her şey yıllar sürmüş. Mesela 25 yıllık evliyim, 43 senedir hiç bırakmadan basketbol oynuyorum, 39 senedir motor kullanıyorum, Esin Gurubu'nda 23 yıl çalıştım, şimdi Derindere'deyim ve burada da 10 yılı geride bıraktım. Zaman çok acımasız, hızlı akıp gidiyor ve geri getirmek mümkün değil. 1998 yılında Derindere için imza attığımda kara kara düşünmüştüm, "Acaba 10 yıl boyunca burada çalışabilecek miyim, o kadar yaşayabilecek miyim?" diye, ama şimdi bakıyorum da, bitti gitti. Bu sektörde tam 33 yıllık bir geçmişim var. İş hayatında hızlı kararlar alırım, Allah uzun ömür versin, çok saydığım, değerli büyüğüm Metin Özcan bana derdi ki "Oğlum, bir karar alman gerektiğinde zamanı mümkün olduğunca iyi değerlendir ve uzun düşün ve en az 24 saat sonra karar ver.". Önceleri bu tavsiyeleri çok fazla dikkate almazdım ama şimdi yaşımız ilerledikçe büyüklerimizin kulaklarımızda yer eden bu nasihatleri çok işe yarıyor. Artık ben de etrafımdaki genç arkadaşlara, "Dur acele etme, yanlış karar verme." diyorum. Ne tuhaf değil mi? Yaşlanıyoruz galiba.

Aile şirketlerinde dışarıdan gelen yöneticilerin yeterince serbest olamadığını görüyoruz. Siz bu durumu nasıl aştınız?

Aile şirketlerindeki sıkıntı şudur, patronlar belki yüzümüze söylemezler ama içlerinden daima, "Bu şirketi buralara ben getirdim, bu marka, bu isim bana ait, sen eğer çok meziyetli bir adam olsaydın benim yanımda çalışmaz, kendi işini yapardın." diye düşünürler ve yöneticileri yönetmeyi tercih ederler. Derindere ise daima ortak akla inanan, destekleyen ve buna uyum sağlayan bir yapıda olmuştur. Bizi hatalı karar aldığımızda bile destekledi ve yanımızda yer aldılar. Hal böyle olunca biz de daha bilinçli davranarak hatalardan sakındık ve sorumluluk hassasiyetimizi artırdık. Bu bize geceli gündüzlü mesailer olarak yansıdı ama ol-

sun, gördüğünüz gibi ortaya çok değerli bir eser çıktı. Yaşamsal hantallık yaratmayacak boyutta kurumsallaşmayı sağlamaya çalıştık. Örneğin, 2004 yılından bu yana ISO standartlarına geçtik ve kendi isteğimizle 6 ayda bir denetim geçiriyoruz. 2004 yılından bu yana dünyanın en prestijli denetim firmasına mali denetim yaptırıyoruz. Ayrıca yılda bir kez dünyaca ünlü bir hukuk firmasına da hukuki denetim yaptırıyoruz. Bunu iftiharla söylüyorum ki, gerçek manada kurumsallaşmış yapıların haricinde, birçok firmada olmayan standartlar Derindere'de var.

Şahsınız adına, Derindere'de tüm istediklerinizi gerçekleştirebildiniz mi? Derindere'nin filo kiralama sektöründeki yeri nedir?
Aslında istemenin sonu yok. Ben burada 300-500 araç kiralayan bir firmanın başına getirildim. Firma sahiplerinin binli rakamlarla ifade edilecek türden bir beklentileri veya bu kadar büyük bir hayal-

leri yoktu. 1999 yılının sonundan 2006 yılının Mayıs ayına kadar lider konumda ilerledik. 2006 Mayıs'ında Renty'yi Docar'a 3.500 araç ile devredince sektördeki firmalar yer değiştirdi. Docar bir numaraya çıktı, biz de İntercity'nin ardından 3. sıraya geldik. İntercity akılcı, profesyonel ve son derece başarılı bir yönetim ile kısa sürede birinciliğe yükseldi. Biz bir müddet 3. sıradaki yerimizi koruduk, alt yapıya önem verdik, Derindere'yi bugün için farklılaştıran koşulları sağladık. 2007 yılında doğru stratejiler uygulayarak ivme kazandık ve şu an 16.000 adet araca ulaştık. Buradan bakıldığında eğer büyüklük ölçütü filo büyüklüğü ise evet, bu durumda adetsel anlamda sektör ikinciliğini sürdürmekteyiz.

Araç adedinden ziyade, operasyonun nasıl yürütüldüğü, kârlı olup olmadığı daha önemli değil mi? Bu konuda neler söyleyebilirsiniz?
Belki biraz iddialı olacak ama şu an sektörde, satış sonrası hizmetler kalitesinin en yüksek olduğu firma Derindere. Bunu biz değil, birbirinden değerli müşterilerimiz, ardı ardına yenilenen sözleşmelerimiz söylüyor. Şu an, 3. hatta 4. kontrat dönemini yaşayan müşterilerimiz var. Bu da 9-12 yıl anlamına geliyor. Birçok yeni yatırımlar yaptık, özellikle internet sitemizi inanılmaz geliştirdik. Biz yedek araç havuzlarımızı hep kendi içimizde düzenledik, hiç dışarıdan almadık. Bu başlı başına bir projedir. Şu an Türkiye'de bize bağlı, kapalı devre çalışan servisler var. Bu servislerle, Türkiye'nin hemen hemen her noktasını kontrol edebiliyoruz. Derindere'nin kendi çalışanlarının özverisinin yanı sıra, Derindere'ye hizmet üreten çok sadık bir ekip var dışarıda. Bu da Derindere'nin ilkeli davranışlarının sonucudur. Türkiye'de herkesin çalışmak isteyeceği bir firma haline geldik. Ömer Bey ben ilk işe başladığımda şunu demişti "Aman oğlum, kredi kullanıyor, borçlu harçlı işler yapıyorsun, ben böyle şeyler bilmem. Benim adıma leke getirme. Allah korusun günün birinde maddi bir sorun olursa, bu sıkıntıyı var olan birikimlerimle ödeyebileyim, adımız temiz kalsın.". Ben bu sözü hep aklımda tuttum. Şu anda aktif toplamı 500 trilyon YTL'ye, aylık cirosu 15 trilyon YTL'ye ulaşmış bir şirketi yönetiyoruz ve bu sayılar her yıl katlanarak büyüyor. Başlangıcımız, 18 ay vadeyle alınmış 20 adet Toyota Corolla ile idi. Zaman içerisinde, ilişkilerimiz, müşterilerimiz, sağlayıcılarımız, özveri ile çalışan elemanlarımız devreye girdi ve bugünkü Derindere çıktı ortaya.

Araç kiralama işi artık otomotivden çıktı, finans yönetimi haline geldi. Finans yönetimini iyi yapan firmalar büyüyecek ve ayakta kalabilecekler. Sektör bunun ne kadar farkında?
İlkay Ersoy: Sektörün büyük oyuncuları işlerine hakim ve doğru yolda. Bu sektör çok hızlı gelişiyor, talebe yetişmek mümkün değil. Diğer taraftan da tamamen yabancı kaynakla çalışılan bir durum söz konusu. Arabaları aldıktan sonra belirli bir hizmet kalitesini de tutturmak zorundasınız, bu durumda yüksek işletme maliyetlerini uzun bir süre öz kaynaklarınızla karşılamanız gerekir. Benim müşterim gece ikide Tatvan'da mahsur kalır, üç saat sonra altına yeni arabası gelir. Bu güce ulaşmak kolay değil, hem tecrübe hem de maliyet anlamında. Bunlar ister istemez maliyetlerimize yansıyor. 2.000 – 3.000 arabaya kadar iyi kötü geliniyor da sonrasında kontrol etmek çok zor. Üç yıllık bir sözleşmede araç başına ortalama 5.000 Euro masraf gerekebiliyor. Bu para kasanızda yoksa bir iki ay büyürsünüz ama yükünü, acısını en fazla bir yıl gecikmeyle hissetmeye başlarsınız. Kredi bulmak finansal yönetim değildir. Bulduktan sonra kredinin yönetimi çok zordur. Bu sektörde her zaman için önünüzdeki dönemi iyi görerek adım atmanız gerekir. Bundan iki yıl evvel, bankaya ziyarete gidildiği zaman Eminönü'ne, Bakırköy'e, Taksim'e şubeye gidilirdi. Şimdi ise bu ziyaretler için Londra'ya, Frankfurt'a, Amsterdam'a, Cenevre'ye gidiyoruz. Sektör yakın bir gelecekte 500 bin adet araca gelecek. Bizim şu an pazar payımız % 13-14 civarlarında. Hadi diyelim ki bizim payımız da rekabet neticesinde % 10'a insin, bunun anlamı en kötümser 50 bin adet araç demek. Bu da yuvarlak hesap 1 milyar USD demek. Bu paraya, ihtiyaca bazı yerel bankaların gücü yetmez. Sektör içinde Derindere gibi, bu işin teorisini, pratiğini bilerek uygulayan firmalar var. O nedenle, hem Türkiye'de hem yurt dışında sektörün geleceği parlak. Ancak, bu kadar talep patlaması olup da fiyat rekabetinin bu kadar sert yaşandığı başka bir sektör olmamıştır sanırım, bu durum ticaretin doğasına da pek uymuyor. Aslında bir araya gelerek aynayı kendimize tutmamız ve disipline olmamız gerekir.

1969 doğumlu İlkay Ersoy İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mezunu. Yaptığı yüksek lisansın ardından 1991 yılında başladığı bankacılık kariyerinde şube müdürlüğüne kadar yükselen Ersoy, 2007 yılı Temmuz'undan bu yana Derindere Filo Kiralama'da direktörlük görevini sürdürüyor.

Talebin yüksek olduğu yerde yerli ve yabancı firmalarla mücadele etmek bence yanlış. Aslında daha selektif çalışabilmeliyiz. Biz müşterimizin değerini biliyoruz da acaba müşteri bizim ve verdiğimiz hizmetin değerini biliyor mu? Yoksa "Ben arabaya bakarım, en ucuzunu alırım." mı diyor? Sonuçta birçok müşteri aldığı araca bakıyor. Ama bakmıyor ki aslında bu bir satın alma değil, uzun süreli bir hizmet akdi. Biz bir anlamda Tatvan'da üç saatte değişebilme donanımına sahip bir araç kiralıyoruz. Müşteri bunu anlıyor da sözleşmesinin sonunda anlıyor. Yurt dışında filo kiralayan firmalar başka, filo yönetimi yapan firmalar başka. Yurt dışında filo yönetimi için ayrıca para ödersiniz. Oysa bizde bu bedel aracın torpidosuna sıkışmış durumda, ne varsa fiyatın içinde, iste isteyebildiğin kadar. Ama bu durum böyle devam edemez, biz de belirli bir hacme ulaştıktan sonra hesabımızı buna göre yapacağız ve en önemlisi değerimizi bilen, ne istediğini bilen, salt amacı en ucuz olsun demeyen müşterileri, tek amacı en ucuz olsun diyenlerden ayıracağız. Günün birinde iş yaygınlaştıkça eminiz ki müşteriler de bunu çok iyi anlayacak ve en ucuzun doğru çözüm olmadığını idrak edecekler. Yani şu net olarak bilinmeli ki; filo kiralama başka bir şey, filo yönetmek başka bir şey. Diğer yandan alım gücümüzün avantajı ile müşterimiz 3'e aldığı hizmeti bizden 1'e alabilir. Çünkü hiçbir firma yılda binlerce araç alma kapasitesine ve on binlerce araca her yönü ile tedarik sağlama gücüne sahip değil. Böyle olunca büyük sayılar kanunu çalışıyor ve hizmetin daha kalitelisini daha ucuza verebiliyorsunuz. Türkiye'nin müstesna holdinglerinden birinin en üst düzey yöneticisi olan bir müşterim bana "Fiyatları artırıyorsunuz, en yakın rakibinizden % 25 daha pahalısınız, ama razıyım çünkü hizmet farkınız var. Bu benim için pahalı bir ücret değil çünkü hakkını veriyorsunuz." dedi.

Aytekinhan Yıldırıcı: Yanlış anlaşılmasın, bunu söyleyen firmanın 2.000 adet aracı var.

İlkay Ersoy: Tabii hizmet kalitesi derken hem hizmetin doyuruculuğu hem de verilen hizmetlerin başlıkları önemli. Mesela biz internet üzerinden online raporlama veren tek firmayız. İnternet üzerinden ne kadar sıklıkla servise girildiği, kaza istatistiklerini, ne kadar trafik cezası yediğini görebiliyor. Bu raporlar çok da zor değil aslında. Sadece müşterinin yerine kendinizi koymanız gerekiyor, neler isteyebilir diye.

Aytekinhan Yıldırıcı: Bilgi işlem çağındayız ve her şey çok çabuk değişiyor, internet bizi çok etkiledi. İnternetteki başvurular, müşterinin bize, bizim müşteriye ulaşma zorluğunu ortadan kaldırdı. Müşterilerimiz şu an site üzerinde her türlü randevularını ayarlayabilir, araçlarının bakımını hatta lastik değişimini bile yapabilirler. Şu an, içeride kendi kullandığımız programı geliştirdik. Üçü de mühendis olan bilgi işlemcilerimiz ile dört yıldır çalışıyoruz. Her geçen gün yeni bir şeyler ekleyerek geliştiriyoruz. Bu arada yeni bir uygulamaya geçiyoruz. Sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da ilk olacak bir uygulama bu. Tüm araçlarımız barkodlanıyor. Anlaşmalı servislerimizde araçlara bir işlem yapıldığı anda görülecek. Herhangi bir sebeple bir araç değişimi olduğunda form doldurmak ve bir iki gün beklemek gerekmeyecek. Sistem otomatik olarak değişimi yapacak.

İlkay Ersoy: Bu sistem, bizi birçok operasyonel yükten kurtardığı gibi aynı zamanda da müşteriye işleminin yapıldığını göstermesi sebebiyle müşterinin içini rahatlatıyor.

Aytekinhan Yıldırıcı: ISO 9001 standartları gereği, dediğiniz zamanda, dediğinizi yapmanız gerekiyor. Satış sonrası hizmetler birimimiz çok uğraştı, inşallah 1 Ekim 2008 tarihinde el cihazlarımızı kullanıma vereceğiz. Bu cihazlar, on yıl saklanabilecek kağıtlara baskı alıyor, fotoğraf çekme kapasitesi çok yüksek. Bizim için büyük bir yatırım ama bu gerçekleşince bir ilk olacak, şimdiden çok heyecanlıyız.

İyi yönetilmesi gereken diğer bir konu da ikinci el. Derindere ikinci el araçların değerlenmesi için ne tür çalışmalar yapıyor?
İlkay Ersoy: Eğer toplam araç sayınız istikrarlı bir seviyeye oturduysa mevcut araç sayısının üçte biri her yıl döner. Ama büyüyen bir firmaysanız, her sene bu rakam artacaktır. İkinci elde araçların çabuk satılması ve satılırken de toptan mı yoksa perakende mi satılacağı önem arz ediyor. Perakende sattığınız zaman bir aracın bekleme süresi üç katına çıkabiliyor.

Aytekinhan Yıldırıcı: Perakende satış ile toptan satış arasında bir fark var. Araçları mevcut hali ile perakendede satmak çok zor. Eksikliklerinin giderilip satışa verilmesi gerekiyor. 2005 yılında 1.506, 2006'da 2.578, 2007'de 2.693 ve 2008'in ilk altı ayında da 1.664 adet olmak üzere üç buçuk yıllık süreçte toplam 8.441 adet araç ikinci elde satılmış. Satış adedini geçen süreye böldüğünüzde görün bakın nasıl bir zaman dilimi çıkacak ortaya. Tek tek satmaya fiziki olarak zaman yetmez. Ayrıca elde edeceğiniz artı gelir, yapacağınız masraflar, paranın alternatif durma maliyeti ile birleştirildiğinde doğru da bir şey yapmadığınız anlamı çıkar ki sadece bunlarla da sınırlı değildir. Araçların nakliye maliyetleri ve bekleme süreleri içerisinde oluşabilecek, vergi, sigorta gibi ilave maliyetler de çıkabilir. Bu nedenle toplu satışlar tercihimizdir. Çok özel araçları perakende olarak da satıyoruz tabii ki.

İlkay Ersoy: Araçların ne kadar süre sonra döneceğini bildiğimiz için daha müşterideyken satılır. Alıcılar da aracı görmeden alırlar çünkü Derindere'den gelecek aracın kilometresini ve servis geçmişini bilirler. Dolayısıyla buraya getirilmeden satıldığı için de nakliye ücretinden muaf oluyoruz.

Aytekinhan Yıldırıcı: Derindere'nin sağlayıcılarına karşı olan ilkeli davranışı araç satışında da vardır. Araçları satarken özellikle toptan satışta alıcılara, içlerinde hasarlı olanı da, kilometresi yüksek olanı da olduğunu belirtiyor ve verdiğimiz liste üzerinde istedikleri araçları işaretlemelerini istiyoruz. Bizden araç alanlar sonrasında çok büyük sürprizlerle karşılaşmazlar. Ağır hasarlı araçları sistemin içinde tutmuyoruz. Eğer araç pert olmuşsa onarmadan satıyoruz. Bununla kaybedecek vaktimiz yok bizim. Şu anda, büyük kiralama firmaları içerisinde satış sonrası hizmet maliyetini ucuzlatmak için yan sanayi parça, çıkma parça kullanan hatta lastik kaplatanlar da var. Biz her zaman araçlarımızı yetkili servislerde orijinal servis ekipmanları ve orijinal yedek parçalar kullanarak bakım-onarım yaptırıyoruz. Bu yaptığımız bir yandan müşteri memnuniyetini artırırken diğer yandan ikinci el gelirimizin de yüksek seviyede kalmasına olanak sağlıyor.

İkame araç hizmetinde çok kısa sürede hizmet veriyorsunuz. Havuzunuzda araç bulunduruyor musunuz, yoksa başka bir kanalla mı temin ediyorsunuz?
Aytekinhan Yıldırıcı: Şu anda sözleşme koşullarımızda "24 saatte değişim yapılır" yazıyor ama en uzak noktada 3-4 saatlik süreye kadar inmeyi başardık. Bize servis veren ve sadece bize çalışan özel servislerden ikame araç istediğiniz zaman üstlendikleri yük taşınamaz hale gelir. Sağlayıcılarımıza bizden ne potansiyelde iş almak istediklerini soruyoruz en başında. Ne kadar iş almak istiyorsa ona uygun oranda havuzunda bizim araçlarımıza muadil olabilecek araç bulundurmak zorunda. Bu da onlar adına çok ciddi bir yatırım anlamına geliyor. Biz bu yatırımı yaparak araç alımı yerine servislerine harcamasını öneriyor, kendilerine makul koşullarla ihtiyaca yetecek kadar araç veriyor ve altı ayda bir değiştiriyoruz. Bu Derindere'nin önemli bir farkıdır. Her yerde aynı standartta ve yeni araçlar kullanıyoruz. Şu an havuzumuzda neredeyse 2007 model araç yok. Türkiye genelinde 800 civarında ikame aracımız var. Sadece üst sınıf araçları merkezdeki havuzumuzda tutuyoruz.

Segment ve marka dağılımınız nasıl?
Aytekinhan Yıldırıcı: Segment dağılımına baktığımızda araçlarımızın % 21'i B segmentinde, % 61'i C segmentinde. Yani anlayacağınız pahalı bir filoyu yönetiyoruz. Yedek araç havuzumuzu da oluştururken segment dağılımına önem vererek ciddi bir şekilde yapıyoruz. Marka dağılımı ise ana başlıklarla % 34 Ford, % 24 Fiat, % 15 Volkswagen, % 12 Toyota ve % 8,5 Renault şeklinde oluşuyor.

Marka ve model seçimlerinde müşteri tercihleri mi ön plana çıkıyor yoksa siz mi yönlendirici oluyorsunuz?
Aytekinhan Yıldırıcı: Marka bağımlısı olan bazı firmalar var ama genellikle aracın fiyatı ve bizim yönlendirmemiz etkilidir. Artık maliyet hesapları çok dikkatli yapılıyor. İstedikleri markanın modelleri o dönem için pahalı olabiliyor. Bu durumda en hesaplısı seçiliyor, sonuç olarak aldıkları hizmet değişmemiş olacak. Bizde müşteri seçimi de önemlidir. Kendimizi banka gibi değerlendiriyor ve müşterimizin ödeme potansiyeline, disiplinine bakıyoruz. Çünkü emanet bir parayı yönetiyoruz. Bu emanet parayı riske edecek lükse sahip değiliz.

Marka bağımlısı olan bazı firmalar var ama genellikle aracın fiyatı ve bizim yönlendirmemiz etkilidir. Artık maliyet hesapları çok dikkatli yapılıyor.

İlkay Ersoy: Artık herkes yavaş yavaş farkına varıyor ki operasyonel filo kiralama elbette satın almaya bir alternatiftir ancak ondan daha fazlasıdır. Çünkü çok ciddi bir hizmet paketi sunulmaktadır. İşte bu hizmet sunumu da devreye girdiği andan itibaren marka ve model tercihleri biraz daha geri plana düşmektedir. Artık sadece Derindere'den hizmet almak için X marka yerine Y marka tercih edilebilir. Bu durum başka filo kiralama şirketleri için de geçerli elbette. Burada altını çizmek istediğim nokta, müşteri artık marka modelden çok, hizmet paketinin içeriğini ve aracın segmentini bir karma olarak değerlendiriyor.

Sektörün geneline baktığımızda yabancı oyuncuların ağırlığının artmaya başladığını görüyoruz. Derindere olarak yerli sermayede kalacak mısınız?
Aytekinhan Yıldırıcı: Yabancıların ağırlığı daha da artacak. Bizim de bu konu ile ilgili projelerimiz var. Bizim gibi kiralama şirketlerinin kronik bir sorunu vardır, ne kadar büyürseniz büyüyün özkaynaklarınız mevcut büyüme potansiyeline yetmez. Birikimleriniz büyüyen filonun yeni ihtiyaçlarına gider. Sürekli kendini büyüten, yatırımcısının borcunu sürekli olarak katlayarak artıran ama fiilen cebine para koyma ihtimalinin çok zayıf olduğu ender iş kollarından biridir bu sektör. Büyümekten vazgeçerseniz paranız kasanızda birikmeye başlar, o zaman da parayı ne yapacağınıza karar veremezsiniz. Ama şirketlerinizi devrettiğinizde bu şirketlerin kendi kendine ürettiği ve özkaynak hanesine yazılan değerleri kısmen de olsa geri alma ihtimali doğmuş olur. Şu an sektörde iki tip yatırımcı profili var. Bunlardan bir tanesi fonlardır ve amaçları çok bellidir. Bir ülkeye girip, oradaki bir ticarete atılıp 3-5 yıl içinde ucundan tuttuğu işi adının gücüyle, parasal satın alma becerileriyle hormonlu bir şekilde büyütüp daha kârlı bir şekilde satma isteğidir. Diğeri de dünyada bu işi yapan stratejik oyuncularıdır. Girdikleri ülkelerde kalıcıdırlar, değer yaratırlar. Günün birinde Türkiye'de de uluslararası stratejik oyuncular bu işi yapıyor olacak. Biz bu işi bugüne kadar kimseye muhtaç olmadan bu noktalara getirdik ama nereye kadar sürdüreceğimiz belli olmaz.

TÜRKİYE'DEN TÜM DÜNYAYA

HYUNDAI MATRIX

Hyundai'nin tüm dünya için sadece İzmit Fabrikası'nda üretilen MPV-B segmentindeki modeli Matrix, yenilenen yüzüyle Türkiye ve dünya yollarına çıktı. Yeni tasarımıyla daha da çekici bir görünüme kavuşan Matrix'in, Türkiye ve Avrupa pazarında tüm özellikleriyle daha da fazla müşteriye ulaşması planlanıyor.

Özellikle genç aileler tarafından tercih edilen Matrix'teki yenilikler ön taraftan başlıyor. Çamurluklara kadar uzanan ve daha da büyütülen ön farlarla birlikte yeni tasarıma kavuşan radyatör ızgarası ilk bakışta dikkati çeken değişiklikler arasında yer alıyor. Matrix'in ön taraftaki yenilikleri tamponda da devam ediyor. Tasarımı yenilenen ön hava giriş kanalı daha da büyütülürken yanlardaki sis farları da daha belirgin hale getirilerek aracın kendine özgü bir havaya kavuşması sağlandı. Bu değişim, Matrix'in daha sportif hale getirilen ön kaputunda, ön çamurluklarında ve yeni tip jant kapaklarında da görülüyor. Arka tarafta ise en önemli değişiklik tamponda ve arka kelebek cam altında yapıldı. Sportif çizgilerle yeniden tasarlanan arka tamponda formu değiştirilen sis farları da dikkat çekiyor.

Matrix, tasarım açısından ilk bakışta yüksek sürüş pozisyonu, her türlü açının rahat bir şekilde görülebildiği ve yola hakimiyeti tam anlamıyla sağlayan geniş ön camıyla dikkatleri üzerine çekiyor. 4.060 mm uzunluğa, 1.740 mm genişliğe ve 1.635 mm yüksekliğe sahip olan Matrix'in, 2.600 mm'lik aks mesafesi sayesinde de oldukça geniş ve ferah bir iç hacmi bulunuyor. MPV sınıfındaki bir aracın sunduğu tüm avantajlara sahip olan Matrix'in iç tasarımındaysa yeni siyah renk ön konsola ve gri döşemelere yer verilirken orta konsolda bulunan radyo/CD çalara MP3 ve USB özelliği eklendi ve etrafındaki çerçeveler yenilendi. Matrix ile özdeşleşen ve kullanıcılar tarafından oldukça beğenilen göstergeler, orta konsoldaki bilgi ekranı, klima kontrolleri, dört kapıda elektrikli camlar, yüksek oturma pozisyonu, görüş açılarını artıran geniş camlar ve 40/60 oranında katlanan arka koltuklar gibi özellikler aynen korundu. Sunroof opsiyonel olarak sunulmaya devam ederken Matrix'in 345 litrelik bagaj hacmi, arka koltulklar tam olarak yatırıldığında 1.284 litreye çıkıyor.

ARAÇ KİRALAMA SEKTÖRÜNDE ERKEKLERİ YÖNETEN KADINLAR

Her ne kadar erkek egemen bir sektör olsa da, oto kiralama sektöründe bayanların rolleri ve etkinlikleri yadsınamaz bir gerçek. Bu sayımızda sektördeki bayanları kendilerinden dinledik.

Central Car Rental
Yönetici Direktör
Nora Karakaş Paşalı

Sektöre girişinizin öyküsü nedir?
Ben üniversite yıllarımda AIG'de hayat sigortası satıyordum. İlk müşterilerimden biri Celal Alpay diğeri ise Mehmet Özarslan'dı. O dönemde Budget Rent A Car Türkiye'de diğer multinational firmalar gibi sadece günlük kiralama yapıyor ve zaman zaman uzun süreli kiralama adı verilen 6 aylık, senelik araç kiralıyordu. Mehmet Bey Avrupa'da oldukça yaygın olan operasyonel kiralama için altyapı hazırlıkları yaptıklarından bahsetmiş ve kurmayı planladıkları satış ekibinde yer alabileceğimi söylemişti. Fakat benim daha 2 yılım vardı. Ben eğitimimi tamamlayana kadar senede 1 veya 2 kez tahsilât dönemlerinde görüştüğüm bu iki insanın benim ileride hayatta en çok sevdiğim işi yapmama sebep olacaklarını hissetmiş olmalıyım ki, mezun olduğum hafta iş görüşmesine gittim ve hemen işe başladım. Bu işte başarılı olmanın ancak işi çok sevmekten geçtiğine inanıyorum ve Celal Alpay ile Mehmet Özarslan bu işe o denli yüreklerini koymuşlardı ki; bu işi onlardan öğrendiğim için kendimi çok ayrıcalıklı hissediyorum.

Erkek egemen bir sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler?
Ben bu durumu sadece avantajlı yanından değerlendiriyorum. Çünkü bu sektörde olup da kendinizi ayrıcalıklı hissetmemeniz mümkün değil, düşünsenize etrafınızdaki herkes size karşı nazik davranmaya çalışıyor. Tabii ki rahatsız edici ilgilerle de karşılaştığınız durumlar oluyor ama ben bunu erkek egemen sektörün sorunu olarak değil, eğitim sorunu olarak görüyorum. Akıllı bir kadının, bu tarz yaklaşımları kolaylıkla bertaraf edebileceğini düşünüyorum.

Sizce bayanların sektöre ve işe katkıları nelerdir?
Bayanların, her şeyden önce bu sektöre renk kattığını düşünüyorum. Katkılarına gelince; bunun tamamen kişinin kendi hedefleriyle alakalı olduğunu, işini sahiplendiği, kendisini geliştirebildiği ve işini iyi yaptığı oranda işine ve sektörüne faydalı olacağını düşünüyorum.

Kariyerinizdeki hedefleriniz nedir?
İş hayatındaki öncelikli hedefim yaptığım işte en iyisi olmaktı, yaşamak istediğim hayata kendim karar vermeliydim. Kendi geleceğimi şekillendirecek gücüm olduğuna inanıyordum ve asla elimden gelenin daha azına razı olmadım. 2001 yılında kurduğumuz şirketi hayatın bana sunduğu bir armağan olarak görüyorum. Genç yaşta yeni bir şirket kurmak, o şirketi istediğiniz noktalar getirmek çok kolay değil elbette. Biz öncelikle etik davranışa aykırı hiçbir şey yapmadığımıza emin olduk, hedefimiz bu şirketi sektörde farklı bir yerde konumlandırmaktı ve bunun için heyecanlı çalışanları tercih ettik, gayretli çalıştık, bize değer katacak müşteriler için emek harcadık ve bugün bizi memnun eden bir şirkete sahip olduk. Bize bu fırsatı veren, işi bize emanet edecek kadar çok güvenen, aynı zamanda tecrübesiyle bizi uzaktan kontrol edecek kadar işi sahiplenen sevgili Yönetim Kurulu Başkanımız Efrayim Kebudi'nin bize verdiği destek sayesinde başardığımızı ve bize sunulan her fırsatı en iyi şekilde değerlendirdiğimizi düşünüyorum, bunun yanı sıra yapacağımız daha çok şey olduğunu da biliyorum.

İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız? Heyecanlı, huzurlu, dingin, renkli, yenilikçi, kontrollü, akılcı, farklı..?
Dingin ve kontrollü olduğumu söyleyemeyeceğim. Bu kavramlar bana biraz sıkıcı geliyor, sanırım farklı olmayı seviyorum, mantıklı birisi değilim. Özel hayatımda da iş hayatımda da kalbimin sesi benim için çok önemli. Bu özelliğimi babamdan aldığıma eminim. Yani aklımda kalacağına, arkamda kalmasını tercih ediyorum.

Bayan yöneticilerle çalışmanın zor olduğu söylenir. Siz erkek çalışanlarınızla mı, bayan çalışanlarınızla mı daha iyi anlaşıyorsunuz?
Kendi şirketim içerisinde bu ayırımı yapabilmem zor, ama klasik kadın ilişkilerinden çok hoşlanmıyorum ve genelde erkek arkadaşlarımla iletişimim daha iyi. Çünkü erkeklerin daha az detaycı olduğunu ve çözüm odaklı olduğunu düşünüyorum ve bu benim için önemli bir özellik. Bir konu üzerinde fazla yorum yapmak zaman kaybı bence. Bu arada bayan yöneticilerle çalışmanın da zor olduğunu düşünmüyorum, sektöre girdiğimde benim yöneticim sevgili Filiz Samsa idi ve biz gayet keyifli çalışıyorduk. Her ilişkide olduğu gibi karşınızdakine saygılı olduğunuz ve gerektiği ölçüde özveri gösterdiğiniz sürece sorun yok.

Yoğun bir iş temponuz var, ev ile işi nasıl dengeliyorsunuz?
Kabul etmeliyiz ki bizim sektörde ve üstelik yönetici pozisyonundaysanız bunu dengelemek çok zor. Çünkü bu işe çok emek harcamanız gerekiyor ve sürekli yenilikleri uygulamak için sistemler geliştiriyorsunuz. Zamanı asla doğru kullanamıyorsunuz. Özveri katsayısı yüksek bir eşe sahip olmak dışında yapabileceğiniz bir şey yok sanırım. Ben bu konuda çok şanslıyım.

İş dışındaki zamanlarda neler yaparsınız?
Çok etkileyici bir şey okumuştum 'eğer sevdiğiniz işi yapıyorsanız, çalışmıyorsunuz demektir'. Buna çok özenmiştim ve 16 yıllık iş hayatım boyunca hep sevdiğim işi yaptım. Bu yüzden iş benim hayatımın önemli bir kısmını oluşturuyor, geriye kalan zamanımda ise; tek bir dakikayı boşa harcamadan yapabileceğim en fazla şeyi yapmaya gayret ediyorum. Sevdiklerimle birlikte olmak, beni mutlu eden bir şeylerle uğraşmak, yağlıboya hazırlamak ve en çok da sosyal sorumluluk adına bir şeyler yapmak beni mutlu ediyor.

Sayılı bayan yöneticilerden biri olarak, sektördeki erkek meslektaşlarınızla ilişkilerinizi kolay yürütebiliyor musunuz?
Açık olmayı, insanlara güvenmeyi ve paylaşmayı çok seviyorum. Rakip olsanız da belli seviyede işi nasıl geliştireceğimizi, sektörde neler olduğunu, hatta karşılıklı bazı eleştirileri paylaştığım meslektaşlarım var. Doğru bir meslektaş benim için en iyi dostlarım kadar değerli çünkü aynı dili konuşuyorsunuz ve aynı işi yaptığınız için birbirinizin eksiklerini fark edebiliyorsunuz. Yeter ki aynı şekilde düşünen kişileri bulun.

Çizgisini en çok beğendiğiniz araç markası? Hangi otomobili kullanıyorsunuz?
Aston Martin'i çok beğeniyorum. Kendi sektörümüz içerisinde çizgisini en çok beğendiğim marka Honda sanırım. Ben 4X4 araç kullanıyorum.

Araçların teknik özelliklerine hâkim olmak sizin için ne kadar önemli?
Markaların çoğu temsilcileri dahi, sadece kendi araçlarının özelliklerini bilirken; bizler hemen hemen tüm araçların özelliklerini öğrenmeye çalışıyoruz. Her aracın belirli özelliklerine hâkim olmak gerektiğini ve bunun işimize verdiğimiz değeri gösterdiğini düşünüyorum.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?
Evet, destek verdiğim 3 proje var ama maddi destek dışında; faal olarak da bir şeyler yapmak istiyorum. Bu benim yapmak istediğim önemli işlerden biri. Şu an sadece TOKKDER'e zaman ayırabiliyorum, bildiğiniz gibi yeni dönem hedeflerimiz çok yüksek ve şu an yaptığımız altyapı çalışmalarının neticesinde, yeni yıl itibarıyla daha kurumsal, iletişimi yüksek ve çözüm üreten bir dernek olacağımız için çok heyecanlıyım.

İş hayatında kahramanınız var mı?
Sanırım hem benim, hem de kız kardeşimin hayattaki en büyük kahramanları annem ve babamdır. Mücadele etmek, yaptığımız işi sevmek, 'insan'a saygı duymak, inandıklarımızın peşinden gitmek, başarmak, değer verdiklerimiz için emek harcamak ve cesur olmak bize öğretilmişti. Adını vermeyeceğim bir kahramanım daha var, o kendisini biliyor.

Bir iş kadını nasıl giyinmeli? En severek / en nefret ederek giydiğiniz giysi?
Kuralları sevmiyorum. Bu nedenle bakımlı, temiz ve özenli olduğu sürece herkesin nasıl giyinmesi gerektiğine kendisinin karar vermesini doğru buluyorum. En çok severek giydiğim şey yüksek topuklu ayakkabılar, nefret ederek giydiğim şey yok, nefret ettiğim için giymediğim tek şey yakalı gömlek ve çizgili her türlü şey. Her bireyin kendine özgü bir tarzı olması gerektiğini düşünüyorum.

Hertz

Hertz International Franchisee Genel Müdür Nur Hidayetoğlu

Sektöre girişinizin öyküsü nedir?
Aile şirketimizde öğrenciliğim sırasında yarı zamanlı çalışmaya başladım ve sonrasında tam zamanlı olarak devam ettim.

Erkek egemen bir sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler?
Şimdiye kadar farklı bir sektörde çalışmadığım için kıyaslama yapamıyorum ama herhangi bir avantaj veya dezavantaj hissetmedim.

Sizce bayanların sektöre ve işe katkıları nelerdir?
Bayanlar veya erkekler diye bir genellemenin günümüzde pek geçerli olduğunu düşünmüyorum. Her iki gruptan da vizyon sahibi olanlar ve farklılık yaratanlar çıkabilir de, çıkmayabilir de.

Kariyerinizdeki hedefleriniz nedir?
Öncelikle yaptığım işi en iyi şekilde devam ettirmeye çalışıyorum. Rent a car sektöründe hedefim şirketimizi ve markamızı en iyi yerde konumlandırmak, beraberinde sektördeki kalite seviyesinin ve kurumsallaşmanın artırılmasına katkıda bulunmak. Uzun vadede ise değişen dünya trendlerine ve ekonomik koşullara göre farklı sektörlerdeki girişimcilik fırsatlarını değerlendirmek isterim. Aynı zamanda sosyal sorumluluk projelerinin de içerisinde olmamız gerektiğine inanıyorum.

İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız? Heyecanlı, huzurlu, dingin, renkli, yenilikçi, kontrollü, akılcı, farklı... ?
Kendimle ilgili yorum yapmam biraz zor, objektif olamayabilirim, beni tanıyanlara sormak lazım, ama sanırım ilk olarak çok detaycı olduğumu söyleyeceklerdir.

Bayan yöneticilerle çalışmanın zor olduğu söylenir. Siz erkek çalışanlarınızla mı, bayan çalışanlarınızla mı daha iyi anlaşıyorsunuz?
Bütün çalışanlarımızla iyi anlaşıyoruz. Bayan veya erkek olmakla ilgili bir sorun yaşamıyoruz.

Yoğun bir iş temponuz var, ev ile işi nasıl dengeliyorsunuz?
Dengelemek konusunda halen çalışıyorum. Bu konuda çok başarılı değilim.

İş dışındaki zamanlarda neler yaparsınız?
En çok ailemle ve arkadaşlarımla vakit geçirmekten ve seyahat etmekten keyif alıyorum.

Sayılı bayan yöneticilerden biri olarak, sektördeki erkek meslektaşlarınızla ilişkilerinizi kolay yürütebiliyor musunuz?
Şimdiye kadar hiçbir zorluk yaşamadım. Bence artık her sektörde bayan meslektaşlarla çalışmaya alışıldı, garipsenmiyor. Türk toplumunun bunları aştığına inanıyorum.

Çizgisini en çok beğendiğiniz araç markası? Hangi otomobili kullanıyorsunuz?
Bu sorunun cevabını tek bir markada toplayamam, farklı özelliklerini beğendiğim birkaç farklı marka var ama hangileri olduğunu burada söylersem diğer markaları küstürebilirim.

Araçların teknik özelliklerine hâkim olmak sizin için ne kadar önemli?
Elbette çok önemli. Yaptığımız işin önemli bir parçası olduğu için bilgi eksikliğimiz olduğunda işe hâkim değiliz demektir, hâkim olmadığımız bir operasyonu da yönetemeyiz. Ama teknik özellikler dediğiniz zaman çok geniş bir konu. Bir mekanik ustası kadar işi bilmeye zaten imkân yok, bir noktadan sonra uzman bir ekiple işleri yürütmek lazım ama öğrenmeye de açık olmak ve doğru muhakeme yapabilmek çok önemli.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?
Sponsorluk yaptığımız kültürel ve sportif organizasyonlar var. Kimileri dönemsel, kimileri uzun süredir devam ediyor. Örneğin İstanbul Resitalleri'inin 2 yıldır ulaşım sponsorluğunu yürütüyoruz. Çalışmaları devam eden yeni projelerimiz de var.

İş hayatında kahramanınız var mı?
Örnek aldığım insanlar var tabii ki, öncelikle aile büyüklerim. Benim bu konudaki bakış açım tek bir kişiden ziyade Türkiye'den ve dünyadan değişik yönetici ve liderin farklı olumlu özelliklerini örnek almak şeklinde.

Bir iş kadını nasıl giyinmeli? En severek / en nefret ederek giydiğiniz giysi?
Ben hem ofis ortamına uygun olacak şekilde ciddi ve ölçülü, aynı zamanda da rahat kıyafetler giymeyi tercih ediyorum. Giydiklerimden hiç nefret etmedim, iş yerinde severek giyilebilecek çok fazla alternatif var. Her gün takım elbise giymek şart değil, şıklıkla rahatlık aynı anda sağlanabilir, herkes kendi zevkine uygun kombinasyonlar yaratabilir.

National Alamo

National ve Alamo Car Rental Yes Oto Kiralama Genel Müdür Yardımcısı Canan Ayhan

Sektöre girişinizin öyküsü nedir?
Sektöre girişim aslında ister istemez oldu diyebilirim; üniversite yıllarımda bir aile şirketi olarak yola çıkan Yes Oto Kiralama'nın bir anda içinde buldum kendimi. Sektörü kısa sürede benimsememde babam Abdi Ayhan'ın katkısı büyüktür. Satış kontuarında başlayan rent a car hayatımda, EuroDollar ve ardından National Car Rental'ın lisanslarını almamız, ofis ağını ve filoyu da genişletmemizle sorumluluklarım arttı, görev tanımlarım değişti. Yaptığım her işe dört elle sarıldım ve 14 senedir şirketin bir parçası oldum.

Erkek egemen bir sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler?
Ben sürekli ilişki içinde bulunduğum erkek yöneticilerden destek ve beni motive eden bir ilgi gördüm, bu da belki toplumun genel olarak kadını yönetim pozisyonlarında daha fazla görmek istediğinden kaynaklanabilir. Onların da en çok bizlerle çalışmaktan zevk aldıkları yön bence bizlerden daha çabuk ve net cevap alabilmeleri.

Sizce bayanların sektöre ve işe katkıları nelerdir?
Erkekler iş esnasında sadece sonuç alma düşüncesiyle hareket ederken, kadınlar için ise çoğu zaman işlerin nasıl yapıldığı, sonuçlar kadar önemli oluyor. Bu da sektörde kaliteyi yükseltirken, rekabete de şıklık getiriyor.

Kariyerinizdeki hedefleriniz nedir?
Dünyanın belli başlı rent a car lisanslarını temsil etme şansını yakaladım, dolayısıyla çalışanlarımda kadın erkek çalışan olarak beliren bazı farklılıklarla mücadele etmekle zaman kaybetmek yerine, profesyonel olarak kendimi geliştirmeye ve sürekli öğrenmeye odaklandım.

İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız? Heyecanlı, huzurlu, dingin, renkli, yenilikçi, kontrollü, akılcı, farklı... ?
Okuduğum okullar kendime güvenmeyi, çekinmeden konuşmayı, kendimi doğru ifade edebilmeyi ve fikirlerimi savunmayı öğretti. Kendimi sürekli geliştirip, sorumluluk ve inisiyatif sahibi olmaya, ilkeli ve etik yaklaşmaya özen gösterdim.

Yoğun bir iş temponuz var, ev ile işi nasıl dengeliyorsunuz?
İşimiz sabır ve fedakârlık isteyen bir meslek, ancak bunun yanında ev ile dengelerin iyi kurulması gerekir, ben de evde rolleri iyi dağıtıyorum ve destek mekanizmasını sıkça çalıştırarak yoğun tempoyu dengeleyebiliyorum. İşimiz gereği hiç beklenmedik saatlerde gelen telefonlar dışında, işi işte bırakmaya çalışıyorum. Gece yarılarına kadar çalışmanın verimlilik sağlayacağına inanmıyorum, ancak zamanı kaliteli kullanabilmekle başarının yakalanacağına inanıyorum.

İş dışındaki zamanlarda neler yaparsınız?
Hafta arası en az 2 kere arkadaşlarımla vakit geçirmeye veya konser gibi canlı etkinliklere katılmaya özen gösteriyorum. Bunun yanında sinema, kızımla alışveriş ve spor tüm boş zamanlarımı dolduruyor.

Çizgisini en çok beğendiğiniz araç markası? Hangi otomobili kullanıyorsunuz?
Ben Honda HRV 4X4 kullanıyorum, ilk ehliyet aldığım yıllarda da Honda Civic kullanmıştım. Rahat ve seri kullanımını, estetik görünüşünü, iç dizaynını ve güvenlik unsurlarını hemen hemen tüm Honda modellerinde beğeniyorum.

Araçların teknik özelliklerine hâkim olmak sizin için ne kadar önemli?
Artık bir telefonda araçların teknik özellikleri hakkında yardım alabilmek tüm araçlar için mümkün, ancak bu sektörde belli demirbaş unsurları bilmek ve çabuk müdahale edebilir olmak her zaman fayda sağlamakta.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?
Eğitimle ilgili ve özellikle kızların okuması yönündeki projelere elimden geldiği kadar destek vermeye çalışıyorum ve bu projeler çoğaldıkça mutlu oluyorum.

İş hayatında kahramanınız var mı?
İş hayatımda örnek aldığım o görkemli kadın Suna Kıraç, üstün yöneticilik ve liderlik vasıflarının yanında, eğitime verdikleri çok büyük destekleriyle çeşitli onur ödülleriyle taçlandırılmıştır. Eğitime karşı duyarlılığı ve tüm bunların yanında iyi bir anne olması beni her zaman etkiler.

Bir iş kadını nasıl giyinmeli? En severek / en nefret ederek giydiğiniz giysi hangisi?
İş hayatında klasik renk ve çizgilerin, her iş kadının gardırobunda bulunması gerekir. Kendime yakışanı giymekle beraber, ana çizgileriyle yeni trendleri takip ederim. Çeşitli modellerde beyaz gömleklerim, yaz ve kış vazgeçilmezlerimdendir.

Gürbaşlar Otomotiv A.Ş.
ECR Rent A Car
Şirket Müdürü
Filiz Samsa

Sektöre girişinizin öyküsü nedir?
Rent a car sektörüne, Net Holding'e bağlı Inter Limousine Service'de başladım. İkinci durağım Budget oldu. 2000 yılında, ALD Automotiv'de şirket müdürü görevine getirildim. Gürbaşlar Grup şirketlerinden biri olan ECR Rent A Car'da, 2004 yılında, şirket müdürü olarak göreve başladım. Halen sürdürdüğüm bu görevle mesleki geçmişimdeki tüm birikimlerimi değerlendirme fırsatı bulmakta, yeni şeyler öğrenmekte ve öğretmekteyim.

Erkek egemen bir sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler?
Günümüz çalışma hayatında ve özellikle de hizmet sektöründe artık erkek-kadın egemenlik savaşlarının boyut değiştirdiğini düşünüyorum. Otomobilcilik eski dönemlerde hep 'Erkek İşi' olarak algılanırdı. Oysa son dönemlerde özelikle Ford'da gözlediğim kadarıyla müşteri temsilcilerinde bayanların sayısı hızla artmakta. Burada önemli olan şirketlerin eleman seçerken ve seçilmiş elemanlarını eğitirken erkek- kadın önyargısından arınmış olarak hareket etmeleri. Başarı ve sonuç odaklı personele öncelik vermeleri, cinsiyete çok takılmamalarıdır.

Sizce bayanların sektöre ve işe katkıları nelerdir?
Bayanlar doğaları gereği daha detaycı, soruna odaklı bir çalışma biçimi sergilemekteler. Ayrıca empati duyguları ve öz sezileri erkeklere göre daha gelişmiş. Bu özellikler, sektörümüzde olması gereken temel özellikler arasında yer almakta. Sektörün müşteri ilişkileri, satış ve pazarlama, halkla ilişkiler ve reklâm departmanlarında çoğunlukla bayan elemanların çalıştırılması hep bu nedenlere dayalı.

Kariyerinizdeki hedefleriniz nedir?
Hedefim rent a car sektörünün gelişmesi, yaygınlaşması adına yapılacak her türlü olumlu çalışmanın bir parçası olmaktır. Sektörde uzun yıllar çalışmış bir insan olarak, bilgi ve deneyimlerimi diğer meslektaşlarımla paylaşmak, sektöre yeni ve başarılı elemanlar kazandırmak, onlara meslek içi eğitimleri ve kişisel gelişimleri konusunda destek vermek, kariyerim adına yapacağım en anlamlı çalışmalar olacaktır.

İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız? Heyecanlı, huzurlu, dingin, renkli, yenilikçi, kontrollü, akılcı, farklı... ?
İş hayatında dışarıdan heyecanlı, renkli, yenilikçi ve dışa dönük bir kişilikte algılandığımı düşünüyorum. İşin doğası gereği zaman zaman akılcı ve kontrollü davranışlar sergilesem de daha çok duygusal tarafım ağır basıyor. Satış ve pazarlama ağırlıklı çalışan kişilerde hiç eksilmemesi gereken heyecan ve empati duygusunun kendimde var olduğu kanısındayım.

Bayan yöneticilerle çalışmanın zor olduğu söylenir. Siz erkek çalışanlarınızla mı, bayan çalışanlarınızla mı daha iyi anlaşıyorsunuz?
Çalışanlarımı erkek ya da bayan olarak kategorize etmem. İnsan olarak hepimizin ortak değerlerimiz çerçevesinde birlikte çalışma ilkelerine uyarak iş yapması esastır. Ancak görev paylaşımı yaparken daha detaycı, araştırma gerektiren konuları bayanlara, teknik ve analitik anlamda uzmanlık gerektiren konuları erkeklere yönlendirerek kendimce bir fark yaratmaya çalışırım.

Yoğun bir iş temponuz var, ev ile işi nasıl dengeliyorsunuz?
Yoğun iş temposu içinde ev ve iş yaşamının ideal ölçülerde devamı, ancak yakın aile bireyleri ve / veya dışarıdan alacağınız desteklerle mümkün olabiliyor. Ben bu konuda çok şanslı olduğumu itiraf etmeliyim. Yakın aile bireyleri, özellikle evle ilgili sorumluluğumun çok büyük bir kısmını üstlenmiş durumdalar. Yoğun ve yorgun geçen bir günün sonunda eve geldiğimde, bana neredeyse sadece 9 yaşındaki kızımla ilgilenmek dışında bir iş kalmıyor. İşte ise, işlerin tam tanımı yapılmış ve görevler çalışanlarıma açıkça paylaştırılmış durumda. İş delegasyonu çok sağlıklı bir şekilde işlemekte. Bu da bana, yaratıcı ve farklı fikirler üretmek üzere iş yerimde verimli bir zaman dilimi kalmasını sağlıyor.

İş dışındaki zamanlarda neler yaparsınız?
İş dışındaki zamanımın çoğu, ilkokul 3. sınıfa giden kızımla birlikte yüzme ve modern dans kurslarında geçiyor. Bu anlamda kızımla çok iyi bir ikili olduğumuzu da itiraf etmeliyim. Ayrıca eşim ve ben seyahat etmeyi çok severiz. Yurt içinde ve yurt dışında, her fırsatta kısa ya da uzun turlara katılırız. Doğada, açık havada vakit geçirir, dostlarımızla bir araya geliriz.

Sayılı bayan yöneticilerden biri olarak, sektördeki erkek meslektaşlarınızla ilişkilerinizi kolay yürütebiliyor musunuz?
Sektördeki erkek meslektaşlarımla bugüne dek saygı ve sevgi çerçevesinde ilişkilerimiz hep düzgün yürümüştür. Erkek meslektaşlarım benim dingin ve heyecanlı tarzımdan, olaylara farklı pencerelerden bakabilme yeteneğimden etkilendiklerini ifade etmektedirler. Birçok erkek meslektaşım, işle ilgili, kendi hemcinslerine bile itiraf edemedikleri sorunlarını benimle paylaşmak ve desteğimi istemek konusunda bana her zaman güven duymuşlardır.

Çizgisini en çok beğendiğiniz araç markası? Hangi otomobili kullanıyorsunuz?
Yeni Ford Mondeo ve Ford Kuga çizgileri ile beni heyecanlandıran araçlar. Bu araçların, en son teknolojinin bir ürünü olmalarının yanı sıra bir tasarım harikası olarak da benim gibi pek çok kişinin beğenisini kazanacağını düşünüyorum. İş toplantılarına giderken Ford Focus kullanıyorum. Ancak İstanbul'un yoğun trafiğinde toplantılarımın olmadığı günlerde vazgeçilmez aracım Ford Fiesta. Yakıt tüketimindeki ekonomi ve kolay park etme avantajı ile Fiesta, hayatıma kolaylık sağlıyor.

Araçların teknik özelliklerine hâkim olmak sizin için ne kadar önemli?
Araçların teknik özelliklerine ve rakip araçlarla olan farklılıklarına güncel olarak hâkim olmak rent a car sektöründe önemli bir konudur. Artık müşterilerimiz her markanın Web sitelerine girerek ilgilendikleri araçların tüm özelliklerini güncel olarak öğrenebilmekte, aracı bire bir görmeden de fikir sahibi olabilmekteler. Buna rağmen rent a car sektöründe faaliyet gösteren firmaların önemli misyonlarından biri, kiralayacağı araç markasında kararsız olan müşteriye, faaliyet konusuna ve ihtiyaç önceliklerine uygun araçları önererek yön vermek ve filo danışmanlığı yapmaktır. Bu da ancak araçların teknik ve donanım özelliklerine hâkim olmakla mümkündür.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?
Şirket olarak sosyal sorumluluk projelerinde etkin faaliyetlerimiz vardır. Şirketimiz ortaklarının eğitim alanında pek çok vakıfta aktif çalışmaları bulunmakta, eğitime katkı yapmayı en önemli bir sosyal sorumluluk olarak görmektedirler. Ayrıca sağlık sektöründe faaliyet gösteren pek çok vakfa üye olan grup şirketlerimiz arasına yakın bir gelecekte bir hastane projesi de eklenecektir. Bunların yanında her yıl geleneksel olarak araç modifikasyonu proje yarışması düzenleyen şirketimiz en iyi projeyi belirleyerek ödüllendirmekte ve otomotiv yan sanayisine de önemli bir sosyal katkı sağlamaktadır.

İş hayatında kahramanınız var mı?
Bugüne kadar mesleki kariyerimde ve kişisel gelişimimde çok önemli katkıları olan 3 kahramanım oldu. Bunlardan ilki, iş hayatımda pazarlama ve satış konularında uzmanlaşmam için beni bizzat yönlendiren ve cesaret veren, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadı Enstitüsü'nde değerli hocam Kemal Kurtuluş'tur. Staj yapmam için önerdiği Gelişim Yayınları ise hem ilk iş yerim hem de okul hayatından sonra çok elit bir çevre kazanmamı sağlayan, özgüvenimi artıran ikinci okulum oldu. Burada çalıştığım süre içinde de diğer kahramanlarımın engin bilgi, deneyim ve dünya görüşlerinden yararlanma fırsatı buldum. Ne yazık ki diğer iki kahramanım şu an hayatta değiller. Ercan Arıklı ve Duygu Asena.

Bir iş kadını nasıl giyinmeli? En severek / en nefret ederek giydiğiniz giysi hangisi?
Bir iş kadını her şeyden önce kurum kültürüne uygun bir giyim stili belirlemiş olmalıdır. Nerede çalışılırsa çalışılsın, kadın daima temiz, bakımlı, kadınsı özelliklerini vurgulayan ancak asla ön plana çıkarmayan bir giyim stilini benimsemiş olmalıdır. Ben iş toplantılarında genellikle klasik anlamda kabul görmüş pantolon veya etek, gömlek, ceket üçlüsünü tercih eden gruptanım. Ancak iş yerinde geçirdiğim zaman sürecinde rahat hareket etmemi sağlayan triko bluz, klasik hırka ve yelek alternatiflerini de sık kullanırım.

ASF Otomotiv
Genel Müdür
Zeynep Fidan

Sektöre girişinizin öyküsü nedir?
Koç Üniversitesi Kimya Bölümü'nden 2003 yılında mezun oldum. Daha sonra aile şirketimiz olan ASF Otomotiv'de pazarlama departmanında ise başladım. Aynı zamanda Boğaziçi Üniversitesinde yönetim masteri yaptıktan sonra şirketimizde farklı departmanlarda çalıştım. Ağabeylerimin de aramıza katılmalarıyla aile şirketimizi kurumsallığa geçirmenin ön hazırlıklarına başlamış olduk. Şirketlerimizi FDN Grubu altında topladık ve yönetim tarzı olarak da böl ve yönet kavramından yola çıkarak, tüm şirketlerimizi birbirinden ayırdık ve profesyonel yöneticilerle yönetmeye başladık. Benim sorumluluk alanimda ise Sigorta şirketimiz, FAZ Otomotiv ve Reklam şirketimiz yer almaktadır

Erkek egemen bir sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler?
Erkek egemen bir sektörde çalışmak, inanın bayan egemen bir sektörde çalışmaktan daha uygun bizlere. Sebebi ise ikna kabiliyetimizin yüksek olmasının getirdiği avantajların yanı sıra bayanları kıramamak olgusunun toplumumuzda yer alması ve de ikili ilişkilerde konu dağılmadan işe konsantre olabilmemiz. Bazen düşünüyorum da yanımda bayanlar olsa ister istemez konu, beslenme, alışveriş, spor tarzında konulara kayabilecekken, erkeklerle sadece iş odaklı konuşabiliyorsunuz. Ayrıca bayanlara bir şey anlatmak isteyince ön hazırlık yapmayı tercih ederim, kırılmasın, yanlış anlaşılmasın. Fakat erkekler direkt algılama yeteneğine sahipler. Bunlar avantajlarıydı, dezavantajlarına gelince, bazı ortamlara kesinlikle sizi kabul etmiyorlar. Şaşırabilirsiniz ama gerçek; iş toplantısı dahi olsa informal bir toplantıysa erkek erkeğe çok daha mutlu oluyorlar. Bizim bazı şirket gezilerimize bayanlar katılmasın tarzında söylemler sıkça duyduğum cümlelerdir. Bu sebeple işe daha çok konsantre olabiliyorsunuz, çünkü kaynaşma, gezi toplantılarına çok da katılmak içinizden gelmiyor. Bu tarz eleştirilere profesyonel yaklaşırsanız hiçbir sorun yaşamıyorsunuz. İlk başlarda herkes bayan haklarını koruma güdüsüyle hareket edip sinirlenebiliyor ama sonraları alışıyor ve hatta bundan keyif alabiliyorsunuz.

Sizce bayanların sektöre ve işe katkıları nelerdir?
Kıyafet, genel bakım bir yana, çok daha farklı bir çalışma prensibimiz var. En büyük avantajımız, bizler yazılı ve düzenli çalışmayı, organizasyon yapmayı genel olarak hayatımızın her evresinde uygularız ve keyif alırız. Bu uygulamayı iş hayatımızda abartıya kaçırmamalı, gereksiz, zaman kaybettirici detaylarda boğulmamalıyız. İkna kabiliyetimiz ve müzakere yeteneğimiz kısmen yüksek olsa da kendimizi kanıtlama, bayanlar da başarır hırsını gösterme eğilimimiz gereğinden fazla olmamalı. Sosyalliğimizin, derneklere üyeliğimizin, iş dışındaki faaliyet alanlarımızın fazla olması da kendimizi ve zamanımızı doğru planlayabilmemizden kaynaklanmakta. Tüm bunları ekiple yönetmeyi başarabildiğimiz an, finansal verilere de hâkim olduğumuz an sanırım başarılıyız deme hakkına sahip olabiliriz. Kısacası sektöre düzen, yazılı iletişim, doğru raporlama, duygu getirerek oldukça katkı sağladığımıza inanıyorum.

Kariyerinizdeki hedefleriniz nedir?
Henüz yeni kurulan FAZ Otomotiv'i lider konumunda olan ASF Otomotiv seviyelerine çıkarmak, FAZ Otomotiv'e toplam kalite yönetimi uygulamak, diğer taraftan Agras Reklam ve Bilişim şirketimizde üzerinde çalıştığımız innovatif projelerimizi hayata geçirmek, Sigorta şirketimizi Axa, Koç ve Aksigorta'da bölge lideri yapabilmek. Belirli zaman planlaması dâhilinde hepsini güvendiğimiz, profesyonel çalışma arkadaşlarımızla gerçekleştireceğimize de eminim. Bir de bu sıralar doktora programlarını da araştırıyorum, önümüzdeki yıllarda sanırım başlayacağım.

İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız? Heyecanlı, huzurlu, dingin, renkli, yenilikçi, kontrollü, akılcı, farklı... ?
Başlangıçta inanmak zor gelmişti ama iş hayatında özel hayatımdan çok farklıyım. Duygularımı ve düşüncelerimi hemen dile getirir, sonraya bırakmadan çözümlemeye çalışırım, oldukça renkli ve heyecanlıyımdır. Girişimci ruhum bazen dominant çıkar ve ani kararlar vererek bazı projelerde hızlı karar veririm. Bunun dezavantajlarını da yaşadığımı inkâr edemem. Analitik düşünme gücüm olduğu için şanslıyım ama bu konuda da kendimi geliştirmeye çalışır, beyin jimnastiği yaparım. Bence beyin de vücudumuz gibidir, her gün spor yapıyorsak her gün beynimizi de zorlayıcı sorular, ya da Emrehan Halıcı sorularıyla güçlendirmeliyiz.

Bayan yöneticilerle çalışmanın zor olduğu söylenir. Siz erkek çalışanlarınızla mı, bayan çalışanlarınızla mı daha iyi anlaşıyorsunuz?
Genel olarak anlaşabilme bakımından bay, bayan olarak ayrı düşünmedim hiç. Sadece içinde yenilikçi ve heyecanlı bir çocuk barındıran herkesle iyi anlaşırım. Tutucu ve statükocular ise beni yorarlar.

Yoğun bir iş temponuz var, ev ile işi nasıl dengeliyorsunuz?
Henüz yeni evliyim. Yaklaşık 2 ay oldu. Bu sebeple ev hayatım çok yoğun sayılmaz, yeni yeni kuruyoruz her şeyi. Yemek yapmayı da severim, özellikle hafif yiyeceklerden keyif aldığımızdan yemek de bizim için sorun olmuyor.

İş dışındaki zamanlarda neler yaparsınız?
Her sabah spora giderim. Saat 9'da masama oturduğumda pozitif enerjiyle dolu oluyorum. Akşam şirketten ayrıldığımda sektörden takip ettiğim eğitim veya seminerlere katılıyorum. TUGIAD üyesiyim, Salı akşamları toplantılarımız oluyor, diğer akşamlarda da eşim ve arkadaşlarımla sahilde yürüyüşe çıkıyoruz. TV hiç izlemediğim için sanırım kendime oldukça vakit ayırabiliyorum. Hafta sonları ise "24", "Lost", "Friends" tarzında keyifli dvd'ler izliyoruz, sinema, tiyatro faaliyetlerinde bulunarak günümüzü değerlendiriyoruz. Kitap okumayı ve tartışmayı da çok sevdiğimden zamanımın bir kısmını da onlara ayırıyorum.

Sayılı bayan yöneticilerden biri olarak, sektördeki erkek meslektaşlarınızla ilişkilerinizi kolay yürütebiliyor musunuz?
Tabiî ki, gerçi ilişki yönetirken erkek bayan olarak bakmamak gerek. Tanımadığınız biriyle müzakere yapmadan ön hazırlık yapmayı tercih ederim. Böylelikle kişiyi tanımış konuşmaya da 1-0 başlamış oluyorsunuz. Şu da bir gerçek ki, erkekler de sizi kaplumbağa tavşan hikâyesindeki kaplumbağa olarak gördüğünden onları bir şekilde geçmeniz daha keyifli olabiliyor.

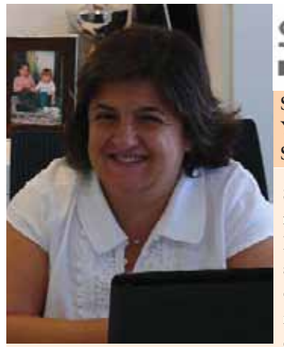
Çizgisini en çok beğendiğiniz araç markası? Hangi otomobili kullanıyorsunuz?
Renault bayisi olduğumuzdan en çok Renault markalarını yakından inceleme fırsatım oluyor. Ben 2 araç kullanıyorum. Hafta içleri ve uzun yollarda oldukça keyif aldığım ve güvenerek kullandığım yeni Laguna, haftasonları ise kendimi güvende hissettigim bir diğer marka Range Rover Sport.

Araçların teknik özelliklerine hâkim olmak sizin için ne kadar önemli?
Motor gücü, ekipmanları benim için önemli. Çünkü işin içerisinde dizel motorların farkını, silindir hacimleri farkını algılayabiliyorsunuz artık. Ama sanırım dış görünüşe daha çok bakıyorum.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?
TEMA Vakfı ile farlı projeler hazırlıyoruz. Kimi zamanlarda müşterilerimize promosyon olarak dikili bir ağaç hediye ediyoruz. Gönül köprüsü gibi projelerde bireysel yer alıyorum. TUGIAD sayesinde farklı projelerimiz de olabiliyor.

İş hayatında kahramanınız var mı?
Biraz enteresan olacak ama "Mustafa Kemal Şirket Yönetseydi" kitabından çok etkilenmiştim, Koray Tulgar'ın. Yönetseydi gerçekten kahramanım kendisi olurdu. Babamın kontrolcü ve hızlı karar verebilme yeteneğine hayranlık duyarım, Renault Mais Genel Müdürümüz İbrahim Aybar'ın iletişim ve güçlü konuşma, motive etme yeteneğine, Güler Sabancı'nın konumuna ve o konumundaki duruşuna hayranlık duyarım. Sanırım tek bir kahraman karakter değil de, hayranlık duyduğum özellikler var.

Bir iş kadını nasıl giyinmeli? En severek / en nefret ederek giydiğiniz giysi?
İş kadını temiz ve yalın giysileri tercih etmeli. Büyük göz alıcı takılar, garip, desenli çoraplar, ses çıkaran terlikler, çok dikkat çekici renkler kullanılmamalı. Daha pastel tonlar, şık ayakkabı ve çantalar tercih edilmeli.



STANDART filo kiralama

Standart Filo Kiralama
Yönetici Direktör
Saniye Yeşilbaş

Sektöre girişinizin öyküsü nedir?
İlk iş deneyimim olan finansal kiralama sektöründe, operasyonel kiralama kavramının ilk uygulayıcılarından olmak fikri çok ilgimi çekiyordu. Ne yazık ki o dönemde çalışmış olduğum kurumda uygulama fırsatı bulamadık ve zaman içerisinde sektör değiştirsem de operasyonel kiralama hep idealimdeki işti. 2003 yılında bir ilana başvurmamla kariyer yolum değişmiş oldu.

Erkek egemen bir sektörde çalışmanın avantaj ve dezavantajları neler?
Otomobil sadece profesyonel anlamda değil günlük yaşamda da erkekler ile daha çok özdeşleşen bir ilgi alanı olduğundan sektörde kadın profesyonel sayısının az olmasını yadırgamıyorum. Erkek egemen bir sektörde kadın olmak, öncelikle kişisel markanızın daha çabuk oluşmasını sağlıyor. Muhtemelen sektörün en az deneyimli profesyoneli olarak, açıkçası bir dezavantajını yaşadım diyemem.

Sizce bayanların sektöre ve işe katkıları nelerdir?
Salt sektörel olarak değil genelde iş hayatında kadınların daha hızlı karar alabildiklerini, öngörülü olduklarını ve işe adanmışlıklarının çok iyi düzeyde olduğunu söyleyebilirim. Bu özelliklerimizle sektörümüzün de gelişimine katkıda bulunduğumuz inancındayım. Erkek meslektaşlarımızı kızdırmak istemem. Onlar da bize kıyasla değişken durumlara daha kolay adapte oluyor ve doğrudan çözüme yönelik aksiyonlar alıyorlar.

Kariyerinizdeki hedefleriniz nedir?
Operasyonel kiralama dünyada yarım yüzyıldan fazla süredir uygulana gelen ve henüz ülkemizdeki geçmişi çok yeni olan bir sektör. Sektörün uluslararası kriterlerinin ülkemizdeki uygulayıcılarından biri olmak, bu kriterlerin sektör tarafından da benimsenmesine katkıda bulunmak en önemli hedefim.

İş hayatında kendinizi nasıl tanımlarsınız? Heyecanlı, huzurlu, dingin, renkli, yenilikçi, kontrollü, akılcı, farklı... ?
Kesinlikle proaktif. İhtiyaçlara uygun esnek çözümler üretmek konusunda iddialıyım.

Bayan yöneticilerle çalışmanın zor olduğu söylenir. Siz erkek çalışanlarınızla mı, bayan çalışanlarınızla mı daha iyi anlaşıyorsunuz?
İşine saygılı ve öğrenmeye açık her iş arkadaşımla sağlıklı, verimli profesyonel ilişki kurduğuma inanıyorum. Samimi olarak belirtmem gerekirse, çalışma ortamında insanları kadın-erkek diye ayırmaktan kaçınıyor verimlilik odaklı adil yönetim anlayışını çok önemsiyorum.

Yoğun bir iş temponuz var, ev ile işi nasıl dengeliyorsunuz?
Dengelemiyorum. İş, her zaman öncelikli sıradadır. Sevdiğiniz ve başarılı olduğunuz işi yaptığınızda aile hayatınız da doğal olarak bundan olumlu etkileniyor. Huzurlu ev ortamı ve birbirine destek olan aile bireyleri de iş yaşamındaki zorlukları daha kolay atlatmanıza yardımcı oluyor.

İş dışındaki zamanlarda neler yaparsınız?
İş dışındaki zamanımın çok büyük bir kısmını aileme kaliteli zaman ayırmaya adıyorum. Yakın tarihle ilgili alternatif bakış açısı taşıyan kitaplar en büyük ilgi alanım.

Sayılı bayan yöneticilerden biri olarak, sektördeki erkek meslektaşlarınızla ilişkilerinizi kolay yürütebiliyor musunuz?
Tabii ki.

Çizgisini en çok beğendiğiniz araç markası? Hangi otomobili kullanıyorsunuz?
Yaygın üretim yapan markalar arasında Mercedes'i ayrı bir yere koyuyorum.

Araçların teknik özelliklerine hâkim olmak sizin için ne kadar önemli?
Hem teknik özelliklerine hâkim olmak hem de olabildiğince çok çeşitli araç kullanımını denemek ürün konusundaki bilgilerimizi güncel tutmayı sağladığından çok önemli.

Sosyal sorumluluk projelerine destek veriyor musunuz?
Dünyamızın kısıtlı kaynaklarının hızla eridiğinin ve trafiğe çıkan her aracın çevreye olumsuz tesirinin bilincindeyiz. Araç önerilerimizi en az $C0_2$ salınımı olanlardan tercih ediyor ve trafiğe çıkan her aracımız için sosyal sorumluluğumuzun gereği olarak belirli bir fonu çevre sağlığı için kullanıyoruz.

İş hayatında kahramanınız var mı?
İnsani vasıflarından ve ahlaki değerlerinden ödün vermeden emeği ile çalışan herkes.

Bir iş kadını nasıl giyinmeli? En severek / en nefret ederek giydiğiniz giysi?
Genellikle rahat giysileri tercih ediyorum. Pantolon-trikoyu severek giyiyorum; ceket giymekten hoşlanmıyorum.

SON DÖNEMİN YÜKSELEN YILDIZI OTOGAZ

2008 yılında otogaz tüketiminin bir önceki yıla oranla yaklaşık %10 artarak iki milyon tonu aştığı Türkiye'de, otomobil kullanıcılarının yakıt ekonomisi ve çevre kirliliği konusunda duyarlılığı her geçen gün artıyor. Her iki konuda da benzin ve motorinden daha iyi notlara sahip olan otogaz, dönüşüm teknolojilerinde sağlanan gelişmelerle de giderek daha çok kişinin tercihi haline geldi. Artık pek çok lüks sınıf otomobil ve arazi aracı otogaza dönüştürülüyor ve otogaza dönüştürülmüş araçlar 2. elde benzinli araçlardan daha çok tercih ediliyor. Bunun en önemli nedeni de otogazlı araçların benzinliye göre % 30, dizele göre de % 20 yakıt tasarrufu sağlaması.
Benzinli araçlar, basit bir dönüştürme operasyonundan sonra rahatlıkla otogaz ile çalışır hale getirilebildiğinden otogaza geçiş her geçen gün artıyor. Günümüzde dünya çapında 12 milyondan fazla otogazlı araç bulunuyor. Sadece Türkiye'de değil, Güney Kore, Japonya, Polonya, İtalya, Avustralya, İngiltere ve Hollanda gibi pek çok gelişmiş ülkede otogaz yoğun olarak kullanılıyor.
2007 sonu itibarıyla, Türkiye'deki otogazlı araç sayısının yaklaşık iki milyona ulaştığı tahmin ediliyor. Diğer bir ifadeyle, Türkiye'deki her dört binek araçtan biri yakıt olarak otogaz kullanıyor.
Otomobil sahiplerini en çok LPG'nin araçların garantisini bozması korkutuyor. Ancak, Chevrolet, Lada, Proton ve Daihatsu bazı araçlarını LPG'li olarak ve garanti kapsamından çıkarmadan satıyor. Üstelik bu araçlarda kampanyalar düzenleyerek kullanımı teşvik ediyorlar.

Filo müşterinizin sizden istediği
kalite ve performans ise;
OTOGAZ...

Çünkü otogaz; Aygaz kalite ve güvencesi ile ve Aygaz Euro LPG markası altında Türkiye'nin her yerinde daima sizinle. Üstelik Aygaz Euro LPG, yaz ve kış aylarına göre ayarlanan formülü sayesinde her mevsim yüksek performans sunuyor, benzinli araçların performansını aratmıyor.

Otogaz pazarının lideri ve öncüsü Aygaz, otogaz konusundaki sorularınızı yanıtlıyor: 444 4 999

AUDI'NİN YENİ PERFORMANS İKONU

RS6 AVANT

Audi'nin en sportif modellerine verdiği RS kodunu taşıyan model ailesinin yeni performans ikonu RS6 Avant, 580 HP güç üreten çift turbo beslemeli V10 motoru, quattro dört tekerlekten çekiş sistemi ve dinamik sürüş kontrolüne sahip spor süspansiyonunun yanı sıra LED teknolojili farları ve dinamik kostümüyle dikkatleri üstüne toplamayı başarıyor.

Sportif zarafet ve seçkin Audi lüks anlayışının başarıyla kombine edildiği Audi RS6 Avant'tın kabin içinde karbon fiber, alüminyum, deri ve alkantara malzemeler bir arada kullanılıyor. 3 kollu çok fonksiyonlu sportif direksiyonu, MMI sisteminin alüminyum renkli butonları, pedal takımı, ekstra sportif yapılarıyla dikkat çeken ön koltuklar kabin içindeki diğer önemli tasarım detayları arasında yer alıyor. Audi'nin yeni nesil tasarım anlayışının en belirgin özelliklerinden biri olan ön farlardaki şerit biçimli LED teknolojili aydınlatma özelliğinin kullanıldığı RS6 Avant, S6 modeline göre daha geniş hava kanallarına sahip ön alt ızgarası, çarpıcı tasarımlı ön tamponu ve krom çerçeveli yekpare ızgarası ile kendinden emin bir görünüm sunmayı başarıyor. Bununla birlikte 1980'lere damgasını vuran ve Alman üreticinin dört tekerlekten çekiş teknolojisinin öncüsü başarılı ralli otomobili Audi quattro'yu andıracak biçimde geniş tekerlek yuvalarına sahip RS6 Avant'ın arka bölümünde de aerodinamik spoyler ve oval egzoz boruları dikkat çekiyor.

Yeni Audi RS6 Avant'a mevcut Audi model yelpazesinin en güçlü modeli unvanını kazandıran çift turbo besleme ünitesine sahip 5.0 litrelik FSI teknolojili (TFSI) V10 motor, 580 HP güç üretiyor. 1.500 ile 6250 d/d gibi geniş bir devir aralığında 650 Nm'lik muhteşem bir tork değerine de imza atan motorlu ve 6 ileri tiptronic şanzımanlı Audi RS6 Avant, 2.025 kg'lik ağırlığına rağmen 0–100 km/s hızlanmasını sadece 4.6 sn'de tamamlıyor. Elektronik olarak sınırlandırıldığı için 250 km/s'lik maksimum hıza erişebilen Audi RS6 Avant, statik konumdan 200 km/s'ye ise 14.9 saniyede çıkabilmesiyle göz kamaştıran bir başka performans verisi sunuyor.

Autolink Filo Yönetimi Genel Müdürü Nurkan Yurdakul:

SEKTÖR KÜÇÜK HESAPLAR PEŞİNE DÜŞMEMELİ

Finansörlerimize ve bankalarımıza, markalarımıza ve müşterilerimize bu şeffaf ve güvenilir platformu sağlamamız gerekiyor. Sektör de bu yönde yürümeli.

Fotoğraflar: Necat NAZAROĞLU

Nurkan Yurdakul 1959 Karabük doğumlu. Galatasaray Lisesi'nden mezun olduktan sonra Paris Nanterre Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nü bitirir, Türkiye'ye döner. 1987 yılında Yapı Kredi Leasing'te başlayan çalışma hayatında, Finans Leasing'te Genel Müdür Yardımcılığı, Ege Leasing'te Genel Müdürlük görevlerini üstlenir. 14 yıl süren leasing çalışmalarının ardından 2001 yılında otomotiv sektörüne, Citroen Baylas Otomotiv Genel Müdürü olarak geçen Yurdakul, 2005 yılı ortasına kadar görevini sürdürür. 2006 yılında Taşar Grup bünyesine geçerek Autolink Filo Yönetimi Genel Müdürü olan Nurkan Yurdakul ile araç kiralama sektörü üzerine sohbet ettik.

Niçin kamu yönetimi bölümünü tercih ettiniz ?

Esasında bu bölüm bizdeki kamu yönetimi ile işletme karışımı bir bölümdür ve bir işletmenin yönetimi konusunda gerekli tüm konular vardı. Ekonomi, muhasebe, bilgi işlem gibi teknik konuların yanısıra, medeni hukuk, idari hukuk, ekonomi tarihi gibi konuların olması beni cezbetti.

Uzun bir süre leasing sektöründe çalışmışsınız, otomotiv sektörüne geçişiniz nasıl oldu?

Beni Ege Leasing'e Genel Müdür olarak 1996'da Bayraktar ailesi aldı. Aile ile ilişkilerimiz hep sıcak oldu. 2001 yılında beni bu kez Baylas Otomotiv'in başına getirdiler. Kişi olarak güvenebilecekleri birini arıyorlardı ve bu sektörde de başarılı olacağıma inanmışlardı. Sanırım bu güvenlerini boşa çıkarmadım.

Sektör değiştirmek konusunda bir tereddüt yaşadınız mı?

Hayır. Ben insan ilişkilerinde kendime güvendiğim için o konuda bir tereddüt yaşamadım ve hakikaten çok başarılı işler yaptık. Ben genel müdür olduktan bir hafta sonra kriz oldu ve % 80 devalüasyon altında, ithalatçı bir şirketin genel müdürü olarak aslında otomotivi bilmenize de çok gerek yoktu. Olayları yönetmek çok önemliydi. Bir bayi ağını yönetmek önemli bir görev. Tüm bayileri diri ve ayakta tutmak önemli. Zaman içinde sektöre hâkim olunuyor zaten. 2001-2003 yılları arası otomotiv pazarının en zor olduğu dönemlerdi. Biz bayilerimize verebildiğimiz güvenle yatırım yaptırdık. Bayi ağımız hem adetsel, hem de kalite olarak yükseldi. 2000 yılının sonunda % 0.9 olan pazar payı 2005 yılının ortasında % 2.06'ya çıkmıştı. Çok güzel bir 4,5 sene geçirdik. Hissedarlar-üretici-yetkili satıcılar ve servisler-personel gibi tüm aktörlerin çıkarlarını dengede tutmak, bazen bazılarını, bazen diğerlerini öne çıkarmak çok hassas bir olay. İnsana kendini jonglör gibi hissettiriyor. Leasing sektörü ise çok zevklidir çünkü hiç bilmediğiniz birçok sektörü tanımak zorunda kalırsınız. Birçok sektörün finansal ve teknik zorluklarını tanırsınız, hangi iş hangi makinayla yapılırı, proje analizini öğrenirsiniz. Leasing'in içinde ekonomi de vardır, sigorta da vardır, hukuk da vardır. Sonuç olarak, 14 yıl leasing, üzerine 4,5 yıl otomotiv. Bunların birleşmesiyle ortaya ne çıkar? Filo kiralama… Kiralama sektörü aslında tam bir finansal yönetim, otomobille ismi kadar alâkalı değil. Otomobil oradaki bir ürün sadece. Önemli olan finansın sağlıklı bir şekilde yönetimi.

Yılda satılan araç sayısının 1 milyon olması gerekir, olacaktır da ama kiralama sektörü otomotiv sektöründen daha çabuk büyüyecektir. Bu sektörün gidilecek daha çok yolu var.

Piyasadaki kiralama firmalarına baktığımızda bu çok fazla farkedilen bir durum mu?
Yavaş yavaş farkediliyor, farkedilmek zorunda. Çünkü operasyonel kiralama şirketlerinin aylık ödemelerine bakın, % 90'ı kredi geri ödemesiyse % 10'u servis, bakım, lastik ödemeleridir. Ancak bu konuları, hatta sigorta da dahil, hiç hafife almamak gerekiyor. Çünkü büyük rekabetten dolayı kâr marjları düştü. O % 10'un içinden ne kazanırsanız, o operasyonu ne kadar iyi yönetirseniz, kârlarınız da o oranda artar.

Sektörde eleman yetiştirmek ya da yetişmiş elemanı bulup istihdam etmek ne derece mümkün olabiliyor?
Bizim pazarlama bölümümüzde çalışan arkadaşlarımızdan pazarlama müdürümüz ekonomist, diğeri mühendis, bir diğeri iletiştim fakültesi mezunu. Artık kaliteli eleman bulunuyor çünkü sektör son iki yılda bir ivme kazanmaya başladı. Henüz potansiyelinin % 10'unda bu sektör. Daha % 90 gidecek yolu var. Şirketler geliştikçe yabancılar bu sektöre rağbet edecek, çalışılmak istenen bir sektör haline gelecek. Ancak bu sektörde önemli olan, tüm çalışanlara, bu kurumların birer "banka dışı finansal kurum" olduğunu anlatabilmek, finansmancı gibi düşünebilen pazarlamacılar, pazarlamacı gibi düşünebilen finansçılar yetiştirebilmektir.

Müşterilerinizin marka seçimlerinde yönlendirici oluyor musunuz?
Müşteriler belli markaları tercih ederek geliyorlar. Biz de onları yönlendirmiyor değiliz aslında ama empoze etmiyoruz, sadece yönlendiriyoruz. Bizim müşterilerimiz bu araçları kullanan asıl kişiler değil. Bu işe karar verenler, kullanıcılar olmuyor genelde ve onlar da en düşük maliyetli arabayı istiyorlar. En ucuz fiyatlı arabanın, en ucuz maliyetli araba olduğunu düşünüyorlar. Ama öyle bir şey yok. Bugün çok ucuz bir Çin markasının aylık kirası, eminim ki pazarın % 80'ini oluşturan 3-4 marka ile üç aşağı beş yukarı aynı fiyata gelir. Çünkü ikinci el değeri var, bakım onarımı var, servis yaygınlığı var. Yani bütün markalarda aynı hizmeti verememek kaygısı var. Tabi ki bu nedenle iş markalara düşüyor. Çok marka olması fazla bir şey ifade etmiyor, markaların iyi olması, yaygınlaşmış olması, ikinci el değerinin olması gerekiyor. Türkiye'nin hakkı yılda 1 milyon araçtır. Yılda satılan araç sayısının 1 milyon olması gerekir, olacaktır da ama kiralama sektörü otomotiv sektöründen daha çabuk büyüyecektir. Bu sektörün gidilecek daha çok yolu var. Bu gidilecek yolun kıymetinin bilinmesi lazım. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin ve çalışanların sektörü istismar etmemesi gerekiyor çünkü bu sektörde düzgün çalışarak da kazanacağımız çok para var.

Taşar Grubu kiralama sektörünün gelişimini ne zaman gördü, nasıl başladı ve bu günlere nasıl gelindi?
Taşar Grubu bu işe 2001 yılında başladı ama kriz olduğunda ara verildi. 2004 yılında çok büyük bir uluslararası müşterinin talebiyle, tahsilat riski olmadığı da görülünce işlem tekrar başladı. Özellikle yabancı şirketler ve büyük yerli şirketlerle yani ufak dalgalanmalarda pes etmeyecek şirketlerle bu işin yapılacağına karar verildi. 2004 yılından itibaren de portföy geliştirilmeye başlanmış oldu.

Firmanızda markalaşma nasıl başladı?
Markalaşma 2007 yılından itibaren başladı. Bizim tanıtım faaliyetimiz çok fazla değildi. Pazarlamada bir tane yetkili arkadaşımız vardı. Ama hakikaten çok üst düzeyde hizmet sunmamız ve müşterilerimizin de memnuniyetleri sonucu tavsiye yolu ile belli bir portföy edinmiştik. Kendimizi geliştirip aktif pazarlama yapmaya karar verdikten sonra isim konusunda tereddütler ortaya çıktı. Şirket Taşar Pazarlama ve Çetaş bünyesinde. Ama bizim grubumuz bünyesinde "Autolink" markamız zaten mevcut. "Autolink İkinci El" bir kurum olarak Türkiye'nin ilk ikinci el otomobil kuruluşu. "Autolink Yedek Parça" AC Delco ürünlerini pazarlayan şirketimiz. Biz de "Autolink Filo Yönetimi" olarak son iki senedir markalaşmaya devam ediyoruz.

Şu an kaç araçla faaliyet gösteriyorsunuz? Hangi markalar ağırlıkta?
Şu anda 3.000 aracımız var. Portföyümüzün ağırlığını Renault, Ford ve Fiat oluşturuyor. Çetaş Grubu, Renault ve Ford'un en büyük bayilerinden ama bu yüzden değil, kiralamanın ağırlığı bu yönde olduğu için bu markaları tercih ediyoruz.

Bayilikleriniz size avantaj sağlıyor mu?
Bizim bayiliklerimiz, diğer operasyonel kiralama şirketlerine de hizmet veriyorlar. Dolayısıyla biz onlardan çok daha fazla avantajlı değiliz. Onlar ne alıyorsa biz de onu alıyoruz. Sonuç olarak biz bayiliklerimizle değil portföyümüzdeki araçların ağırlığıyla bir şeyler yapıyoruz. Ben grubun diğer şirketleri için bir alıcıyım, aynı zamanda da servise araç temin eden bir müşteriyim. 35 yıldır bu sektörde var olan bir şirketin parçası olmak önemli bir avantaj. Zaten bizim müşterilerimizin % 70-80'inin çok uluslu şirketler olmasının da arkasında yatan destek, Taşar Grubu'nun bir şirketi olmaktır.

Türkiye'deki müşterilerin kiralamaya bakış açısı nasıl sizce?
1987 yılında ben leasinge başladığımda, elde çanta deli gibi anlatırdık müşterilere, "Bu işin avantajı şudur, KDV'yi % 18 yerine % 1 ödersiniz." diye. Ama "üç kuruş fazla olsun, benim olsun" mantığını kıramazdık. Ancak günümüzde finansal kiralama yerine oturdu. Söylemek istediğim, operasyonel kiralama da yerini bulmaya başlayacak. Niye senin olsun? Se-

Şu anda 800 bin şirket aracı var. Bırakın 800 bini, yarısı kiralamaya geçse, 300 bin araç daha kiralanacak, şu anda 100 bin civarında araç parkı var. En çok aracı olan meslektaşımızın 22.000-23.000 aracı var. En az üç katına çıkması gerekiyor bu sayının.

nin olsa ne farkedecek? Satın alırsanız yatırım bütçesinden gidiyor, kiralarsanız işletme bütçesinden gidiyor, bu kadar basit. Sonuç olarak her iki durumda da aynı ekonomik faydayı elde ediyorsunuz. Birinin sonunda araç sizin oluyor ve ikinci elde satıyorsunuz. Diğerinde bir yılın sonunda aracı geri veriyorsunuz ama toplam ödemelere baktığınızda tartışmasız bir şekilde kiralamanın daha avantajlı olduğunu görüyorsunuz. Diyelim ki kendiniz yönettiniz filonuzu. İkinci el konusuna gelince, siz 100 tane arabayı satabilir misiniz? Elinizde 100 tane araba olduğunu gören size onun piyasa değerini verir mi? Şu anda araçlarının sahibi olan müşteriler, yavaş yavaş bu gerçekleri anlayıp, kendi esas işlerine odaklanacaklar, nasıl ki artık personel yemeklerini kendileri pişirmeyip dışarıdan alıyorlarsa, nasıl ki artık temizlik, güvenlik hizmetini dışarıdan alıyorlarsa, filo hizmetlerini de kiralama şirketlerinden alacaklardır.

Kamuya bakış açınız nasıl, yönelmeyi düşünüyor musunuz? Şu anda kiralamaya başladılar ve büyük bir potansiyel var.
Düşünmüyoruz çünkü çok büyük potansiyel peşinde değiliz biz. Şu anda mevcut özel sektör potansiyelini değerlendirelim yeterli, çünkü her yere ulaşamazsınız, operasyonu sağlıklı yönetmenin yanında bu iş bir kredi işi. Bir araba 20 bin USD, bin araba 20 milyon USD, 10 bin araba 200 milyon USD. Böyle bir süreci de sağlamanız gerekir. Son global krizin Türkiye'ye yansımalarını yaşıyoruz. Kredi değerliliği yüksek olan müşterilere bile bankalar, kendi durumlarından dolayı kredi vermekte biraz çekimser davranıyorlar. Şu anda 800 bin şirket aracı var. Bırakın 800 bini, yarısı kiralamaya geçse, 300 bin araç daha kiralanacak, şu anda 100 bin civarında araç parkı var. En çok aracı olan meslektaşımızın 22.000-23.000 aracı var. En az üç katına çıkması gerekiyor bu sayının. Bunu becerebilmek için de önemli finans kaynağı sağlamak gerekir. Bu işin finans bacağını asla unutmamak gerekir. Yabacılardan, onların iş yapış şekillerini muhakkak öğrenmeliyiz. Finansman kaynaklarını çok geliştirmeliyiz. Bankacılık sektörü de operasyonel kiralama sektörüne has mutlaka bir takım enstrümanlar geliştirecek. Biz bir hizmet platformuyuz ve banka, bizi parasını satmak için kullanıyor, markalar araçlarını satmak için, müşteri aracının finansmanı için, servisler hizmetlerini satmak için kullanıyor. Bu nedenle, finansörlerimize ve bankalarımıza, markalarımıza ve müşterilerimize bu şeffaf ve güvenilir platformu sağlamamız gerekiyor. Sektör de bu yönde yürümeli, küçük hesaplar peşine düşmemeli.

Müşterilerinizle ilişkileriniz, özellikle de müşteri sadakatiniz nasıl?
Müşteri sadakatimiz çok iyi. 2004 yılında başladığımız ilk sözleşmelerimiz sona erdi ve o sözleşmelerin hepsini yeniledik. Bir tek, kendi operasyonel kiralama şirketlerini yabancı ortaklar ile kuranlar hariç. 3.000 araçta böylesine bir kalite yakaladıysak ekibimizin bu konuda yeteneği var demektir. Bu ekibin güçlendirilmesiyle, 10 bin araçla da aynı hizmeti verebileceğimizi düşünüyoruz.

Önümüzdeki yıllarda büyüme hedefiniz nedir?
Sanıyorum biz şu anda ilk 10'un içindeyiz, hem de bu araç sayımızla. Ama bu iş bir ölçek işi, onun için işi büyütmek durumundayız. Bizdeki hedef, her yıl işi en az bir önceki yıl kadar artırmak, yani % 100 büyüme. Önümüzdeki 3 yılda % 100 büyümeye gitmek zorundayız. Bu sene herhalde 1.200-1.500 civarında araç alacağız. Gelecek sene 2.500'ü aşmamız, bir sonraki sene ise 3.000-4.000 almış olmamız lazım. Çünkü o sırada 3. senesi dolanların yenilemesi var. Bunun finansmanını da ayarlamak gerekiyor, elemanını da ayarlamak gerekiyor. Tabii bir de ikinci el satışları.

2. el araçları nasıl değerlendiriyorsunuz?
Satışlarımızın çok büyük kısmını grup şirketimiz olan "Autolink İkinci El" yapıyor, bu bir avantaj. Tam kontrolün elimizde olması çok önemli. Biz satışlarımızın % 70'ini direkt perakende müşterilere ulaştırabiliyoruz. Tabii ikinci el işi yapan büyük esnaflarla da çalışmayı ihmal etmiyoruz.

İkame araç konusunda ne tarz hizmet sunuyorsunuz? Ne kadar sürede temin ediyorsunuz, bunun için havuzunuz var mı?
İkame araçları bir günde temin ediyoruz. İstanbul içerisinde 1 saat içinde verdiğimiz müşteri var. 5 saate de çıkıyor bazen ama İstanbul içerisinde 12 saat beklemiş müşterimiz yoktur. Havuzumuz % 1 oranındadır. Birçok firma artık havuz bulundurmuyor, günlük kiralamacılardan destek alıyor. Ama biz, verileren araçların ve hizmetin kalitesi kaygısıyla, günlük kiralamacılardan destek almıyoruz, şimdilik kendimiz hallediyoruz işi.

HAYALLERİNİZDEKİ GENİŞLİĞE VE AYDINLIĞA GİDEN YOL

308 SW PANORAMIC

Peugeot'nun yeni modeli 308 SW Panoramic, yandan bakıldığında, cesur bir şekilde öne doğru uzatılmış ön camıyla bu sınıfta benzersiz olan dinamik bir perspektif sunuyor.

308 modeli ile orta sınıf otomobillerin referansı haline gelen Peugeot, bu özelliğini 1.68 m2 açılır cam bir tavan sayesinde iç mekanda mükemmel seviyede aydınlık sunan SW Panoramic konsepti ile pekiştiriyor. 308 SW Panoramic geniş iç hacim ve aydınlığın yanı sıra güçlü tasarım kimliği, kalitesi ve ayrıntıya verilen büyük özen ile dikkat çekiyor. Bütün bu özellikler gelişmiş yol tutuşu ve güvenlik yetenekleriyle birleşiyor, aracın kullanıcıların farklı taleplerine ve yaşam biçimlerine uygun olmasını sağlıyor. Ayrıca "emniyet kemerinizi takın" uyarısı fonksiyonunun ikinci sıradaki çıkarılabilir koltuklarda da modülerlikten hiçbir taviz vermeden kullanılabilmesini sağlayan "Wifi" bağlantılı emniyet kemeri algılayıcısı gibi yeniliklerle farklılaşıyor.

308 SW Panoramic, Peugeot model ailesinde, hem dinamik tasarım hem de dinamik yol tutuşu sunan gerçekten modern bir yaşam biçimi otomobiliyle eşanlamlı. Aynı zamanda kullanışlılığı, çok yönlülüğü, geniş iç alanı, yüksek taşıma kapasitesini ve üstün modülerliği temsil ediyor ve otomobilin birçok farklı kullanıcı tipinin taleplerine adapte olmasına olanak tanıyor.

308 SW Panoramic'de dünyanın en büyük cam tavanlarından biri bulunuyor. Etkileyici cam tavan arka sıradaki yolcuların kafalarının arkasına kadar uzanıyor, hatta üçüncü koltuk sırasına oturacak yolcular bile bundan yararlanabiliyor. Güvenlik fonksiyonuna sahip olan ve elektrikli olarak kontrol edilen güneşlik, gölge sağlıyor ve el freninin yanındaki bir düğmeyle kontrol ediliyor. Aracın gövdesi (özellikle de üç darbe emici yapı bulunması sayesinde) en iyi korumayı sağlayacak şekilde tasarlandı ve en yüksek miktarda çarpışma enerjisini kontrollü olarak emme yeteneğine sahip. Buna ek olarak, SW Panoramic'de direksiyon kolonundaki diz hava yastığı da dahil olmak üzere 7'ye kadar hava yastığı yer alıyor.

SAROZ'UN GÖZBEBEĞİ:

ERİKLİ

Saroz Körfezi'nde yer alan ve birbiri ardına sıralanan muhteşem doğal güzelliklere sahip koylardan en kıdemlisi ve en gözdesi haline gelen Erikli, sahil şeridinin hemen arkasında yer alan gölüyle görülmesi gereken bir coğrafya sunmakta.

Fotoğraflar: Erkin GÜNEŞ

Edirne'nin Keşan ilçesine bağlı Erikli, Saroz Körfezi'nin tam ortasında bir cennet adeta. Özellikle, İstanbul'dan gelindiğinde Tekirdağ'a kadar size eşlik eden deniz bir anda yok oluverince, karasal bir iklime doğru yolculuk yaptığınızı düşünürken, karşınıza çıkan bir vaha gibi.

1967 yılında sahilin imara açılması ile beraber, o tarihe kadar sadece hayvanların denize sokulduğu bir alanken bir anda turizm cenneti olan Erikli, eski zamanlarda Osmanlı Donanması'nın da uğradığı küçük ve doğal limanlardan biri. Özellikle 80'lerin başından itibaren yoğunlaşan yerleşimin, 2000'li yıllarda tavan yapması ile kalabalıklaşan ama bir o kadar da gelişen bir sahil köyü. Keşan ilçesinin Erikli Köyü'nün hemen altındaki bu geniş sahil, İstanbul'a olan yakınlığı ve eşsiz denizi, kumsalıyla gün geçtikçe popüler hale geliyor.

Hikâyesi hayli ilginç aslında. Yerli halkın bir geleneğiymişçesine, emri hak vaki olup da mirasa sıra gelince, evin erkek çocuklarına verimli tarlalar, kızlarına ise sahildeki kumluk arsalar verilmiştir. Gün olur, kız çocukları evlenir, tarlalar boşa gitmemelidir. Ne var ki, yıllar geçecek, tarlalar değerini korurken, vakti zamanında kız çocuklarına verilen kum tarlaları neredeyse 50 katı değer artışıyla göz kamaştıracaktır. Parseller birbiri ardına satılmaya, satılan parsellere evler dikilmeye başlar. Yıllar geçip, yerli halkın aklı başına gelince açılan hazine davaları sonuçsuz kalacak ve Erikli,

başta Edirne Uzunköprü ve Keşan olmak üzere tüm Trakya'nın tatil beldesi olacaktır. Saroz Körfezi'nde yer alan ve birbiri ardına sıralanan muhteşem doğal güzelliklere sahip koylardan en kıdemlisi ve en gözdesi haline gelen Erikli, sahil şeridinin hemen arkasında yer alan gölüyle görülmesi gereken bir coğrafya sunmakta. Denizin yüksek olduğu eski yıllarda, şimdiki sahil şeridinden birkaç kilometre içeride olan doğal bir limanken, geçen yıllar içinde çekilen denizin bir neticesi olarak geride ufak bir göl kalır. 80'lerin başına kadar tuz toplanan bu göl, 80'lerde balık yetiştiriciliği için dalyan haline getirilmiştir.
Dünyaca ünlü Fransız su altı araştırmacısı Jacques Cousteau, 1977 yılında yaptığı araştırmalar neticesinde, Saroz Körfezi'nin, dünya üzerinde kendi kendini temizleyebilen üç körfezden biri olduğunu söyleyince doğal olarak tüm gözler Saroz'un en gelişmiş sahil şeridi Erikli'ye döner. Önce İstanbulluların sayısı artmaya başlar. Ardından da tüm Türkiye'den gelenler ile bir kolaj oluşur. İstanbul'dan yola çıkınca sırasıyla, Silivri, Tekirdağ ve Malkara geçildikten sonra Keşan'a ulaşılıyor. Keşan'dan yaklaşık 40 kilometre kadar Güneybatı yönüne gidilince de Erikli tüm ihtişamıyla yolcuları karşılıyor. Normal bir kullanımla üç saat süren bu yol özellikle hafta sonları nüfusu dörde hatta beşe katlıyor. Sert ve uzun geçen kışların ardından sadece iki aylık bir yaz sezonuna sahip olan Erikli, Temmuz ve Ağustos ayları olmak üzere kısa bir yaz sezonuna sahip olsa da akın akın gelen misafirleri ağırlamayı başarıyor. Ancak Mayıs ve Haziran aylarındaki nemli ve parıltılı bahar kokusunu da kaçırmamak gerekiyor. Trakya'ya verilen "Yeşil" sıfatını her harfiyle hak edercesine uzanan tarlaların üzerlerinde açan ayçiçekleri ve papatyaların sarı sıcaklarıyla ısınan yumuşak bir hava kimi zaman denize de vuruyor kendini. Aslında geç ısınan ama buna karşın da geç soğuyan bir deniz olan Ege sayesinde Eylül ve Ekim aylarının serinliğinde bile deniz suyu daimi olarak ılık. Su altı turizminin önemli mekânlarından olan İbrice Limanı, dalış okullarının yaz-kış uğrak yeri olurken, Gökçetepe (Mağrız) ve Mecidiye sahili de su altı fotoğrafçılarının vazgeçemedikleri bir bölge. Etrafı böylesine popüler noktalarla dolu olan Erikli de bundan nasibini alıyor.

Tüm Saroz'un belki de en renkli gece hayatı Erikli'de. Son yıllarda birbiri ardına festivaller, defileler ve görkemli organizasyonlara sahip olan Erikli, yerli turistlerin yoğun ilgisine maruz kalsa da yabancı turist yok denecek kadar az. Bulgar, Makedon ve Romenlerden oluşan bir yelpaze Erikli'ye enternasyonal bir hava katmasa da bundan kimsenin şikayeti yok. Erikli'nin tek yükseltisi olan ve Erikli Köyü sırtlarının bir kolu olan Yumurta Tepe manzaranın tek güzel olmasına karşın en güzel görülebildiği bir tepe. Göl ile deniz arasında kalan sahili görebilecek tek yer olmasının yanı sıra güneşin batışının mükemmel olduğu bir yer. Denizin üstündeki nem tabakasının olmadığı rüzgarlı bir günde Gelibolu Yarımadası ve Yunan adalarından biri olan Samothraki (Semadirek)'i görmek mümkün. Billur gibi kumdan oluşan kumsalı denizin tabanına kadar ilerliyor. Geniş kumluk alanlarda yetişen domatesleri tadına doyum olmuyor. İsmi Erikli olmasına karşın yetişen eriklerin ise tadı ekşi. Zeminin kum olması, tepelerdeki kaynaklardan gelenler dışında tatlı su bırakmamış. Denizin tuzlu suyu karışan tüm kuyulardan yapılan sulama neticesinde çokça görülen erik ağaçlarındaki, meyveler yemeye değil, turşuya ve reçele kullanılıyor. Kuzey Ege'nin serin sularında yetişen çipura, karagöz, mırmır en popüler balıklar. Ama yine de birincilik Çanakkale'den geliyor olsa da sardalyada. Ahtapot ve kalamar da iddialı bir seçenek olarak duruyor. Eğer yolunuz Keşan'a düşerse yarım saatlik bir yolu göze alarak, şirin ve bakir köylerin arasından uzanan ve iki yanında günlerin emeğini yansıtan tarlaların yer aldığı yoldan ilerleyerek Erikli'ye muhakkak uğrayın. Hiç tahmin etmediğiniz bir yerde, hiç tahmin etmediğiniz bir doğal güzellik sizleri bekliyor olacak.

Farklılık Sizin
Ayrıcalığınızdır

DETAY
DAĞITIM

Tel.: 0212. 216 01 86 • 213 10 43 • 216 02 31
Fax: 0.212 213 10 44

YENİ VW SCIROCCO GÖZ ALACAK

3. nesil VW Scirocco, Volkswagen'in önümüzdeki dönemde sırasıyla tanıtacağı birçok yeni modelde karşımıza çıkacak olan yeni tasarım anlayışını taşıyan ilk model olmasıyla öne çıkıyor.

Dünyanın en önemli otomobil üreticilerinden Volkswagen'in 34 yıllık aradan sonra Scirocco adını taşıyan ve yepyeni bir görünüm ile üstün teknolojik özelliklere sahip modelinin uluslararası basın tanıtımı, Lizbon/Portekiz'de gerçekleştirildi. Ülkemizde 122 HP ve 160 HP'lik iki ayrı versiyonu bulunan 1.4 TSI ile birlikte 2.0 litre silindir hacimli 200 HP'lik TSI motor seçenekleriyle satışa sunulacak olan VW Scirocco'da ESP, ABS, ASR, sürücü ile yolcu ön ve yan yastıklarıyla ön ve arkada yan kafa yastıkları gibi güvenlik elemanları standart olarak yer alacak. Bununla birlikte çift bölgeli otomatik klima, MP3 çalar özellikli müzik sistemi, eğim kalkış asistanı, çok fonksiyonlu deri direksiyon simidi ve 15 cm alçaltılmış sportif şasi gibi donanımlarda standart olarak sunulacak donanımlar arasında yer alıyor. VW Scirocco, krom far grupları ile çift çıtalı ince radyatör ızgarasının birbiriyle birleştirilmesi dikkat çekerken, asıl önemli nokta olarak ise VW ambleminin radyatör ızgarası yerine motor kaputu üzerine yerleştirilmiş olması ilk bakışta markanın değişen yüz tasarımı hakkında önemli ipuçları veriyor. Bununla birlikte ön bölümde geniş ve agresif tasarımlı ön alt hava girişleri ile birlikte sis lambası grubunun konumunun da ayırt edilmesi yalın bir görsellik sergilemeyi başarıyor. Kavisli ve kaslı profile sahip VW Scirocco, şeffaf B sütunu, geniş camlı yan yüzeyleri, güçlü bir görünüm sağlayan C sütunu ile dinamik bir tasarım yapısına sahip olduğunu gösteriyor. Büyük ve geniş tasarlanmış arka far gurubu ile tampon tasarımının sportif uyumu, arka camın üstüne konumlandırılmış spoyler ile destekleniyor. Bununla birlikte isteğe bağlı donanımlar arasında yer alan ve iç mekâna ekstra ferahlık katan panoramik açılır tavan,

yeni VW Scirocco'nun karakteristik tasarım öğelerinin başında geliyor. Tek bir düğme yardımıyla 39 mm yukarı kalkabilen koyu renkli panoramik cam tavan ultraviyole ışınlarının sadece % 8,2'sini içeri alırken, güvenlik açısından cam-fiber destekli poliüretan tavan çerçevesiyle sarmalanmış olmasıyla ön plana çıkıyor. 4.256 mm uzunluğa ve 1.810 mm genişliğe sahip, yenilenmiş VW Scirocco'nın kısa gövde çıkıntıları, 2.578 mm'lik dingil mesafesinin tamamen iç mekânda geniş alan oluşturma amacına hizmet ettiğini kanıtlıyor. Ayrıca, Normal, Spor ve Konfor adı verilen 3 ayrı programa sahip DCC yani akıllı şasi programı, süspansiyonu sürekli olarak yola ve sürüş durumuna göre otomatik olarak yönlendiriyor.

HTC 93470 İLE GPS'Lİ DOKUNMATİK CEP TELEFONU

Dünyanın önde gelen Windows Mobile tabanlı akıllı telefon üreticisi HTC Corp., hafif ve şık tasarıma sahip yeni modeli HTC P3470'i pazara sundu. Geniş ekranı, uzun pil ömrü, TomTom navigasyon yazılımı ve uygun fiyatıyla HTC P3470, GPS tabanlı PDA telefonlar arasında öne çıkıyor. HTC ürün gamı içerisinde küçük tasarımı ile dikkatleri üzerine çeken HTC P3470, günümüz kullanıcılarının ihtiyaç duyduğu birçok fonksiyonu birarada sunuyor. Cihaz kullanımı kolay arayüzü ile menüler, web sayfaları, dokümanlar, mesajlar ve kişilere kolay erişim olanağı tanıyor. Sezgisel arayüz, net tarifler ve Kolay Çağrı Yönetimi (Easy Call Handling) gibi özellikler, TomTom Navigasyon yazılımını HTC P3470 için en uygun çözüm haline getiriyor. Bununla birlikte, İstanbul veya Ankara haritalarından biri ücretsiz olarak download edilebiliyor.

PANASONIC'TEN DEV ADIM

Panasonic Berlin'deki IFA fuarında 4.096 x 2.160 çözünürlüğü destekleyen 150 inç'lik Viera televizyonunu tanıttı. 3,81 metrelik dev televizyonun plazma veya LCD olduğu hakkında herhangi bir açıklama yapılmadı. Ama yeni Viera'nın bir plazma TV olduğunu tahmin etmek çok da güç değil. Panasonic, TV'nin sunduğu görüntü kalitesinin birden fazla görüntünün iç içe gösterildiği durumlarda bile düşmediğini söylüyor. Oldukça temiz ve zengin bir görüntüye sahip Viera'dan herhangi bir şey izlemek için, doğal olarak ekrandan uzakta oturmak gerekiyor. Panasonic Viera'nın çözünürlüğü bilinen full HD'nin 4 kat üzerinde.

TRANSCEND JETFLASH V60 BELLEK 32 GB KAPASİTE SUNUYOR

Transcend tarafından üretilen ve sadece bir adet kalem pil boyutunda olan JetFlash V60 bellek, 61x18,6x9,88 mm ölçülerinde. Windows Vista, Windows 98SE/ME/2000/XP, MAC ve LINUX işletim sistemlerini destekliyor. Kapasitesinin bu kadar yüksek olması sayesinde birçok kişisel dosya, müzik, digital foto ve yüksek çözünürlüklü HDTV filmlerini tek bir usb belleğe sığdırmak mümkün olacak. 16 ve 32 GB kapasiteli olarak iki model halinde hazırlanan bellekle birlikte gelen yazılımlar sayesinde USB belleğinizi bilgisayarınız için kilit olarak da kullanabilecek. Transcend JetFlash V60, yedekleme, elektronik posta alıp gönderme ve dosya şifreleme de diğer yan özellikler olarak dikkat çekiyor.

TÜRK BİLGİSAYAR OYUNU REKORA KOŞUYOR

ODTÜ Teknopark'ta geliştirilen ve dünya oyun pazarında yarışa giren "Hükümran Senfoni" adlı Türk bilgisayar oyunu, 9 Mayıs tarihinde internet üzerinden test aşamasında uygulamaya açıldı. Geçen dört aylık süre içerisinde kullanıcı sayısı 100 bine ulaşan oyuna ilgi günden güne katlanarak büyüyor. ODTÜ Teknopark yetkilileri, bu hızla devam etmesi halinde "Hükümran Senfoni"nin birinci yılın sonunda Türkiye'nin en çok oynanan oyunu olacağını, dünya üzerinde de birçok oyunseverle buluşacağını belirtiyorlar.

iPOD'A YENİ RAKİP

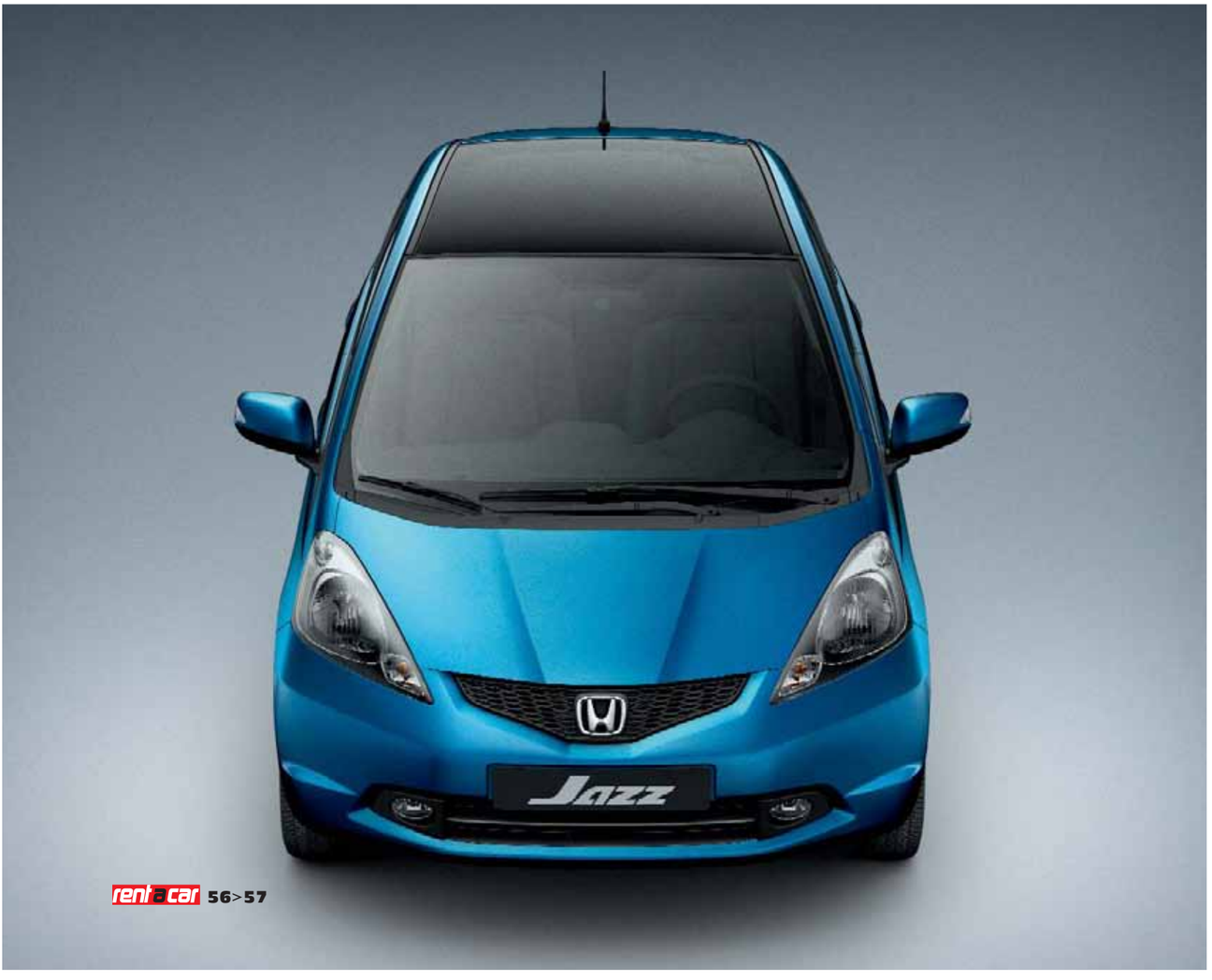
Microsoft, yeni Zune modelleri ile Apple'ın yeni nesil iPod'larını çok zorlayacak. Microsoft, Zune serisini yeni modeller ile daha ilginç bir hale getirmeye çalışıyor. Yeni oynatıcı aynı zamanda firmware güncellemeleriyle de yeni özellikler kazanacak. Microsoft ABD'de iki yeni model tanıttı: Biri 16 GB'lık Flash bellek tabanlı diğeri ise 120 GB'lık bir sabit disk kullanıyor. Yeni Zune'lar yeni özellikleri de beraberinde getiriyor. Aynı Apple iTunes'da olduğu gibi Microsoft'un Zune Marketplace mağazası üzerinden direkt olarak müzik satın alınabiliyor ki bu şimdiye kadar sadece PC üzerinden mümkün oluyordu.

VISTA'NIN VARİSİ GELİYOR

Microsoft daha Vista'yı yaygınlaştırmadan yeni işletim sistemi üzerinde çalışmaya başladı. Windows 7'nin geliştirilmesin hızla devam ediliyor. Windows uzmanı Paul Thurott'a göre Microsoft Vista halefinin üçüncü Milestone sürümü üzerine çalışıyor. İlk beta sürümün ise 2008 sonunda hazır olacağını söylüyor. Windwos 7'nin fonksiyon yelpazesi ve tasarımı şu an için halen Windows Vista'ya benziyor. Bazı entegre programların Office 2007'den tanınan Ribbon menüsü ile çalıştığı söyleniyor; Ribbon'un genel tasarıma da entegre edileceği iddialar arasında. Güncel Windows 7 sürümünün son derce stabil ve güvenilir çalıştığı söyleniyor. Milestone yakında firma dışındaki tester'lara da gönderilecek.

JAZZ DEVAM EDİYOR

Honda'nın yeni Jazz modeli, sınıfının lideri bir iç mekan genişliğine erişerek bunu belirgin bir biçimde iyileştirilmiş yakıt tasarrufuyla ve 120 g/km CO_2 emisyonuyla birleştirecek.



Dış dizayn ilk bakışta bir devrimden çok, evrimin izlerini taşısa da, bu incelikli görünüş değişikliği, yepyeni Jazz'ı atağa kaldıran binlerce değişikliğin yalnızca küçük bir parçasını oluşturuyor. Bir önceki Jazz modelinin merkezi yakıt deposu yerleşimi ve dünyayı kendine hayran bırakan sihirli koltuklar özellikleri aynen korunuyor. Daha geniş, 'cab forward' stili gövdesi görselliği daha da artırırken, özellikle arka diz mesafesi ve bagaj hacmi Jazz'ın daha da genişlediğinin birer göstergesi. Sihirli koltuklar artık tek bir hareketle yatırılabiliyor ve artık bu çok yönlülükleri de bagaj bölmesindeki çift bölmeli bagaj özelliğiyle bütünleşiyor. Honda ACE (İleri Uyumluluk Mühendisliği) ürünü gövde yapısı, aktif ön koltuk kafalıkları ve VSA (Araç Denge Kontrol Sistemi) ve benzeri daha yüksek seviye güvenlik ekipmanları bulunuyor. Daha geniş lastikler, revize edilmiş süspansiyon ve daha uzun aks aralığı/daha geniş tekerlek izi bir yandan aracın çevikliğini, diğer yandan da sürüş konforunu artırıyor. Ön, arka, yan ve tam boy perde hava yastıkları ile çift kademe ön-gergili ön koltuk emniyet kemerleri standart olarak sunuluyor. Ön yolcu hava yastığı ise çocuk koltuğu kullanılması durumunda iptal edilebiliyor. Emniyet kemeri uyarıcıları ise ilk defa Jazz'da hem ön hem de arka koltuklar için bulunuyor. Ayrıca ön koltuklarda çarpışmalardan doğacak boyun hasarlarını minimuma indiren aktif kafalıklar bulunuyor. Daha iyi destekli, daha konforlu ön koltuklar, sürücü ayaklığı, yüksekliği ayarlanabilir sürücü koltuğu, derinliği ve yüksekliği ayarlanabilir direksiyon, ve daha geniş arka koltuklar, daha keyifli ve ferah bir kabin ortamını sağlayan özelliklerden yalnızca birkaçı. Ekstra ses yalıtımı ve daha esnemez gövdesi, yeni Jazz'ı içinde olmaktan keyif duyulan diğer özellikler arasında.

MASUMİYET MÜZESİ GERÇEK OLUYOR

Kitapları 58 dile çevrilen Nobel ödüllü yazar Orhan Pamuk'un son romanı "Masumiyet Müzesi"ndeki baş karakterlerden Füsun'un ailesinin oturduğu ev Orhan Pamuk tarafından müze yapılacak. Kitapta geçen Kemal'in Füsun'a aşkı için biriktirdiği bütün eşyaları elinde bulunduran Pamuk, bu eşyaları Çukurcuma'da bulunan bu binada, yani ''Masumiyet Müzesi"nde sergilemeyi planlıyor. Pamuk, üç yıl önce kaba inşaatı biten binanın 2010 yılında müze olarak açılacağını söylüyor ancak mahalleli boş binanın görüntüsünden rahatsız.

45. ANTALYA ALTIN PORTAKAL FİLM FESTİVALİ'NDE 16 FİLM YARIŞACAK

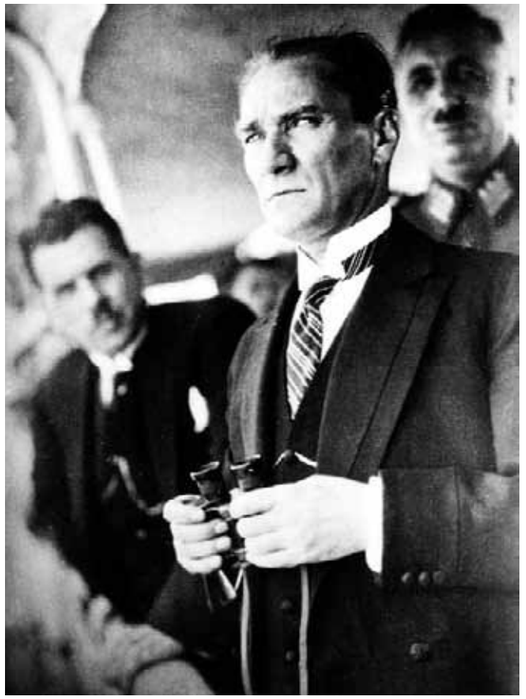
10-19 Ekim 2008 tarihinde Antalya'da düzenlenecek 45. Altın Portakal Film Festivali'nin Ulusal Yarışma bölümünde, bu yıl Altın Portakal için toplam 16 film yarışacak. Nuri Bilge Ceylan'ın Cannes Film Festivali'nde en iyi yönetmen ödülünü aldığı "Üç Maymun" ve Reha Erdem'in "Hayat Var", Semih Kaplanoğlu'nun Venedik Film Festivali'nde izlenen "Süt" filmleri ile, Yeşim Ustaoğlu'nun "Pandora'nın Kutusu", Derviş Zaim'in "Nokta", Erden Kıral'ın "Vicdan", Çağan Irmak'ın "Ulak", Hüseyin Karabey'in "Gitmek", Ben Hopkins'in "Pazar", Raşit Çeliker'in "Gökten Üç Elma Düştü", Şahin Gök'ün "Kambur", Cemal Şan'ın "Dilber'in Sekiz Günü", İsmail Necmi'nin "Bunu Gerçekten Yapmalı Mıyım?", Selim Evci'nin "İki Çizgi", Mehmet Güreli'nin "Gölge" ve Aydın Bulut'un "Başka Semtin Çocukları" filmleri, bu yılın Altın Portakal adayları.

BORUSAN FİLARMONİ ORKESTRASI'NA YENİ ŞEF

Toplantıyı açan Borusan Kültür Sanat Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep Hamedi, yeni dönemde, onursal şef pozisyonuna gelen Gürer Aykal'ın daimi şefliği Avusturyalı genç şef Sacha Goetzel'e bırakacağını ifade etti. Borusan Filarmoni Orkestrası'nın yeni daimi şefi Sacha Goetzel ise yeni sezon programını açıkladı: Şef, ilk konserin, 28 Ocak 2009 akşamı Wagner ve Strauss'un eserlerinden oluşan bir programla gerçekleşeceğini belirtti. Goetzel; Beethoven ve Çaykovski'nin eserlerinden oluşan birer konserin yanı sıra 31 Mart'ta düzenlenecek Leyla Gencer'i anma gecesini de yönetecek. Gürer Aykal ise 19 Kasım 2008'deki Açılış Konseri dahil dört konserde görev yapacak.

"MUSTAFA" BELGESELİ 29 EKİM'DE VİZYONDA

15 yıldır Atatürk belgeselleri yapan ve "Sarı Zeybek"le seyirciyi Ata'nın insani yüzüyle tanıştıran Can Dündar ve ekibi şimdi onun bütün hayatını sinema diliyle anlatıyor. 29 Ekim'de vizyona girecek "Mustafa", seyirciyi, özellikle de yeni nesli Atatürk'ü yeniden keşfe davet ediyor. Film için Cumhurbaşkanlığı ve Genelkurmay Başkanlığı arşivleri başta olmak üzere, yerli ve yabancı pek çok arşiv özel izinle açıldı. Atatürk'ün daha önce görülmemiş fotoğraflarına, hatıralarını yazdığı not defterlerine, yakınlarına yolladığı çok özel mektuplarına, günlüğüne, elyazmalarına ulaşıldı. Çekim ekibi Atatürk'ün ayak bastığı Selanik'ten Manastır'a, Şam'dan Berlin'e, Sofya'dan Karlsbad'a kadar her coğrafyaya giderek, doğduğu odadan, öldüğü odaya dek her mekana girerek onun hayatını yerinde görüntüledi. Ondan kalan eşyalar, onu anlatan anılar, çalıştığı karargahlar, yaşadığı evler, geride bıraktığı belgeler, sevdiği müzikler, söylediği sözler titizlikle derlendi. Filmin müziklerini, Atatürk gibi Balkanlardan yetişmiş uluslararası bir müzisyen olan Goran Bregovic besteledi.



TOM JONES 15 YIL ARADAN SONRA ALBÜMLE DÖNÜYOR

Bir dönemlerin, "Galler Kaplanı" olarak anılan unutulmaz starı Tom Jones, Amy Winehouse'dan ilham alarak yeni bir albüm hazırlığına girişti. Yeni albümünü 2008 sonbaharında yayımlayacak olan 68 yaşındaki sanatçı, oldukça iddialı bir açışma olacağını ifade ettiği albümün adını da "24 Hours (24 Saat)" olarak belirledi. Tom Jones yaşlanmasına rağmen müzik yapma coşkusundan bir şey eksilmediğini belirterek, "İçimde hâlâ ateş yanıyor. Ama bu eskidiğim için değil, iyi olduğum için böyle. Müzik dünyasında rekabete hâlâ devam etme niyetim var." diye açıklama yaptı.

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

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

AMBASSADOR'S TOURISM
Meşrutiyet Cad. Koçak Plaza No: 22 Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 293 01 33 Faks: (0212) 293 01 34
www.ambassadorstravel.com
info@ambassadorstravel.com • limo1@ambassadorstravel.com

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

AUTO Z RENT A CAR
Yakut Blokları 7/16 34758 Ataşehir/İstanbul
Tel/Fax: (0216) 455 52 24
www.autozrentacar.com • autoz@autozrentacar.com
zyemez@yahoo.com

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

AUTOLİNK FİLO YÖNETİMİ
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 • avis@avis.com.tr • inane@avis.com.tr
Adana Havalimanı
İç Hatlar Tel/Faks: (0322) 435 04 76
Dış Hatlar Tel: (0322) 435 59 75 Faks: (0322) 435 04 76
Adana
Tel: (0322) 453 30 45/459 75 58 Faks: (0322) 453 48 24
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 35 13 Faks: (0242) 511 94 96
Ayvalık / Balıkesir
Tel: (0266) 312 24 56 Faks: (0266) 312 37 34
Kavaklıdere / Ankara
Tel: (0312) 467 23 13 Faks: (0312) 467 57 03
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0312) 398 03 15 Faks: (0312) 398 09 01
Antalya
Tel: (0242) 248 17 72/73 Faks: (0242) 248 17 19
Antalya Havalimanı
Tel: (0242) 330 30 73/330 30 30 pbx 2364
Faks: (0242) 330 34 30
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 15 00 ext 785 Faks: (0242) 316 64 03
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 316 18 11 Faks: (0252) 316 58 80
Bodrum Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0252) 523 02 01 Faks: (0252) 523 02 02
Dış Hatlar Tel: (0252) 523 02 03 Faks: (0252) 523 02 04
Turgutreis - Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 382 38 51 Faks: (0252) 382 66 78
Bursa
Tel: (0224) 256 51 33 Faks: (0224) 236 69 18
Çeşme / İzmir
Tel: (0232) 712 96 67 Faks: (0232) 712 67 06
Çeşme Sheraton / İzmir
Tel/Faks: (0232) 723 26 86
Çorum
Tel: (0364) 235 02 87 Faks: (0364) 235 02 96
Dalaman / Muğla
Tel: (0252) 792 51 18/19 Faks: (0252) 792 51 18
Denizli
Tel: (0258) 263 23 75/263 44 44 Faks: (0258) 241 90 23
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 02 75 Faks: (0412) 229 02 76
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 13 24 Faks: (0412) 229 02 76
Erzurum
Tel: (0442) 233 80 88 Faks: (0442) 233 81 88
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 612 37 19/612 13 85 Faks: (0252) 612 32 52
Gaziantep
Tel: (0342) 336 11 94/339 50 99 Faks: (0342) 336 30 58
İzmit / Kocaeli
Tel: (0262) 325 25 55/322 56 06 Faks: (0262) 323 57 78
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 297 96 10/11/12 Faks: (0212) 297 96 13
Selamiçeşme-Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 355 36 65/350 48 78 Faks: (0216) 369 94 21
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 34 54 Faks: (0212) 465 34 58
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 34 55/56 Faks: (0212) 465 34 57
Alsancak / İzmir
Tel: (0232) 441 44 17/18/19 Faks: (0232) 441 44 20
Bornova / İzmir
Tel/Faks: (0232) 342 20 20
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0232) 274 17 90 Faks: (0232) 274 17 91
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 72/74Faks: (0232) 274 21 72
Kayseri
Tel: (0352) 222 61 96/97 Faks: (0352) 222 49 65
Kayseri Havalimanı
Tel: (0352) 338 05 94
Konya
Tel: (0332) 237 37 50 Faks: (0332) 237 37 51
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 06 00/614 14 75 Faks: (0256) 612 76 01
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 412 26 38/412 53 23 Faks: (0252) 416 46 07
Mersin
Tel: (0324) 237 74 68 Faks: (0324) 238 22 69
Samsun
Tel: (0362) 231 67 50/51 Faks: (0362) 231 67 52
Side / Antalya
Tel: (0242) 753 13 48 Faks: (0242) 753 28 13
Şanlıurfa
Tel: (0414) 315 00 40 Faks: (0414) 313 72 94
Tekirdağ
Tel: (0282) 261 68 31/293 28 60 Faks: (0282) 293 28 57
Trabzon
Tel: (0462) 322 37 40 Faks: (0462) 326 35 20
Trabzon Havalimanı
Tel: (0462) 325 55 82 Faks: (0462) 326 35 20
Ürgüp / Nevşehir
Tel: (0384) 341 21 77 Faks: (0384) 341 87 50
Van
Tel: (0432) 214 63 75 Faks: (0432) 214 72 62
Van Havalimanı
Tel: (0432) 217 88 78 Faks: (0432) 214 63 75

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

BCS TURİZM İTH. İHR. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Tunus Cad. No: 77/2 Kavaklıdere/Ankara
Tel: (0312) 468 58 88 Faks: (0312) 468 54 44
www.bcsturizm.com.tr • info@bcsturizm.com.tr
serdar.demir@bcsturizm.com.tr

BEYAZ FİLO
Birlik Mah. 8.Cad. No: 1 Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 454 00 54 Faks: (0312) 454 00 55
www.beyazfilo.com • bilal.yurddas@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 İTHALAT VE DAĞITIM A.Ş.
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 98 00-587 99 90 Faks: (0216) 489 53 69
www.budget.com.tr omera@budget.com.tr
inane@budget.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 466 03 36-37 Faks: (0312) 466 03 38
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0312) 398 20 34 Faks: (0312) 398 20 35
Dalaman Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 50-51
Faks: (0252) 792 50 38
Bodrum Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0252) 523 02 71 Faks: (0252) 523 02 72
Antalya
Tel: (0242) 312 74 47/312 41 91 Faks: (0242) 312 00 45
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 33 95/96 Faks: (0242) 330 36 73
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 297 43 93-94 Faks: (0212) 297 43 91
Suadiye / İstanbul
Tel: (0216) 380 56 55 Faks: (0216) 380 51 19
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
Otopark Tel: (0216) 588 02 11 Faks: 0(216) 588 02 12
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 69 09/10
Faks: (0212) 465 34 58
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0232) 274 11 11 Faks: (0232) 274 27 27
Kayseri
Tel: (0352) 231 76 33 Faks: (0352) 231 76 44
Mersin
Tel: (0324) 238 34 74 Faks: (0324) 238 34 45
Adana
Tel: (0322) 459 92 22 Faks: (0322) 459 94 44
Trabzon
Tel: (0462) 12 00 (145) Faks: (0462) 248 88 06

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.celebi.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

DECAR RENT A CAR
Yıldız Posta Cad. 52 Esentepe 34340 İSTANBUL
Tel: (0212) 337 39 49 Faks: (0212) 288 90 10
www.decar.com.tr • info@decar.com.tr
İstanbul
Tel: (0212) 274 73 23 Faks: (0212) 288 35 25
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 45 25/24 Faks: (0212) 465 45 26
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 00 45 Faks: (0212) 465 08 70
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı
Dış Hatlar Geliş Tel: (0216) 588 05 40/41
Faks: (0216) 588 05 42
Ankara
Tel: (0312) 426 97 37/38/39 Faks: (0312) 426 97 60
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Geliş Tel: (0312) 398 21 88 Faks: (0312) 398 21 89
Kapadokya
Tel: (0384) 341 67 60 Faks: (0384) 341 67 61
Adana
Tel: (0322) 459 04 98/99 Faks: (0322) 459 04 88
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Geliş Tel: (0242) 330 37 30 Faks: (0242) 330 37 33
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş Tel: (0232) 274 17 79 Faks: (0232) 274 18 01
Marmaris
Tel: (0252) 413 46 69 Faks: (0252) 413 46 70
Dalaman
Tel: (0252) 692 60 58 Faks: (0252) 692 60 59
Bodrum
Tel: (0252) 313 21 51 Faks: (0252) 313 15 05
Kayseri
Tel: (0352) 337 14 14 Faks: (0352) 337 73 33
Kayseri Havalimanı
Dış Hatlar Geliş Tel: (0352) 337 14 14
Faks: (0352) 337 73 33
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 86 94 Faks: (0412) 228 86 95
Diyarbakir Havalimanı
Tel: (0412) 234 42 95/96 Faks: (0412) 234 42 97
Erzurum Havalimanı
Tel: (0442) 327 43 93/327 12 87 Faks: (0442) 327 12 88
Konya
Tel: (0332) 247 23 43/332 247 64 54
Faks: (0332) 247 62 66
Samsun Çarşamba Havalimanı
Tel: (0362) 844 81 27 Faks: (0362) 844 81 28
Şanlıurfa
Tel: (0414) 315 61 12 Faks: (0414) 315 61 13
Şanlıurfa Havalimanı
Tel: (0414) 378 10 10 Faks: (0414) 378 10 11
Bursa
Tel: (0224) 246 31 00/224 246 06 66
Faks: (0224) 245 07 77
Denizli
Tel: (0258) 263 16 39 Faks: (0258) 263 16 49
Gaziantep
Tel: (0342) 339 09 27 Faks: (0342) 339 09 77

DİKMENLER MOT. AR. TUR. GIDA. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Devlet Karayolu Üzeri No:86 Nazilli / Aydın
Tel: (0256) 316 12 12 Faks: (0256) 316 12 17
www.ford.com.tr • mdikmen@ford.com.tr

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
Sahilyolu Abay Cad. No: 184 34760 Zeytinburnu/İstanbul
Tel: (0212) 414 14 14 Faks: (0212) 414 14 00
www.drd.com.tr • iletisim@drd.com.tr
aytekin@drd.com.tr • ilkay.ersoy@drd.com.tr
Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 586 85 86 Faks: (0216) 586 88 88
Samsun
Tel: (0362) 266 94 00 Faks: (0362) 266 87 81

ECAR TURİZM - BÜTÇE RENT A CAR
celala@budgettr.com • info@budgettr.com
Adana
Tel: (0322) 459 00 16 Faks: (0322) 459 11 09
Adana Havalimanı
Tel: (0322) 432 33 07 Faks: (0322) 432 27 43
Kavaklıdere / Ankara
Tel: (0312) 417 59 52 Faks: (0312) 425 96 08

Antalya
Tel: (0242) 243 30 06 Faks: (0242) 252 50 46
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 79 Faks: (0242) 330 31 28
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 33 26 Faks: (0242) 330 33 27
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 17 88 Faks: (0242) 715 17 89
İzmit
Tel: (0262) 321 54 74 Faks: (0262) 325 28 21
Kayseri
Tel: (0352) 222 73 50 / 51 Faks: (0352) 222 73 53
Konya
Tel/Faks: (0332) 237 21 74
Turgutreis – Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 382 75 92 Faks: (0252) 382 75 93
Samsun
Tel: (0362) 231 53 00 Faks: (0362) 234 29 10
Samsun Havalimanı
Tel - Faks: (0362) 844 84 43

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.
Ziyapaşa Bulvarı Kurtuluş Mah.
10 Sok.Gayret Apt. Altı No:32 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 0 427 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 25 63
İç Hatlar Tel/Faks: (0322) 436 25 63
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39 Faks: (0242) 512 05 84
Ankara
Tel: (0312) 448 27 47 Faks: (0312) 448 12 43
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 03 Faks: (0312) 398 05 06
Antalya
Tel: (0242) 243 91 65 Faks: (0242) 243 91 57
Antalya Havalimanı
Tel: (0242) 330 30 68 Faks: (0242) 330 30 88
Belek / Antalya
Tel: (0242) 752 62 56/57/58/59 Faks: (0242) 752 62 61
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 Faks: (0252) 313 90 25
Bursa
Tel: (0224) 223 23 21/225 08 70
Dalaman / Muğla
Tel: (0252) 792 54 14/792 51 17
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29 Faks: (0252) 284 31 57
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
Gaziantep Havalimanı
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
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0533) 491 88 91/92
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 21 63/274 22 43/274 45 77
Faks: (0232) 274 43 22
Kayseri
Tel: (0352) 326 90 70/75 Faks: (0352) 326 55 84
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 29 09/814 20 83
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 Faks: (0256) 614 59 83
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 Faks: (0256) 417 45 96
Samsun
Tel: (0362) 231 32 25 Faks: (0362) 231 13 88
Side / Antalya
Tel: (0242) 753 17 64/753 18 47 Faks: (0242) 753 33 35
Ürgüp / Nevşehir
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 41/675 27 67

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

FORA CAR RENTAL
Altunizade Mah. İcadiye Bağlarbaşı Yolu No:18-20
Üsküdar/İstanbul
Tel: (0216) 651 76 50 Faks: (0216) 651 76 55
www.foraotomotiv.com.tr•info@foraotomotiv.com.tr

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•kamuran.sasmaz@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/Istanbul
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

GLS ULUS. TAŞ. OTO KİR. TUR. TİC. LTD. ŞTİ.
Hakimiyeti Milliye Cad. Emlak İş Hanı Kat: 3 No: 191
Üsküdar/Istanbul
Tel: (0216) 342 86 11 Faks: (0216) 492 97 30
www.glsrentacar.com•info@glsrentacar.com
info@glstrans.com

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

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) 232 66 05 Faks: (0212) 232 43 54
www.interlimousine.com.tr•info@interlimousine.com.tr
susluer@interlimousine.com.tr

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 Iş 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

MASLAK OTOMOTİV SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Dereboyu Sok. No: 30 K:2 Maslak/İstanbul
Tel: (0212) 276 38 60 Faks: (0212) 276 38 69
www.maslakoto.com.tr•onursoysal@maslakoto.com.tr
emineemirgan@maslakoto.com.tr

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
Kavacık / İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks: (0216) 680 06 99
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 19/253 58 17 Faks: (0212) 253 58 17
İstanbul Atatürk Hava Limanı
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 35 46/465 32 39
Faks: (0212) 465 35 46
İç Hatlar Tel: (0212) 465 31 56 Faks: (0212) 465 31 57
Ankara
Tel: (0312) 427 64 53/426 45 65 Faks: (0312) 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0312) 398 21 66 Faks: (0312) 398 21 67
İzmir
Tel: (0232) 422 71 07/422 24 99
Faks: (0232) 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç HatlarTel: (0232) 274 39 10 Faks: (0232) 274 39 11
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 62 65 Faks: (0232) 274 62 75
Adana
Tel: (0322) 453 09 87/459 83 25 Faks: (0322) 458 33 78
Antalya
Tel: (0242) 321 08 96 Faks: (0242) 321 08 97
Antalya Hava Limanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 35 57 Faks: (0242) 330 35 58
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 33 16 Faks: (0242) 330 33 17
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 61 10/313 62 54 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
Erzurum
Tel: (0422) 234 30 25 Faks: (0422) 234 30 24
Trabzon
Tel: (0462) 248 12 00 Faks: (0462) 248 88 06
Gaziantep
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Gaziantep Havalimanı
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Nevşehir
Tel: (0384) 341 65 41/42 Faks: (0384) 341 65 43
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 Faks: (0258) 264 33 54
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 23 13 Faks: (0252) 417 36 27
Konya
Tel: (0332) 237 99 92 Faks: (0332) 235 65 88
Adana Havalimanı
İç Hatlar Tel/Faks: (0322) 432 27 43

NAZCAR OTO KİRALAMA
Ali Dede Sok. Demirli Sitesi No: 7 B Blok No: 1
Koşuyolu-Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 326 81 03/340 23 59
Faks: (0216) 325 49 01
www.nazcarrental.com•info@nazcarrental.com
ebacanli@nazcarrental.com

NEHİR OTOMOTİV A.Ş.
Yeni Sahra Halk Cad. Metin Sok. Çağrı Sigorta
No: 2 Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 466 38 81 Faks: (0216) 466 38 86
nehirotomotiv@gmail.com

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 • denizsafak@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 TOURISM A.Ş.
Cumhuriyet Cad. No: 131/1 Elmadağ/İstanbul
Tel: (0212) 234 77 77 Faks: (0212) 231 89 65
www.plantours.com • operation@plantours.com
hk@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

RACE CAR RENTAL SYSTEM
Meydan Kavağı Mah. Perge Bulvarı Bahçecioğlu Sitesi
A Blok NO: 110 K: 2 D: 6 Antalya
Tel: (0242) 322 90 50 Faks: (0242) 322 51 21
www.race.com.tr • asimyonel@race.com.tr
alanya@race.com.tr

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 İç Hatlar Terminali
Tel: (0242) 330 38 50 Faks: (0242) 330 31 28
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) 522 39 70 Faks: (0252) 522 39 71
Dalaman
Tel: (0252) 692 15 25 Faks: (0252) 692 10 33
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 291 69 79 Faks: (0212) 291 75 77
İstanbul Atatürk Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 45 Faks: (0212) 465 36 47
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0232) 274 66 16 Faks: (0232) 274 66 15
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 66 33-274 27 34
Faks: (0232) 274 24 19
İzmir Hilton
Tel: (0232) 441 26 56 Faks: (0232) 441 26 97
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
Erzurum
Tel: (0442) 234 34 05 Faks: (0442) 234 34 05

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.kemalteptetogullari.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

THRIFTY-GARAGE CAR RENTAL
Cumhuriyet Mah. E-5 Yan Yol Üzeri
Garage & Formak Plaza No: 8 K: 3 Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 451 38 38 Faks: (0216) 452 58 59
www.thrifty.com.tr • info@thrifty.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 428 35 17-(0312) 428 35 18 Faks: (0312) 428 35 16
İzmir
Tel: (0232) 422 55 50-(0232) 422 02 43 Faks: (0232) 422 00 29
Antalya
Tel: (0242) 243 77 16-(0242) 243 17 33 Faks: (0242) 243 35 17
Bodrum
Tel: (0252) 313 18 02-(0252) 313 25 06 Faks: (0252) 313 28 45
Marmaris
Tel: (0252) 412 67 38 Faks: (0252) 412 67 39
Dalaman
Tel: (0252) 692 39 51 Faks: (0252) 313 28 81

TIME RENT A CAR
Akkonak Mah. 1810 Sok. Konak Apt. No: 2 Denizli
Tel: (0258) 265 53 65 Faks: (0258) 265 53 98
igoncuoglu@hotmail.com

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

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 28 48
www.triocarrental.com • info@triocarrental.com
Antalya
Tel: (0242) 316 45 33 Faks: (0242) 316 45 83
İzmir
Tel: (0232) 374 28 20 Faks: (0232) 374 28 40

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

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

UNIVERSAL CAR RENTAL SERVICES
Burhaniye Cad. Kağıtçıbaşı Sok. No: 70/1
Altunizade/İstanbul
Tel: (0216) 318 19 19 Faks: (0216) 318 39 39
www.ucarrental.com • cengiz@ucarrental.com

URENT RENT A CAR
Perge Bulvarı No: 115/B Antalya
Tel: (0242) 311 82 12 Faks: (0242) 312 57 83
www.rentacarturkey.com • info@rentacarturkey.com

ÜLGER RENT A CAR
Atatürk Havalimanı Dış Hatlar Geliş Terminali No: 9
Yeşilköy/İstanbul
Tel: (0212) 465 35 16 Faks: (0212) 465 35 17
www.ulgerrentacar.com • info@airport-tours.com
ulgercar@superonline.com
Merkez Sultanahmet / İstanbul
Tel: (0212) 458 06 46 Faks: (0212) 458 96 04
Polat Renaissance / İstanbul
Tel: (0212) 663 49 96 Faks: (0212) 663 49 97
Ramada Plaza / İstanbul
Tel: (0212) 241 43 84 Faks: (0212) 241 43 94

VERDE CAR
Çıldır Mah.İnönü Cad. No: 37/1 48700 Marmaris/Muğla
Tel: (0252) 413 66 51 Faks: (0252) 413 66 53
www.verdeltd.com • ertan@verdecar.com
Antalya
Tel: (0242) 312 00 24 Faks: (0242) 312 89 03
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 24 65 Faks: (0252) 313 25 07

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
Ankara
Tel: (0312) 428 01 45 Faks: (0312) 428 01 35
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

WHITE RENT A CAR
Şirinyalı Mah. Sinanoğlu Cad. No: 60/1 Antalya
Tel: (0242) 316 45 33 Faks: (0242) 316 45 83
www.whiterentacar.com • erhan.acar@whiterentacar.com

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
b.yetimoglu@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

23 Ekim

MILVA KONSERİ

İtalyanların, uzun kızıl saçlarından ötürü "Milva la Rossa / Kızıl Milva" lakabıyla anılan dünyaca ünlü sanatçısı Milva, 23 Ekim'de Sabancı Üniversitesi Gösteri Merkezi'nde özel orkestrası eşliğinde vereceği tek konserde, kendisi için bestelenmiş tangolardan oluşan bir repertuar sunuyor.

24 Ekim

ORHAN OSMAN KONSERİ

"Buzuki Orhan" adıyla da bilinen Orhan Osman, geçtiğimiz sezon sahnelediği rebetiko projesiyle tekrar Ghetto'da sahne alıyor. Türk ve Yunan müziklerinin kaynaşma noktası "İstanbul Rebetikoculara"yla aşk, ayrılık, göç, hapishane şarkılarını sahneleyecek olan Orhan Osman, yıllardır dilden dile, gönülden gönüle dolanmış şarkıları usta müzisyen ekibiyle beraber gün ışığına çıkaracak.

27 Ekim

BENGİ BAĞLAMA ÜÇLÜSÜ KONSERİ

Okan Murat Öztürk (Tanbura, Lavta, Ses), Özay Önal (Divan sazı, Bağlama, Ses) ve Erdem Şimşek (Cura, Bağlama, Ses)'ten oluşan topluluk, 27 Ekim günü Cemal Reşit Rey Konser Salonu'nda bir konser veriyor. Topluluk, Anadolu'yu dünya insanlık birikiminin en önemli mekânlarından biri olarak görüyor ve Anadolu'nun geleneksel müziğine de bu bakışla yaklaşıyor.

31 Ekim

BEN ANADOLU

Caddebostan Kültür Merkezi'nde sahne alacak, Güngör Dilmen'in yazdığı tek kişilik oyunda, büyük usta Yıldız Kenter, Bereket tanrıçası Kibele, Hitit Kraliçesi, Bizans İmparatoriçesi Theodora, Nilüfer Hatun, Nasreddin Hoca'nın karısı, Halide Edip Adıvar gibi, mitolojik çağlardan günümüze, ünlü Anadolu kadınlarının portrelerini çiziyor.

9 Kasım

CHUCK BERRY KONSERİ

Rolling Stone dergisi tarafından açıklanan "Tüm Zamanların En iyi 500 şarkısı" listesine 6 parça birden armağan eden ve Rock and Roll"un yaşayan en büyük efsanesi olarak kabul edilen, 1926 St.Louis doğumlu Chuck Berry, "Johnny B.Goode", "Maybellene", "Roll Over Beethoven", "Rock And Roll Music" gibi birçok hit parçasıyla 09 Kasım Pazar akşamı İstanbul'da Parkorman'da sahne alacak.

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