filo ve rent a car

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

SAYI: 59 KASIM 2011

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı
BAŞARAN ULUSOY:
"Türkiye, turizm sektöründe
en hızlı büyüyen ilk 10 ülke arasında"

Borusan Manheim
Satış ve Pazarlama Yöneticisi
VEYSİ SAMİ ÜNSER:
"Sektörün kalitesini artıracak
standartları hayata geçirmek gerekiyor"

Çelik Motor Genel Müdürü
BORA KOÇAK:
2012'ye merhaba demeden
ODAK: 2020

Her ekonomik aktörün
öncelikli hedefi:
Rekabet oyununun
kurallarını özümsemek
ACTECON DANIŞMANLIK

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

DERİNDERE FİLO KİRALAMA

"Bilgisine, profesyonelliğine, tecrübesine güveniyoruz."

Rifat Sarıcaoğlu
Bilgi Üniversitesi

Mehmet Attila
Ege Endüstri

Cem Yeker
SAP Türkiye

www.drd.com.tr

0212 41 41 373
41 41 DRD

erikmarka

Türkiye'nin %100 yerli sermayeli en büyük filo kiralama şirketi DRD Derindere Filo Kiralama'nın vizyonunu paylaşmak, mükemmel hizmeti ve cazip fiyatları hakkında bilgi almak için lütfen arayın.

Takım ruhu
engel tanımaz!
Başkent Görme Engelliler Spor Kulübü (BAGES) sponsoru
Beyaz Filo, takım ruhunun anlamını gösteren ekibimize
Dragon Boat Festivali Mogan Yarışları'nda gösterdiği
başarılı performansından dolayı teşekkür eder.
Beyaz
Filo Kiralama
www.beyazfilo.com

> SELÇUK GÜVEN

Değerli okurlarımız;

Rent a Car'da yoğun dönemi atlatırken, operasyonel araç kiralamada yılsonu yoğunluğunun yaşandığı bir döneme girdik. Aynı şekilde sektörün temsilcisi TOKKDER'de de yoğun bir dönem yaşanıyor.

Banka ve finansal kurumlara sektörün işleyişini, finansal yapısını daha iyi anlatmak için planladığımız 'Filo Kiralama Sektörünün Analizi" toplantısı 200'ün üzerinde katılımcı ile Maslak TİM Show Center'da düzenlendi. Bu toplantıda konuşmacı olarak önemli katkı yapan Leaseurope YK üyesi ve eski başkanı Sn. Alain Vervaet'e, DRD Derindere GM'ü Sn. İlkay Ersoy'a, PWC Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Sn. Alper Önder'e ve Borusan Manheim Türkiye GM Sn. Cengiz Temel'e tekrar teşekkür ederiz. Banka ve kiralama sektöründen katılımcıların derneğe gönderdikleri geri bildirimlerde seminerin ne kadar yararlı olduğunu göstermiştir.

Geçtiğimiz 2 ayda TOKKDER eğitim ve seminerleri daha genişleyerek devam etmiştir. Önümüzdeki günlerde duyurulacak yeni seminerlerde hazırlanmıştır.

TOKKDER internet sitesinin içerik ve dizaynı yenilenmiştir. Yeni sitemizde TOKKDER'in yayın organı olan ''Filo ve Rent a Car" dergisi sayfa çevirerek okunacak şekilde düzenlenmiştir. Hedefimiz 4.000 adet basılan ve sizlere ulaştırılan dergimizi, internet üzerinden onbinlerce günlük kiralama ve filo kiralama müşterisine, araç kullanıcısına okutmaktır. Bu yolla araç kiralamanın avantajlarını, ülke ekonomisine katkısını ve sektörün sorunlarını daha geniş bir kitleye aktarma imkanı bulacağız.

Dergimizde bazı değişiklikler oldu. Yaptığımız yayın ihalesi sonucunda önümüzdeki iki yıl boyunca "Mavi Tanıtım ve İletişim" ile çalışma kararı alınmıştır. TAYSAD, ODD, OYDER gibi otomotiv sektör derneklerinin dergilerini başarıyla hazırlayan ajans artık TOKKDER'in yayınlarını da yönetecektir. Dergimizin "reklam çalışmaları" ise artık TOKKDER dernek ofisi tarafından yönetilmektedir. Türkiye'de satılan otomobillerin her yıl yüzde 15'ini satın alan araç kiralama firmalarına, otomotiv sektörüne ve on binlerce kiralama müşterisine ulaşmak için dergide yerinizi almanızı bekliyoruz.

Dergimize finans yazısıyla katkıda bulunan finanstrend.com kurucu editörü Sn Murat Arın'a, kiralama sektöründe eğitimin önemini bize aktaran Sn Özlem Demir'e teşekkür ederiz.

İyi çalışmalar dileriz…

Selçuk Güven
TOKKDER Genel Koordinatörü

AVIS

ADANA, ADIYAMAN, ALANYA, ANKARA, ANTALYA, AYDIN, AYVALIK, BALIKESİR, BATMAN, MUĞLA, BURSA, DİYARBAKIR, ELAZIĞ, ERZURUM, ESKİŞEHİR, GAZİANTEP, İSTANBUL, İZMİR, KAYSERİ, KOCAELİ, MALATYA, KONYA, MARDİN, NEVŞEHİR, SAKARYA, TEKİRDAĞ, SAMSUN, TRABZON, ŞANLIURFA, VAN. ADANA, ADIYAMAN, ALANYA, ANKARA, ANTALYA, AYDIN, AYVALIK, BALIKESİR.

ADANA, İZMİR, ADIYAMAN, ALANYA, ANKARA, ANTALYA, AYDIN, BALIKESİR, AYVALIK, BATMAN, İSTANBUL, SAMSUN, BURSA, ELAZIĞ, KONYA, KAYSERİ, KOCAELİ, ESKİŞEHİR, MALATYA, ERZURUM, DİYARBAKIR, NEVŞEHİR, MARDİN, ŞANLIURFA, MUĞLA, TEKİRDAĞ, SAKARYA, TRABZON, GAZİANTEP, VAN. ADANA, ALANYA, ADIYAMAN, ANKARA, ANTALYA, AYDIN, AYVALIK, BALIKESİR, BATMAN, DİYARBAKIR, BURSA, ELAZIĞ.

ofiste

Türkiye'de 59 ofisiyle hizmet veren tek araç kiralama şirketi.

Türkiye'nin en yaygın hizmet ağına sahip araç kiralama şirketi Avis, sürekli yenilenen ve tam bakımlı filosuyla hizmetinizde. Araç kiralarken, dünyanın 1 numaralı araç kiralama markası Avis'in kalitesi ve güvencesiyle siz de tanışın.

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

AVIS
We try harder.

Koç

içindekiler

TOKKDER
TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ

İmtiyaz Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği
İktisadi İşletmesi adına
Oğuz PETORAK

Sorumlu Müdür
İlhan YILMAZ

Yayın Kurulu
Önder ERDEM
Murat AKANLAR
İnan EKİCİ
Gürkan GENÇLER
Murat HACIOSMANOĞLU
Nur HİDAYETOĞLU
Oğuz PETORAK
Aytekinhan YILDIRICI
İlhan YILMAZ

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

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

Yapım
MAVİ TANITIM VE İLETİŞİM

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

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

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

16 turizm sektörü

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı
Başaran Ulusoy:
"Türkiye, turizm sektöründe en hızlı büyüyen ilk 10 ülke arasında"

20 panel

Sektör Konuştu, Bankacılar Dinledi

28 kapak konusu

Borusan Manheim
Satış ve Pazarlama Yöneticisi
Veysi Sami Ünser:
"Sektörün kalitesini artıracak standartları hayata geçirmek gerekiyor"

34 otomotiv sektörü

Çelik Motor Genel Müdürü
Bora Koçak:
"2012'ye merhaba demeden odak: 2020"

40 röportaj

Otomobil ile doğdu, otomobil ile büyüyor
Mert Mildon
Miller Oto Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

44 röportaj

Ne sihir, ne keramet: Müşteri memnuniyeti esaset
Necip Gökçe
Autoland Genel Müdür Yardımcısı

47 eğitim

Günlük kiralamada Eğitimin önemi
Leyla Özlem Demir
Karya Yönetim Danışmanlığı

48 röportaj

Uygun koşullarda, rahat ve hızlı
Begüm Kılıçoğlu
Işıl Rent a Car Genel Müdür Yardımcısı

52 rekabet

Rekabet oyununun kurallarını özümsemek
Actecon Danışmanlık A.Ş.

56 araç tanıtım

Mazda BT-50

58 sigorta sektörü

Türk sigorta sektörü ve oto sigortaları
Murat Cem Çağlayan
Chartis Sigorta Oto Sigortaları Müdürü

60 finans

Yüksek dövizin iki nedeni

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

TOYOTA

Müşteri Memnuniyeti
2009, 2010'da olduğu gibi 2011 de de BAŞARDIK.
ÖDÜLÜ

Teşekkürler.

SONKAR
一番

2009 *Ichiban Müşteri Memnuniyeti Ödülü

2010 *Ichiban Müşteri Memnuniyeti Ödülü

2011 *Ichiban Müşteri Memnuniyeti Ödülü

Müşterilerimizin, en mutlu Toyota kullanıcıları olmalarını hayal ettik. 2009, 2010 ve 2011 yılı içinde de Toyota'nın en prestijli Müşteri Memnuniyeti Ödülü olan ***Ichiban** ödülüne layık görüldük. Bize Türkiye'nin bir numarası olma gururunu yaşatan tüm müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve çalışanlarımıza teşekkürü bir borç biliyoruz.

TOYOTA PLAZA SONKAR

Yenibosna
Londra Asfaltı Sanayi Cad. No:50
Çobançeşme - Yenibosna İstanbul
Tel: (0212) 652 50 00
www.sonkar.com.tr

Avcılar
Cihangir Mah. E-5 Londra Asfaltı No:293
Avcılar - İstanbul
Tel: (0212) 422 34 34

Today
Tomorrow
Toyota

* Ödüle adını veren ve Japonca "Birinci" anlamına gelen "Ichiban", Toyota'nın Müşteri Memnuniyeti sloganı olan ve " Önce Müşteri" anlamına gelen Okyakusama Ichiban cümlesinden alınmıştır.

Volkswagen ticari aracın merakla beklenen Pick Up modeli Amarok AVEK'TE

Yenilikçi teknoloji, yüksek güvenlik standartları ve yakıt verimliliğini, konfor ve ergonomideki en iyi değerlerle birleştiren Avrupalı üreticinin ürettiği bu sınıftaki ilk araç olan Volkswagen Amarok showroom'da yerini aldı. 163 PS 2.0 BiTDI motora sahip, Trendline ve Highline olmak üzere iki farklı donanım seçeneği ile pazara sunulan Amarok, rakiplerine göre uygun anahtar teslim fiyatıyla satın alınabiliyor.

TOKKDER üyelerine özel
Toyota Plaza Sonkar hizmet avantajları

Toyota Plaza Sonkar'da Ekspres Servis Hizmeti
Tüm Toyota marka ve model yılı fark etmeksizin 1.000, 10.000 ve 60.000 km'ye kadar olan tüm periyodik kilometre bakımlarını "F1 teknikleri" ile sadece "50 dakika" içinde tamamlanarak müşterilere zaman kazandırarak, araçlara konfor sunuyor.

Lojistik Destek Hizmeti
Periyodik bakımlarının yapılması için satış sonrası saha ekibi, müşterilerin bulunduğu yerden araçlarını teslim alarak tüm kontrol ve bakım işlemlerini yaparak tekrar belirtmiş olacakları adreslere bizzat teslim ederek, müşterinin operasyonel maliyetleri, ekip yönetimini ve hizmetlerine destek sunuyor.

Asistans Hizmeti
Tüm Toyota marka araçlarınıza 7 gün/24 saat Çekici ve Yol Yardım asistans hizmeti veriyor.

Airport Shuttle Hizmeti
Türkiye'de ilk kez Toyota Plaza Sonkar tarafından müşterilerine Airport Shuttle hizmeti sunuluyor. Kullanıcıların Atatürk Havalimanı'ndan yapacağı uçuş seferleri için "Toyota Plaza Sonkar" teslim noktasında aracı teslim alarak kullanıcıları uğurluyor.

Yolculukları süresince zamanlarını yöneterek araçlarının periyodik bakımlarını yapıyor ve tekrar kullanıcıları karşılayarak araçlarını teslim ediyor.

Toyota Plaza Sonkar'da Kesintisiz Hizmet
Kullanıcıların yoğun iş temposunda araçlarının bakımlarını yaptırmak için zaman sorunlarını çözen Toyota Sonkar, hafta içi akşam saat 18.30 ile 22.00 arası, pazar günleri ise saat 10.00 ile 15.00 arası hizmet veriyor.
Toyota Sonkar hizmetlerinden yararlanlak için randevu alınması gerekiyor.

Servis randevu için:
0212 639 53 14/ (4 Hat)

filoline.net anlaşmalı servis sayısını 500'e çıkardı

Kiralama firmalarına, satış sonrası otomasyon hizmeti sunan filoline.net son yaptığı 120 servislik anlaşma ile anlaşmalı servis sayısını 500'e çıkarmalı başardı. Son bir yıl içerisinde Türkiye çapında yayılmayı hedeflediklerini ve bu doğrultuda yaptıkları anlaşmalar ile artık kiralama firmalarına daha fazla avantaj sunabildiklerini belirten filoline.net Genel Müdürü Bertan Özdemir, sistem üzerinden Opel, Chevrolet, Toyota, Nissan, Honda gibi markaların da parça tedarik hizmetinin başladığını açıkladı. Özdemir, kiralama firmalarının sistem üzerinden hiç bir ekstra külfete girmeden kolayca parça tedariği yapabileceklerinin ve satış sonrası giderlerinde ciddi maliyet avantajları sağlayabileceklerinin de altını çizdi. Lider kiralama firmalarının tedarik ve satış sonrası otomasyon konularındaki fırsatı çok hızlı farkederek konuya gösterdikleri yoğun ilgiden çok memnun olduklarını dile getiren Bertan Özdemir, konu ile ilgili daha detaylı bilginin tdh.com.tr adresinden veya (0216) 587 30 05 numaralı filoline destek hattından alınabileceğini belirtti.

filoline.net Genel Müdürü Bertan Özdemir

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

Çadır kampında insan kaynakları eğitimi

Türkiye'nin önde gelen operasyonel filo kiralama kuruluşları arasında yer alan Hedef Filo Hizmetleri, 2011 yılının son çeyreğini Bolu Aladağlar'da gerçekleştirdiği etkinlik ile karşıladı. Hedef Filo İnsan Kaynakları ile iş ortakları TEM Yönetim Geliştirme Hizmetleri ve Mountrain Outdoor Academy tarafından organize edilen etkinlik Mountrain Academy Çadır Kampında 2 gün boyunca devam etti. Kampın amacı hem şirket değerlerinin içselleştirilmesi, hem de takım ruhu ve şirket içi iletişimin arttırılmasına katkı sağlamaktı. Bu etkinliğin bir diğer katkısı da çalışanların yılın son çeyreğine daha motive başlaması oldu. Organize edilen outdoor aktivitelerle genç ve dinamik Hedef Filo çalışanları iki gün boyunca hem eğlenerek dinlendi, hem de yılın son çeyreği için enerji topladı. İki günlük programın önemli bölümlerinden birisi de etkinliğin konsepti ve amacıyla son derece örtüşen Nasuh Mahruki ile "Kendi Everestinize Tırmanın" konulu paylaşımdı. Tüm çalışanların soluksuz dinlediği Nasuh Mahruki 1,5 saat boyunca kendi başarı öyküsü üzerinden, Hedef Filo'nun genç ve başarılı çalışanlarına iş hayatında başarılı olmanın anahtarları konusunda ipuçları verdi. İki günlük programı keyifle ve başarıyla tamamlayan şirket çalışanları etkinliğin sağladığı sinerji ile şirketin kiralama sektöründeki iddialı hedeflerini gerçekleştirmek üzere iş ortamına geri döndü. ■

ACI KAYBIMIZ

Değerli üyelerimizden Miller Grubunun kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Muhsin Turhan Mildon'un vefatını üzüntüyle öğrenmiş bulunuyoruz.
Tüm Miller grubuna baş sağlığı dileriz.

TOKKDER Yönetim Kurulu adına Başkan Önder Erdem

Arval: MotorTrade'de 100.000 adet ikinci el araç satıldı

Profesyonel otomobil bayilerindeki ikinci el araç satışlarını doğrudan artırmak isteyen Arval 2009 yılında MotorTrade adlı e-ticaret platformunu piyasaya sundu. İki yıl içinde ondan fazla ülkede faaliyete geçen MotorTrade'in 100.000'nci satışı kısa süre önce gerçekleşti.

Tam hizmet kapsamlı araç kiralama sektörünün önemli aktörlerinden Arval, ikinci el araçlarını internet üzerinden pazarlamak için 2009 yılında MotorTrade'i devreye soktu. Önce İspanya'da sunulan MotorTrade daha sonra Belçika, Balkan ülkeleri, Fransa, Almanya, İtalya, Polonya, Birleşik Krallık, Türkiye ve Doğu Avrupa ülkelerinde hizmet vermeye başladı. İkinci el otomobillerin online satışını artırma hedefiyle hareket eden Arval 2011 yılı sonuna gelindiğinde MotorTrade'in Brezilya, Yunanistan, Hindistan, Lüksemburg, Fas, Rusya ve Portekiz'de de kullanılmasını planlıyor.

MotorTrade: profesyonellerin erişebileceği geniş araç yelpazesi

Arval MotorTrade üzerinden yaşları 24- 60 ay arası olan her marka, kategori (binek veya hafif ticari) ve motor türünde (benzinli, dizel, hibrid motor) otomobil sunmaktadır. Türünün tek örneği olan bu internet sitesinde haftanın yedi günü, 24 saat boyunca iki satın alma yöntemiyle satış yapılabilmektedir: sabit fiyat karşılığı anında satış veya online açık artırma usulü satış. Platform üzerinden otomobil profesyonellerine her ay 7.000'den fazla araç satılmaktadır.

MotorTrade hizmete girdikten sonra yapılan otomobil satışlarında sembolik 100.000 eşiğini 24 Ağustos 2011 tarihinde geçti. Arval Servis Müdürü Paul Gourlet konuyla ilgili şunları söylemiştir: "İki yıl içinde yüz bin otomobil MotorTrade için oldukça yüksek bir rakam ve platformun profesyonellerin ihtiyaçlarını karşıladığının kanıtıdır."

Özellikle profesyonellere yönelik bir internet sitesi

Türkiye MotorTrade'in hizmete girdiği Avrupa Birliği dışındaki ilk ülkedir. MotorTrade sayesinde lokal otomobil satıcıları çok çeşitli ikinci el otomobillere doğrudan ve komisyon ücreti olmadan ulaşabilmektedir. Araçları bağımsız şirketlere kontrol ettirerek ve özelliklerini resimleriyle birlikte ayrıntılı bir şekilde sunarak bu güveni yaratıyoruz. Bu sayede bir yerden başka bir yere gitmeye gerek olmadan, bir gün içinde teklif vererek, satın alıp, ödeme yaparak ve otomobili teslim alarak satışlar etkin bir şekilde yapılabiliyor. ■

ÇELİK MOTOR FİLO KİRALAMA'DA

YOK YOK!

Filo kiralamada çok uygun fiyat seçenekleri,
araç çeşitliliği ve şirketinize özel hizmetleriyle
Çelik Motor Filo Kiralama gibisi yok.

MERCEDES
C SERİSİ
695 €*

* Yukarıda belirtilen aylık kiralama tutarı, C 180 start paketi için geçerli olup, 18 ay kiralama ve yıllık 15.000 kilometreyle sınırlıdır. Fiyatlara KDV dahil değildir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Aylık kira bedelleri, fatura tarihindeki TCMB döviz satış kuru esas alınarak hesaplanır.

ÇELİKMOTOR
FİLO KİRALAMA

ANADOLU GRUBU

44 44 263 www.celikmotorfilo.com

Leaseurope Yıllık Kongresi

TOKKDER'in üyesi olduğu Leaseurope'un yıllık kongresi 29-30 Eylül tarihlerinde Viyana'da gerçekleştirildi. Tüm dünyadan 400'ün üzerinde katılımcının katıldığı toplantıya TOKKDER'i temsilen Dernek Başkanı Önder Erdem katıldı.

Leaseurope'un yıllık kongresi Viyana'da 29 & 30 Eylül 2011 tarihlerinde düzenlendi.

Kongre, kardeş kuruluş olan Eurofina'nın yıllık toplantısıyla birleştirilerek 33 ülkeden çoğunluğu CEO, Yönetici Direktör seviyesinde olan 400'ün üzerinde katılımcı ile gerçekleştirilmiştir.

Kongrenin ilk gününde aynı zamanda Leaseurope genel kurulu da yapıldı.

Genel Kurul'daki en çarpıcı gündem; önümüzdeki sene için onaylanan 500 bin Euro büyüklüğünde araştırma ve istatistik bütçesi idi. İstatistik ve araştırmalar, Leaseurope'un Avrupa'da tüm leasing kolları ve araç kiralama iş kollarında referans haline gelmesi, bu sektörlere bir takım kriterler oluşturarak yol gösterebilmesi, gelir elde edebilmesi için en önemli araçlardan biri olarak görülmekte.

Kongrede ise birçok çarpıcı panel vardı. Kobi finansmanında leasing raporunun tanıtımından, operasyonel kiralamaya ilişkin yeni muhasebe düzenlemelerine, Basel 3'ün bankacılık ve leasing endüstrileri üzerinde etkilerinden, günlük araç kiralamanın geleceğine kadar 1.5 gün süresince çeşitli paneller düzenlendi. Leaseurope ile ilişkilerimiz kuvvetlendikçe bu ve benzeri alanlarda işbirliğimiz ilerleyecektir. ■

Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Her zafer tutkuyla yazılır.

"Dünyanın En İyi Audi Servisi" Şenyıldız

Dünyanın 35 ülkesinden 66 Audi Servis Ekibi'nin yarıştığı, İspanya'da gerçekleşen Audi Twin Cup 2011 Dünya Finali'nde, Şenyıldız Ekibi tüm dallarda en yüksek puanı alarak dünya şampiyonluğuna imzasını attı. Yüksek hizmet kalitemizi bir kere daha tescilleyen bu büyük zafer, Audi'ye duyduğumuz tutkunun da en büyük göstergesidir.

Şenyıldız

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

TOKKDER Eğitimleri

Geçtiğimiz 2 aylık dönemde TOKKDER eğitimleri Parksa Hilton'da yapılmaya başlandı.

Yeni Türk Ticaret Kanunu Eğitimi

Yeni Türk Ticaret Kanunu'na Genel Bakış, Türk Ticaret Hukukunda Yeni Bir Açılım: Kurumsal Yönetim, Yeni Kanun'un Şirketler Hukukundaki, Ortak Kurumlara İlişkin Getirdiği Yenilikler, Anonim ve Limited Şirketlere İlişkin Yenilikler, Mali İşler ve Raporlama Çerçevesinde Yönetim Kurulunun Devredilemez Sorumlulukları, Riskin Erken Saptanması ve Yönetimi, Denetim Düzenindeki Reformcu Değişiklikler başlıkları altında yeni TTK'nun iş hayatımıza getirdiği yenilikler incelenmiştir. Hedef Filo, DRD Derindere Filo Kiralama, Central Fleet Services, Leaseplan, Fleetcorp, Autoland, Europecar'dan katılımcıların bulunduğu eğitim bir günlüktür.

FOIF (Finansçı olmayanlar için finans eğitimi)

Bir gün süren eğitimde; muhasebenin temelleri, finansal yönetim, faiz hesaplamaları, mali analiz ve temel vergi hukuku konuları ele alındı.

Oto Kaza Sigortaları Eğitimi

Sigortanın Doğuşu ve Tanımı, Dünyada ve Türkiye'de Sigortacılığın Gelişimi, Kasko Sigortası, Trafik Sigortası, Uygulamalar başlıkları altında tamamen örneklerle yapılan bu eğitim, Chartis Sigortada Oto Kaza Sigortaları Müdürü olarak görev alanMurat Cem Çağlayan tarafından verilmiştir. İlk eğitime Çelik Motor, Central Fleet Services, Hedef Filo, DRD Derindere ve Avisten 13 kişi katılmıştır. Bu eğitim için destek veren Chartis Sigorta'ya tekrar teşekkür ediyoruz.

Her ay düzenli olarak 10 katılımcı ile gerçekleştirilecek olan bu eğitim 2012 Nisan ayına kadar dolmuş olup, her aya belirli miktarda katılımcı için boşluk bırakılmıştır.

Actecon ile üst düzey yöneticiler için "Rekabet Hukuku" eğitimi

Sektörün önde gelen firmalarından Hedef Filo, Avis, Çelik Motor, DRD Derindere, Fleetcorp ve Europecar'dan katılımcıların bulunduğu bu seminerde Actecon'un ortaklarından Ali Ilıcak ve Fevzi Toksoy'un bilgi ve tecrübelerinden yararlanma imkanımız oldu. Yarım günlük seminer, keyifli bir öğlen yemeği ile sona erdi.

www.citroen.com.tr

PRESTİJ, BAZEN EKONOMİK YOLLARDAN GELİR.

Dizel otomatik Citroën C5'ler avantajlı fiyatlarla.

Bayraktar Citroën C5 1.6 e-HDi 112 HP Confort MCP'nin ortalama yakıt tüketimi 4.6 L/100 km, bileşik CO_2 emisyonu 120 g/km'dir.

Gelin, test edin, tanıyın. Citroën C5'le, daha prestijli ve konforlu bir dünyaya, çok özel avantajlarla adım atın.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

BAŞARAN ULUSOY:

"Türkiye, turizm sektöründe en hızlı büyüyen ilk 10 ülke arasında"

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Başaran Ulusoy, ülkemizde turizmin geldiği noktayı ve turizmin günlük kiralamaya etkisini anlattı.

TÜRSAB ne amaçla kuruldu? Genel faaliyetleri, hedefleri ve projelerinden söz edebilir misiniz?

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB), 28 Eylül 1972 tarihinde yürürlüğe giren 1618 sayılı "Seyahat Acentaları ve Seyahat Acentaları Birliği Kanunu" uyarınca kurulmuş olan bir meslek birliğidir. TÜRSAB'ın temel amacı, seyahat acentalığı mesleğinin ve faaliyet alanının temelini oluşturan turizm sektörünün gelişimine katkıda bulunmaktır. 1618 sayılı kanunun

belirlediği yetkiler çerçevesinde meslek disiplininin sağlanması, mesleğin gelişimine ilişkin faaliyetler, seyahat acentalarının karşılaştıkları sorunların çözümü yönünde yapılan çalışmalar, TÜRSAB'ın hizmet alanı içinde yer alan önemli işlevler arasındadır. Turizm sektörümüzde yaşanan gelişmeler ve karşılaşılan sorunlara ilişkin tüm konuları ilgili mercilerin dikkatine sunmak, bu konuda kamuoyunu bilgilendirmek de TÜRSAB'ın temel amaçları arasında yeralmaktadır. Bu amaçlarını gerçekleştirebilmek için, kamu ve özel sektör turizm kurumlarıyla ortaklaşa çalışmalar yapan TÜRSAB, turizm politikalarının geliştirilmesinde de önemli görevler üstlenir. TÜRSAB, çevresel, tarihi ve insani değerlerin korunması ve geliştirilmesi gibi turizmi yakından ilgilendiren konularda, bir sivil birlik olarak yol gösterici ve baskı grubu olma özelliği de taşımaktadır. TÜRSAB'ın çalışmaları arasında uluslararası ilişkiler ve görev kapsamı içinde yürütülen tanıtım faaliyetleri önemli bir yer almaktadır. TÜRSAB, Dünya Turizm Örgütü (UNWTO), Uluslararası Seyahat Acentaları Birlikleri Federasyonu (UFTAA), Avrupa Birliği içindeki Seyahat Acentaları ve Tur Operatörleri Birlikleri Grubu (ECTAA), gibi uluslararası önemli kuruluşların üyesidir. TÜRSAB, diğer ülkelerin muadil organizasyonları, tur operatörleri, seyahat acentaları birlik, federasyon gibi örgütleri ile ikili ve çok taraflı ilişkilerin geliştirilmesi yönünde de faaliyetler yürütmektedir.

Ülkemizde turizmin gelişimini kısaca özetleyebilir misiniz?

Türkiye turizmi, sektörün dışında oluşan çeşitli olumsuz etkenlere ve konjonktüre bağlı dalgalanmalara, kriz dönemlerine rağmen hızlı büyüme trendini son 10 yılda da sürdürdü. Bu süreçte turizm alanında en hızlı büyümeyi gerçekleştiren ülkelerden biri olan Türkiye, uluslararası sıralamada üst pozisyonlara doğru ilerleyerek dünyada ilk on ülke arasında yer aldı. Türkiye turizminde, temel göstergeler itibariyle son on yıldaki gelişmeler şöyle bir tablo çiziyor:

HANEHALKI YURTİÇİ TURİZM ARAŞTIRMASI, 2011 I. Dönem

Hanehalkı Yurtiçi Turizm Araştırması ile yurtiçinde seyahate çıkan vatandaş ve yabancıların profili, gezi karakteristikleri ve yurtiçi turizm harcamasının tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Araştırma, en az on iki ay süre ile Türkiye'de ikamet eden vatandaş ve yabancı ziyaretçilere uygulanmıştır. 15 yaşından küçük hanehalkı fertlerinin yalnız başına yaptıkları seyahatler ve on iki aydan az süre ile Türkiye'de ikamet eden hanehalkı fertleri, anket kapsamı dışında tutulmuştur. Ankette, tüm seyahat bilgileri ve seyahat ile ilgili yapılan harcamalar alınmıştır. (www.tuik.gov.tr)

Bir ve daha fazla geceleyenlerin, seyahat ve geceleme sayısı ile harcamaları, 2010-2011

	Dönemler	Seyahat sayısı (Bin)	Geceleme sayısı (Bin)	Ortalama geceleme sayısı	Toplam harcama (Bin TL)	Seyahat başına ortalama harcama (TL)
2010	I. Dönem	12 837	88 940	6,9	2 296 248	179
	II. Dönem	13 579	91 908	6,8	2 632 619	194
	III. Dönem	26 829	274 410	10,2	5 943 238	222
	IV. Dönem	15 128	99 887	6,6	2 971 398	196
	Yıllık Toplam	**68 373**	**555 145**	**8,1**	**13 843 504**	**202**
2011	I. Dönem	11 549	81 339	7,0	2 207 907	191

Günlük araç kiralama hizmeti veren kuruluşlar sadece kiralama yapmamalı. Müşteriyi; hangi rotayı izlemeleri gerektiği, konaklama, yeme-içme mekanları, müze ve ören yerleri hakkında bilgilendirmeli. Müşterinin daha verimli tur yapmalarına imkan sağlamalıdırlar.

Ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı, 2000 yılında 10 milyon 428 bin 153 kişi iken, bu sayı 2010 yılında 28 milyon 632 bin 204 kişiye ulaşarak, on yılda 2.7 kat arttı. Aynı dönemde turizm gelirleri 7 milyar 636 milyon ABD dolarından 20 milyar 806 milyon 708 bin'e yükseldi.

Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütünün 2010 verilerine göre, Türkiye, uluslararası turist gelişleri itibarıyla dünyada 7'inci, turizm gelirleri itibarıyla 10'uncu sırada yer aldı.

Özetle, 1980'li yıllarda ivme kazanan Türkiye turizmi son on yılda da hızlı büyüme trendini sürdürerek, dikkate değer başarılı bir gelişim çizgisi izlemiştir.

Turizmin gelişimindeki önemli gördüğünüz noktalar nelerdir?

Türk turizminin gelişmesinde en büyük yatırımlar olarak 1982 yılında yürürlüğe giren ve bugüne kadar muhtelif revizeler geçiren 2634 sayılı Turizmi Teşvik Kanunu sektörün büyümesine güçlü bir ivme kazandırarak Türkiye'yi özellikle Batı Avrupalı turistler için oldukça popüler hale getirmiştir.

> BAŞARAN ULUSOY

Ülkemizde turizm geliri ve turist sayısı hakkında bilgi alabilir miyiz?

T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın 2011 yılı Ocak-Eylül dönemi verilerine göre ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10.76 oranında artarak 25 milyon 625 bin 298 kişiye ulaşmıştır.

> 2011 yılı I. Döneminde yurtiçinde ikamet edenler, bir ve daha fazla gecelemeli 11 milyon 549 bin seyahat gerçekleştirdi

2011 yılının Ocak-Eylül döneminde, yabancı ziyaretçilerden elde edilen turizm geliri, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 18.1 oranında artarak 14 milyar 9 milyon 448 bin ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Yurtdışında yaşayan vatandaşlardan elde edilen gelirlerle birlikte turizm geliri 17 milyar 811 milyon 488 bin ABD dolarıdır. Toplam gelirdeki artma oranı ise yüzde 14.6'dır.

Turizmde günlük otomobil kiralamaya ilişkin düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Ülkemizde oto kiralama çıkış nedeni olarak ülkemize gelen yabancı ziyaretçilerin serbestçe dolaşmaları ve halkla temas kurmalarıdır. Günlük yani kısa süreli kiralamalarda iş yoğunluğunun hala olduğu ve piyasanın uygun bulunduğu kanaatindeyiz. Bu hizmeti verenler müşterilerine araba kiralamayı değil sadece, gezdikleri bölgede hangi rotayı izlemeleri konusunda kurumumuza bağlı olarak faaliyet gösteren rent a car işi yapan seyahat acenteleri tarafından konaklama ve yiyecek mekanları ile müze, ören yerleri hakkında bilgilendirilmeli ve bu insanların daha verimli tur yapmalarına imkan sağlanmalıdır. Böylece araç kiralayanın ülke ekonomisine bırakacağı döviz artmaktadır. Araç kiralamanın bugün tüm bölgelerimizde yaygınlaşmış olduğunu görmekteyiz.

> 2011 yılı I. Döneminde bir ve daha fazla geceleme kaydı ile seyahate çıkanlar, 81 milyon 339 bin geceleme yaptılar. Bu dönemde ortalama geceleme sayısı 7 gece olmakta, seyahat başına yapılan ortalama harcama ise 191 TL'dir

Ancak bu işletmeciliğin tam bir yasal tanımı ve belge sahibi kılınmasına yönelik çalışmalar İçişleri, Turizm ve Ulaştırma Bakanlıkları arasında koordineli olarak devam etmekte olup gelişmesi için kiraya verilen arabaların daima yeni ve bakımlı ve sigorta kapsamlarının genişletilmesi gerektiğinin altını çizmeliyiz.

Alternatif turizm imkanlarımız konusunda Türkiye'nin yerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de turizm deyince akla gelen deniz, kum ve güneşti. Zaman içerisinde yapılan çalışmalar neticesinde bu algı değişmeye başladı. Alternatif turizm çeşitleri ile, kültür turizmi, kongre ve toplantı turizmi, incentive turlar, alışveriş turizmi, sağlık turizmi, inanç turizmi ile turizmi bütün yıla yaymayı kısmen de olsa başardı. Kısmen diyoruz çünkü alternatif turizmde yapacağımız çok şey var. Bu alanlar ülkemiz için çok önemli gelir kaynakları olacaklar. Gerek özel sektör gerekse kamu kurumları yatırımlarını ve desteklerini sürdürmekteler. Yapılan yatırımlar yeterli midir sorusuna vereceğimiz yanıt kuşkusuz hayır olacak. Ama önemli olan bu alanlardaki potansiyelimizi fark etmiş olmamız ve çalışmaya başlamamızdır. Önümüzdeki yıllarda çok iyi neticeler alınacağına dair inancımız tamdır. ■

Europcar

Relax, Europcar understand your leisure & business needs.

Rahat olun, Europcar sizin ihtiyaçlarınızı biliyor.

www.europcar.com.tr

With a portfolio of services that offer car hire by the day, week, month or even longer, a fleet of vehicles for every need, and specialised products, we're proud to say that whatever your needs, Europcar can fulfill them.

To find out how you can get more for your business with Europcar simply call us.

Günlük, haftalık, aylık ve daha uzun süreli kiralama seçeneklerimiz ve her gereksinime uygun otomobil filomuzla, taleplerinizi karşılamaya hazır olduğumuzu belirtmekten gurur duyarız.

Europcar fırsatlarını öğrenmek ve fırsatlardan yararlanmak için bizi arayabilirsiniz.

(0216) 427 0 427

EFA Motorlu Araçlar ve Turizm Anonim Şirketi

E5 Yanyol, Pamukkale Sokak, Fidan Plaza No:2
Soğanlık-Kartal-STANBUL

İki Paydaş "Filo Kiralama Sektörünün Analizi"Paneli'nde Biraraya Geldi

Sektör Konuştu, Bankacılar Dinledi

TOKKDER tarafından düzenlenen ve büyük çoğunluğu bankacı olan 250'ye yakın misafirin katıldığı "Filo Kiralama Sektörünün Analizi" konulu panel, 22 Eylül 2011 tarihinde Maslak Tim Show Center'da gerçekleştirildi. Bankacılık ve finans sektörü temsilcilerine operasyonel kiralama sektörünü tanıtmayı amaçlayan panelde; gelişmiş ekonomilerde operasyonel araç kiralama ve dünya standartları, operasyonel araç kiralama işindeki riskler ve mali tablo analizleri ele alındı. İkinci el araç piyasası da günün konuşulan diğer maddeleri arasındaydı. TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem'in açılış konuşmasıyla başlayan panelde; 'Operasyonel kiralama' sektörünün çeşitli alanlarından beş uzman sunum yaptılar.

PWC Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Alper Önder

Borusan-Manheim Türkiye Genel Müdürü Cengiz Temel

TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı Önder Erdem yaptığı açılış konuşmasının başlangıç bölümünde; toplantı amacının, operasyonel araç kiralama sektörünü çok yakın iş ortağı olan bankacılık sektörüne tanıtmak olduğunu belirterek: "Aslına bakarsanız sektör, dünyada da 'operasyonel leasing' ve 'finansal leasing' gibi ağırlıklı olarak bankalar tarafından sahip olunan bir iş kolu. Zaten bilançolarımız da finansal leasing şirketlerininkine ve bankalarınkine çok benziyor" dedi.

Katılımcılara TOKKDER yapılanması hakkında bilgi veren Erdem konuşmasının devamında; sektörün süreç içerisindeki gelişimini, katedilen mesafeyi, büyüme dinamikleri ve potansiyelini anlattı. Panelin ilk konuşmacısı olan Leaseurope Yönetim Kurulu Üyesi ve Eski Başkanı Alain Vervaet, gelişmiş ekonomilerde araç kiralama sektörünün işleyişini anlattı.

Ardından, DRD Derindere Filo Kiralama Genel Müdürü İlkay Ersoy, sektörün genel işleyişini ve bu işleyişin, tek araç modeli üzerinden mali tablolara ve nakit akışına yansımasının analizini sundu. Mali analizde dikkat edilecek hususlara dikkat çekti. Tek tek tablolar üzerinden operasyonel kiralamadaki kar oluşumu, kar oluşumu örneği, finansman ihtiyacı ve kaynaklar, tüm dönem nakit akımı başlıkları altında açıklamalarda bulundu. İlkay Ersoy, "En büyük tedarikçimiz olan bankalarla ilişkilerimizi hep bireysel çabalarımızla yürütmeye çalışıyoruz. Fakat bunu yönetirken bazı şeyleri yanlış ifade edebiliyoruz, bu toplantıda işin tüm taraflarının bakışı açısı ile sektörü dinleme olanağı bulacağız" dedi.,

Bir sonraki konuşmacı, PWC Türkiye Denetim Hizmetleri Şirket Ortağı Alper Önder'di. Önder, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS)'nın Türkiye açısından öneminden bahsetti. Ardından filo kiralama şirketlerinde, UFRS ve VUK (Vergi Usul Kanunu) arasındaki farklılıkları anlattı. Alper Önder ayrıca, UFRS finansal tablo dipnotlarında mali analiz açısından dikkat edilmesi gereken hususlara değindi.

Borusan-Manheim Türkiye Genel Müdürü Cengiz Temel, kontrat sonu araç değerlerinin ve ikinci el araç pazarının değerlendirmesini yaptı. Krizden sonra yaşanan güçlü büyümeyi anlatan Temel, ikinci el fiyatlarının kiralama işi için önemli bir performans kriteri olduğunu belirti. Türk Otomotiv Pazarı'nın değişen dinamiklerini çeşitli istatistikler eşliğinde yorumlayan Cengiz Temel, Teknolojinin gelişmesiyle birlikte kullanılmış araçların satış kanalları çoğaldığını ifade etti.

Son konuşmacı ise TOKKDER Genel Koordinatörü Selçuk Güven oldu. Güven, sunumunda bankalar ve kiralama şirketlerinin nasıl daha verimli çalışabileceklerini anlattı. ■

Önder Erdem: Sektör Nereye Gidiyor?

TÜRKİYE'NİN GÖZDE SEKTÖRÜ Türkiye'de araç kiralama sektörü çok sayıda yerli ve yabancı sermaye yatırımı çekti. 2004-2008 yılları arasında yüzde 50 hızla büyüdü. Bu inanılmaz büyüme, 2008 yılının son çeyreğindeki kredi kriziyle biraz duraksadı. 2009 yılı yine nispeten düşük geçti ve bir parça küçülme yaşadık. Ancak 2010'da çok hızlı bir geri dönüş oldu. 2008 seviyelerine yakın yerde bitirdik. 2011'de ise 2008 seviyelerini geçmiş durumdayız. Bugün itibariyle yaklaşık, 135 bin uzun dönem, 25 bin kısa dönem olmak üzere toplamda 160 bin araç, kiralama yoluyla kullanılmakta ya da finanse edilmiş durumdadır. Bu rakamları paraya tahvil edersek, yaklaşık 5 milyar TL'lik bir aktif büyüklüğe ulaşırız. Başka bir değerle, 3 milyar Amerikan Doları diyebiliriz. Yaklaşık 1.5 milyar Amerikan Dolarlık yıllık kira geliri demektir. Türkiye'nin GSMH'sini göz önüne aldığınızda, aslında ne kadar büyük bir endüstri olduğunu açıkça görebilirsiniz.

SEKTÖR NASIL BÜYÜDÜ? Öncelikle, 2003 yılında finansal kiralamanın vergisel avantajlarının kaldırılması nedeniyle kurumlar, araç finansmanı ve araç tedariği için alternatif aramaya başladılar. Operasyonel kiralama bunun en mantıklısıydı. Çünkü hem finanse edildikleri hem de araçla ilgili operasyonel yüklerden kurtuldukları için çok konforlu bir hizmet alıyorlardı. Dolayısıyla, hem finansal hem de insan kaynaklarını, asıl işleri olmayan 'araç yönetimi' veya 'araç tedariği' için kullanmamış oluyorlardı. Aslında bu iş, bir gıda ya da tekstil gibi çok basit, çok temel bir ihtiyaç değil. Araç kiralama, biraz komplike, biraz türetilmiş bir ürün. Ancak bu türetme çok faydalı olmuş ki, şu ana kadar bu kadar talep görmüş durumda.

ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEM NASIL BÜYÜR? Tabii ki kuvvetli büyümesine devam edecek ancak daha rasyonel oranlarda büyüyeceğini öngörüyoruz. Önümüzdeki beş yıl içerisinde, yıllık ortalama yüzde 15'lik bir büyümeyle, beş yılın sonunda iki katına gelmesini bekliyoruz. Ancak endüstri, bugüne kadar bizi hep şaşırttı. Hep beklediğimizden daha yüksek büyüme oranları gerçekleşti. Büyümenin, krizden sonra çok kuvvetli döndüğünden bahsettim. Bu, sektörün aslında doğasında var. Tüm dünyada bu böyle. Faaliyet, kendi içerisinde bir takım esneklikler barındırıyor. Bu nedenle, krizler çok etkili olmadığı gibi, kriz sonrası çok hızlı gelişmeler kaydedebiliyor.

REKABETİ FARKLI BİR BOYUTA TAŞIDIK Zaman zaman bankacılık endüstrisinden, çok zorlayıcı rekabet olduğu yönünde eleştiriler aldık. Rekabete kesinlikle karşı değiliz, rekabeti destekliyoruz. Ancak bunun nedeni, sektörün küçük olması, büyümemesi veya kaynakların sınırlı olması değildi. Rekabetin nedeni, yeni bir endüstri olmamız itibariyle, sistemlerimizi ve insan kaynağımızı geliştirmeye yeterince vaktimizin olmamasıydı. Ancak, gururla söylüyorum ki, finans endüstrisinden; bankacılık, sigorta, finansal leasing ve bunun dışında otomotiv ve diğer endüstrilerden çok sayıda değerli arkadaşımızı transfer ettik. Bugün endüstride bizimle beraber ter döküyorlar. Bunun sonucu olarak da kendimizi çok fazla geliştirdik. Bugün, fiyatta hala çok rekabet ediyoruz evet, ama artık müşteriye kazandırdığımız katma değer ve yarattığımız farklılıklarla rekabeti çok daha farklı bir boyuta taşıdık.

İlkay Ersoy:
Yaptığımız işin adı: Operasyonel Kiralama

DRD Derindere Filo Kiralama şirketinin genel müdürlüğünü yürüten İlkay Ersoy'un konuşmasından bazı başlıklar;

İçinde bulunduğumuz sektöre, araba kiralama deniyor. Bu yanlış, bunun adı 'operasyonel leasing'. Şu anda, araba kiralama ile başladığı için böyle gidiyor. Bu gözle baktığımız zaman biz, araç satışını yapıyoruz, ikinci el işini yapıyoruz, sigorta işini yapıyoruz, finans işini yapıyoruz. Sizlerle ilişkimizi yürütürken ise işin daha çok finansal tarafında kalıp mali tablolar üzerinden gidiyoruz.

Bankalar, en başta ikinci el olmak üzere üzerimizde taşıdığımız riskleri merak etmektedir, dünyada bu iş nereye gidiyor? Türkiye'de nereye gider? Alain Vervaet ve Cengiz bey sizlere bu konularda ışık tutacaklar.

Sektörde ki önemli firmaların çoğu bağımsız denetimden geçiyor, bu şeffaflık ve raporlama sizlerin işini kolaylaştıracaktır.

Operasyonel leasing bana da karmaşık gelirdi. İşin farklı yan kolları olması itibariyle kafa karıştırırdı. Aslına baktığınız zaman, özü o kadar basit ki: dünyada da, Türkiye'de de bütün operasyonel leasing şirketleri şu beş kalemden oluşur;

Bankaya anapara artı faiz ödüyoruz, operasyonel gider yapıyoruz, karşılığında da kira ve 2. el geliri elde ediyoruz. Nakit giriş-çıkışı bu. En sonunda da, toplam hesaptan bir KDV çıkıyor, o ödeniyor.

Nakit Akım Yaklaşımı'yla, toplam nakit giriş-çıkışları KDV dahil bedelleri üzerinden gösterilir. Bu yapıda kira banka ödemelerini karşılar, operasyonel giderler ise kiralama şirketinin üstündedir ki toplam yatırımın %35'leri civarına karşılık gelir ve bu rakam projenin işletme sermayesi ihtiyacına karşılık gelir. Bu rakam yatırım tutarınız içinde değilse, sermayeniz bu seviyede değilse projeyi idame ettiremezsiniz. Toplam yatırımı bu rakamla birlikte değerlendirmelisiniz. Demekki bir projenin toplam finansman ihtiyacının tamamını finanse etmiyorsunuz, tamam aracın %100'ünü finanse ediyorsunuz ama aslında toplam yatırımın % 74'ünün finansmanı bankalarda. Dünyada, bu sektörle alakalı tüm finansmanlar, nakit akımı dikkate alınarak hazırlanır. Her proje, dönem sonunda büyük nakit girişi sağlar ve geri ödeme uygun bir kredi altyapısıyla kurulur. Bu Türkiye gerçeği, yurtdışında bankalar işletme sermayesini de farklı yöntemlerle finanse ediyorlar, en başta da balon ödemelerle.

Krediyi finanse ederken en önemli unsur geri ödeme kaynağının ne olduğudur. Geri ödeme kaynağı da projenin yarattığı nakit akımıdır. Bu nakit akımı da kira gelirleri ve ikinci el gelirlerinden oluşur. Dünyanın neresinde yapılırsa yapılsın bu işin doğasında eşit tutarlı tahsilatlar değil, küçük ve eşit tutarlı tahsilatları takiben dönem sonunda büyük bir nakit tahsilat içeren altyapı vardır, bu yapıda bir nakit giriş yapısı olduğunda da ara dönem işletme sermayesi ihtiyacı kendiliğinden oluşur. Dünyada operasyonel kiralama finansmanı bu nakit akımı dikkate alınarak, bu nakit akımına paralel bir geri ödeme planı ile oluşturulur. Bu tür bir finansal yapının doğurduğu bilanço da Alain Vervaet'nin bahsettiği gibi finansal kaldıracı yüksek kullanan, kendine özgü finansal bir bilanço olur.

Selçuk Güven
Bankalar ve Kiralama Şirketleri

Filo Kiralama şirketlerinin UFRS'ye göre hazırlanmış mali tablolar üzerinden incelenmesi, bilanço dipnotlarının analizi, özellikle kur ve vade poziyonlarının daha doğru değerlendirilebilmesini sağlayacaktır. Bağımsız denetim raporu yoksa nakit akış ve kur farkı projeksiyonları size yardımcı olacaktır.

Sektör mali analiz ve istihbarat çalışmalarına önem vermektedir. Şüpheli alacak oranı oldukça düşüktür. Kira alacakları üzerinden aylık nakit akışı rahat takip edilmektedir. Kredi geri ödemelerinin nispeten sık olması nedeniyle Kiralama şirketinin risk takibi daha kolaydır.

İkinci el piyasası Türkiye'de güçlü bir piyasadır. Kiralama şirketlerinin satışlarının bu piyasadaki payı düşüktür. Türkiye'de ikinci ele olan talep yüksektir. Kiralama işleminin nakit akışına uygun kredi kullanımı işlemin vade ve kur risklerini her iki taraf için de azaltacaktır. Araç İkinci el bedelleri teminat anlamında balon ödeme tutarlarının çok üzerinde olabilmektedir. Bu nedenle balon ödeme banka açısından düşük bir risktir.

Kiralama hizmetinin büyük müşterileri alacak temliki vermekten sakınmaktadır. Bu hassasiyet karşısında kiralama şirketleri temliksiz limite ihtiyaç duymaktadırlar. Kiralama şirketinin kredibilitesi, kalan krediden daha değerli olan araç rehini, üzerine temlik, aşırı teminatlandırma anlamına gelmektedir.

Temlikin noterlenmesi hukuki anlamda bir gereklilik olmadığı gibi bir farklılık yaratmaz. Para ve zaman kaybına neden olmaktadır.

Araçların erken iade-pert-çalınma durumlarında teminatın ortadan kalkması ve kredinin geri ödeme planının revize edilmesi işin yapısından kaynaklanmaktadır.

Özellikle Katılım Bankaları ve murabbaha işlemlerinde bu durum daha da öne çıkmaktadır.

Uluslararası Tecrübe ile Operasyonel Filo Kiralama

ALD Automotive, 39 ülkede ve 1.200.000'den fazla araç filosunu yöneten, operasyonel filo kiralamada küresel bir liderdir.

Avrupa'nın önde gelen finans kuruluşu Societe Generale Group'un tamamına sahip olduğu ALD Automotive, sizlere operasyonel filo kiralamada, ihtiyaçlarınıza yönelik en yüksek kalitede hizmet ve danışmanlık vermekten memnuniyet duyar.

www.aldautomotive.com.tr
ald.tr@aldautomotive.com
T: (0216) 538 10 00
F: (0216) 413 20 00

LET'S DRIVE TOGETHER

ALD Automotive

Leaseurope Yönetim Kurulu Üyesi ve Eski Başkanı Alain Vervaet:

"Operasyonel Kiralama Sektörü'nün Panaroması"

Avrupa Kiralama Sektörü Onur Ödülü Sahibi
Leaseurope Yönetim Kurulu Üyesi ve Eski Başkanı Alain Vervaet

Belçikalı olan Vervaet, Gent Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun. Eli Lily'de başladığı iş hayatına, BBL' in leasing şirketi olan Locabel N. V.'de devam etti, CEO'luğa kadar yükseldi. ING Lease Holding N.V. Amsterdam'da 15 ülkeden sorumlu bölge yöneticiliği ve ardından 2003-2009 yılları arasında CEO olarak görev yaptı. Halen aynı grubun denetleme kurulunda görevini sürdürüyor.
Belçika Leasing Derneği'nin ve Avrupa Leasing Federasyonu olan Leaseurope'un Başkanlığını yapan Vervaet, 2008 yılında Avrupa leasing sektörünün onur ödülünü aldı. Halen farklı ülkelerde leasing sektörünün önde gelen firmalarına danışmanlık yapmakta ve Leaserupe Yönetim Kurulu üyeliğini sürdürmektedir.

Alain Vervaet 'Tam Hizmet Operasyonel Kiralama' sektörünün bir panaromasını sundu. Çoğunlukla Doğu Avrupa üzerinden hazırladığı grafiklerle Avrupa'daki sektöre ilişkin genel bir bakış kazandırdı.

Alain Vervaet konuşmasında; "2. Dünya Savaşı'nın ardından, firmalar satmak için arabaya ihtiyaç duydular ve araba satın aldılar. Yeni teminatlı krediyle bankaya gittiler ve aşama aşama pozisyon aldılar. Araç sahibi olmanın metodu değişince 'finansal leasing' başladı. Önce satın alma, sonra kiralama. Ardından 'operasyonel leasing' ve 'tam hizmet servis kiralama' ortaya çıktı. Tahmin edeceğiniz gibi firmalar gittikçe daha talepkar olurlar. Artık sadece araba almak istemiyorlardı, aynı zamanda kaynak da geliştirmek istiyorlardı ve filo araçları yönetmenin uzman işi olduğunu biliyorlardı. Ve bizler bunu Avrupa'nın son 40-50 yılında, rakamlarla görüyoruz. Bugünkü rakamlara baktığımızda da firmalar tarafından, alınan ve satılan araçların çoğunluğunun 'operasyonel leasing' ile edinildiğini görüyoruz.

Çeşitli kiralama türleri mevcut. Ve en bilineni, sektörün de birlikte başladığı 'finansal leasing'. Finansal Leasingin karakteriği oldukça basit; kiralamaların toplamı. Kiralamalar da dönem boyunca hızlandığı için toplam yatırımı karşılıyor. Kiralama şirketinin aldığı tek risk ise 'kredi riski'. Ve bu tarz ürün sunanlar, genellikle bankalar ve kiralama şirketleriydi." dedi.

Kiralama şirketleri, ilk kullanımını tamamlamış ürünlerin ve arabalarının 'kalan değere' sahip olduğunu keşfettiler diyerek konuşmasını sürdüren Vervaet, Avrupa pazarından örnekler verdi. 2010 yılındaki pazarda 15 milyon 600 bin araç alınıp satıldığını aktararak; "Bu araçların 6 milyon 540 bin tanesi kiralama şirketleri tarafından alınıp satıldı. 127 milyar euro değerinde 6 milyon 540 bin araba. Bu, inanılmaz bir rakam. Yalnızca yeni araçlar ve yalnızca 2010. Operasyonel olarak kiralanan araçların sayısına bakarsanız, tüm servisleriyle

EURO NCAP
www.euroncap.com
★★★★★

Otomobilden fazlasını isteyenlere.
Yeni Focus PowerShift otomatik şanzıman teknolojisiyle.

Otomatik vitesin konforu ve manuel vitesin ataklığı PowerShift şanzımanda bir araya geliyor. Otomatik çift kavrama sistemiyle vites geçişlerini hissettirmeyen PowerShift'e sahip Yeni Focus 1.6L 125PS, size beklentilerinizin ötesinde bir sürüş deneyimi yaşatacak.

YENİ FORD **FOCUS**

Akıllı telefonunuza Microsoft Tag Reader yükleyerek yandaki QR kod ile mobil sitemizi ziyaret edebilir ve ayrıca iTunes Store'dan "Yeni Ford Focus" uygulamasını indirebilirsiniz.

Ford
Feel the difference
ford.com.tr

Koç

birlikte 3 milyon 200 bin araç, yalnızca 2010 için. Bu da, 61 Milyar euroluk bir değer demek. 80 milyar dolara yakın bir rakam. Gördüğünüz gibi Leaseurope'un yeni araba üzerinden toplamda %40'lık bir nüfusu var. Benim fikrime göre bu anlamda, Doğu'nun toplam nüfusu %45. Her yüz araçtan 45' i leasing şirketleri tarafından satın alınmış. Kendimizi pazarla sınırladığımızda, %16' lık operasyonel kiralama nüfusunu inceliyoruz. 'B to C' ya da 'B to B' olarak, tüm arabaların %16' sı operasonel leasing şirketleri tarafından satın alınmış. Bunlar oldukça etkileyici rakamlar." dedi.

Endüstrideki Zorluklar

Kiralama endüstrisindeki zorluklara değinen Alain Vervaet; "Endüstrideki zorluklar nelerdir, her zaman sözünü ettiğimiz gibi 'fon sağlama'dır. Sermaye ile bağımsız bir leasing şirketi olarak işe başlıyorsunuz. Banka malı olan şirketler için bu bir problem değil ama bağımsız olanlar ve üretici malı olanlar için öyle. Sermayeniz arttıkça bankanıza gitmek zorundasınız ve böylece tartışma ödeyebilirliğe varıyor. Bankalar, tam tersi de aynen geçerli olmak üzere, araba kiralama şirketleriyle her zaman rahat değiller. Çünkü, sorun olan, kiralama şirketi arabaya ihtiyaç duyduğunda, Türkiye'deki durum böyle, arabanın maliyeti 100. Ama ortada ödemeniz gereken fazladan bir miktar var: FHE (First Hand Experience). Bunun ortalaması Avrupa' da 120. Fon sağlamak için ihtiyaç duyduğumuz şey 100 mü, 120 mi? Herhalükarda 120 nakite ihtiyacınız var. Diğer yandan banka, borcunuzu amorti etmeniz gerektiğini ve gereken süre içinde geri ödeme yapmanız gerekeceğini söyleyecektir. Ama herşeyden önce, söylediğim gibi, ödemeniz gereken meblağ 100 değil 120. Ve sizin müşteriniz de 100'ü değil ama artan değer olduğu için yüze 50'si dersek, 50' yi size geri ödeyecek. Bu nedenle ortada bir problem var. Kabaca söyleyecek olursak, sizin ihtiyaçlarınız neler ve banka, buna nasıl bakıyor. Sektörü görmek, ve bence artan değerinizin sahte olmadığını ispatlamak için etkili bir data ve istatistiğe de sahipsiniz, bunların bir pazar değeri var. Fon sağlama kısmında, bankacılarınızı, sizinle aynı bakış açısından bakmaya ikna edebilmeniz mümkün olabilir" dedi.

"Tam hizmetli araba kiralama firmasına ihtiyacınız varsa, iyi finansman sağlayıcılara ve iyi yöneticilere ihtiyacınız var demektir."

Küresel mali iklime de değinen Alain Vervaet; "Kur riski, Avrupa' daki birçok ülkede yok, Euro kullanılıyor. Euro alıp satıyorlar, bu onlar için bir problem değil. Türkiye' de ise bu bir problem, çünkü biliyorum ki, kiralama hem TL, hem Euro ve hem de Dolar olabiliyor. Bu nedenle kur kısmı için de fonlamanızı eşleştirmeniz gerekiyor. Kur kısmının, kiralar üzerinden geri ödeneceğini biliyorum. Bence, artan değer için fon sağlayınınızı, Euro olarak borçlanmış olsanız bile, arabayı TL üzerinden satmak için ikna etmelisiniz. Çünkü arabanın fiyatının, Euro ve TL olarak arasında yakın bir bağlantı var" dedi.

Alain Vervaet konuşmasını; "Değer riski, tam hizmet operasyonel kiralamanın başlangıcından itibaren gerçek bir risk oldu. Bugün herkes riskin yönetilebilir olduğunu ve yönetildiğini biliyor. Size tecrübelerimden söyleyebilirim ki, 2008 krizinden hemen önce ING Car Lease'deydik ve kontrat sonunda, araba başına 600 Euro kar elde ediyorduk. İyi bir ilk yılın ardından 2008'de biraz durakladık ve 2009 itibariyle toparlandık. Ve bugün, herkes hala veya yeniden para kazanıyor. ■

Türkiye'deki Sektör Fırsatları

"Bugün Türkiye' deki gelişime baktığımızda, artan değer karı sağlıyorsunuz.

Gelişen büyümeye devam edecek bir pazarınız var. Bildiğiniz gibi nakit önemli ve şirketler nakite ihtiyaç duyar.

Şirketlerin filo yönetimine ayıracak zamanları yoktur, ürünlerini satmaları gerekir. Outsourcing ihtiyacı ve nakit, pazarın gelecekte büyüyeceğinin göstergeleri. Genç ve agresif bir pazara sahip olduğundan, Türkiye üzerine konuşmak için biraz erken olduğunu düşünüyorum. Ama daha olgun pazarlarda, leasing şirketleri yeni çözümler üzerinde çalışıyorlar. Değişken sözleşme hükümleri sayesinde 36 aydan 42 aya, 24 aya değişiklik yapabileceksiniz. Leasing şirketleri bunun üzerinde çalışıyorlar. Uyarlanabilir filo anlaşması, yani vadeyle ilgili sorunlarda yaratıcı olmalıyız. Her konuda yenilikçi çözümler ve müşterilerin hayatını kolaylaştıran ürünler kullanmalıyız. Bu Ürünler de oldukça önemli. Müşteri bunlarla, IT programınıza girebiliyor ve sisteminize bakabiliyor. Bence, tüm Avrupa için Türkiye sahnede yer alıyor. Türkiye Brezilya ya da Rusya'dan daha iyi. 70 milyon nüfusu ile büyük bir ülke olarak Türkiye, müthiş bir potansiyele sahip. Buraya her geldiğimde gelişme görüyorum. Ama bence bu ülke, daha da gelişecek. Ve bu şu demek, operasyonel leasing için ortada büyük fırsatlar mevcut. Fakat bu aynı zamanda, dışarıdan gelecek olan rekabetin artması demek. Bu hemen olmaz, çünkü krizden etkilendiler. Hemen endişelenmeniz gerekmiyor tabii ki. Yarın burada olmayacaklar ama sahnede olacaklar. Çünkü, biliyorlar ki pazarınız gelişip büyüyecek. Kendinizi sağlama alın. Güçlü durduğunuzda, rekabet etmesi daha kolay olacaktır."

www.vw.com.tr

İster binek araç ister ticari araç... Hayatınızı birlikte sürdüreceğiniz Volkswagenlerle, gelin, Volkswagen Yetkili Satıcısı Avek'te tanışın. Avek, Esenler'de toplam 25.000 m²'lik satış ve servis alanı ve güler yüzlü çalışanlarıyla size hizmet veriyor. Sizi de Volkswagen Yetkili Satıcısı Avek'e bekliyoruz.

Volkswagen Yetkili Satıcısı **Avek**

TEM Otoyolu Tekstilkent Girişi Giyimkent Cad. No: 2 Atışalanı, Esenler - İSTANBUL Tel: (0212) 440 25 25 Faks: (0212) 440 25 00

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

Manheim Türkiye, yaygın operasyon merkezleri ve geliştirdiği teknoloji ürünlerinin katkısıyla, ikinci el bir aracın yaşam döngüsünün her aşamasını etkilemekte; ticari satıcılara ve bayilere araçlarının tam değerini elde etmeleri için yardımcı olmaktadır. Satış ve Pazarlama Yöneticisi Veysi Sami Ünser ile Manheim Türkiye'nin faaliyetlerini konuştuk.

Borusan Manheim Satış ve Pazarlama Yöneticisi

VEYSİ SAMİ ÜNSER:

"Sektörün kalitesini artıracak standartları hayata geçirmek gerekiyor"

Borusan-Manheim birlikteliği nasıl başladı ve bu ortaklık size neler kattı?

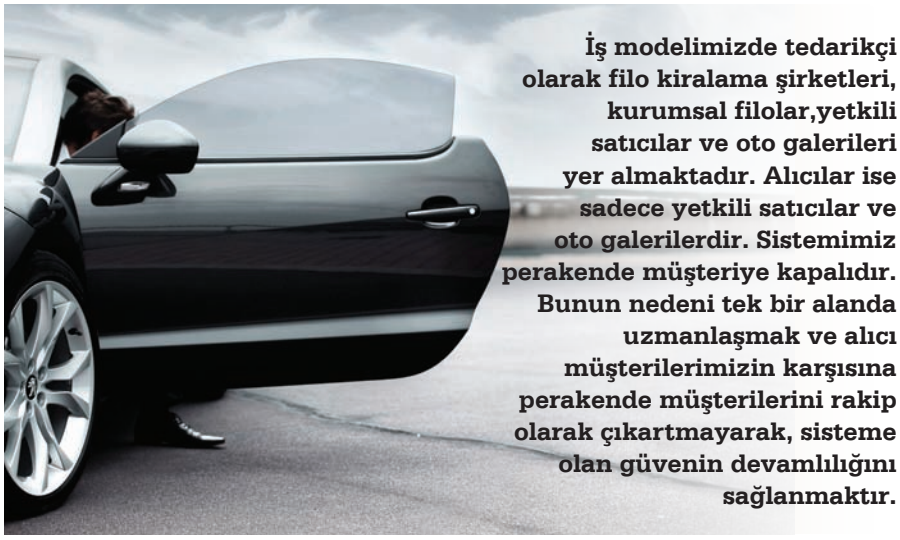
18 ülkede faaliyet gösteren dünyanın en büyük kullanılmış araç açık artırma şirketi olan Manheim Auctions ile ilk olarak 2007 yılında bir araya geldik. Başlangıçta amacımız bir ortaklıktan ziyade Türkiye'de en yüksek pazar payına sahip bir açık artırma şirketi olarak dünyanın en iyisi ile bir araya gelmek ve onların tecrübelerinden faydalanmaktı. Bununla birlikte benchmark çalışmaları ile şirket verimliliğimizi artırarak müşterilerimize verdiğimiz hizmet kalitesini yükseltmekti. Bu amaçla kendilerini ziyaret ettik. Elde ettiğimiz sonuçlar ve Türkiye'de ikinci el araç pazarının sahip olduğu potansiyeli göz önüne alarak çok kısa bir sürede onlar bizi ziyarete geldi. Bu ziyaret neticesinde Borusan'ın Türkiye pazarında sahip olduğu kullanılmış araç pazarı deneyimi ve Manheim'ın sahip olduğu global deneyim bir araya gelerek Türkiye'nin en büyük kullanılmış araç açık artırma şirketi olan Borusan-Manheim ortaklığı başladı.

Bu birleşme ile Manheim 1945 yılından günümüze dünya genelinde edindiği açık artırma tecrübesini ve bu tecrübe neticesinde oluşan know-how'ı Türkiye pazarına getirmiş oldu. Bizim için en büyük avantaj cevap aradığımız tüm soruların yanıtlarının hazır olduğu ve hali hazırda uygulandığı bir dünyaya giriş yapmış olmaktı. Böyle bir birikime sahip olan bir ortaklığın organizasyonel dönüşümü de aynı yıl içerisinde gerçekleşti. Şirketimiz, sahip olduğu operasyonel süreçler, satış süreç ve sistemleri ve müşteri ilişkileri konusunda çok hızlı bir dönüşüm yaşadı. Bu dönüşüm neticesinde şirketimiz ortaklığın ilk gününden bugüne yıllık ortalama yüzde 70 büyüdü ve pazardaki liderliğini artırarak sürdürdü.

Manheim Türkiye kuruluşunun ilk gününden bugüne kadar yıllık ortalama yüzde 70 büyüdü. Manheim Türkiye, sahip olduğu operasyonel süreçler, satış süreç ve sistemleri ve müşteri ilişkileri konusunda çok hızlı bir dönüşüm yaşadı.

İkinci el otomotiv sektörünün Türkiye'deki durumunu değerlendirdiğinizde ortaya nasıl bir tablo çıkıyor? Bu tabloda Manheim nasıl bir yere sahip?

Türkiye'de çok büyük bir ikinci el otomotiv pazarı mevcut. Biz bugüne kadar ikinci el Pazar planlarımızı, 1'e 3, yani her bir sıfır km araca karşılık 3 adet kullanılmış araç satılan bir varsayımı ile gerçekleştiriyorduk. Geçen sene Mayıs ayında devreye giren ASBİS sistemi devreye alınana kadar sektörde faaliyet gösteren hiçbir firma bu potansiyelin büyüklüğünü net olarak göremiyor, herkes kendi yaptırdığı araştırmalar neticesinde hesapladığı bir büyüklük üzerinden planlarını hazırlıyordu. Gelinen nokta itibarı ile 2011 yılı Ocak-Kasım döneminde 4.8 milyon adet araç satış işlemi yapıldığını biliyoruz; ki bu rakam sene sonunda 5 milyon aracın üzerine rahatlıkla ulaşacaktır.



İş modelimizde tedarikçi olarak filo kiralama şirketleri, kurumsal filolar,yetkili satıcılar ve oto galerileri yer almaktadır. Alıcılar ise sadece yetkili satıcılar ve oto galerilerdir. Sistemimiz perakende müşteriye kapalıdır. Bunun nedeni tek bir alanda uzmanlaşmak ve alıcı müşterilerimizin karşısına perakende müşterilerini rakip olarak çıkartmayarak, sisteme olan güvenin devamlılığını sağlanmaktır.

Bu kadar büyük bir potansiyelin olduğu ikinci el otomotiv sektöründe ise en önemli sorun, sektörün kalitesini artıracak standartların bulunmamasından kaynaklanmaktadır. Bugün oto alım satımı işi herkes tarafından yapılabilmektedir. Ancak kurumsal anlamda değerlendirdiğinizde maalesef sektörün gelişimi istenilen düzeyde değildir. Emeklisinden esnafına ana faaliyet konusu oto alım satımı olmayan birçok

Veysi Sami Ünser

Borusan grubu ile Açık Artırma iş modelinin temellerinin atıldığı 2000 senesinde tanıştı. 11 yıldır "Kullanılmış Araç Yeniden Pazarlama" (remarketing) sektöründe çalışmakta. İş modelinin kurulması, faaliyete geçmesi ve günümüze kadar geçen süre içerisinde şirket içerisinde çok çeşitli görevler aldı. Sırasıyla Operasyon, Mali İşler, Pazarlama ve Projeler departmanlarında görev aldıktan sonra şu anda 3 yıldır Satış ve Pazarlama Yöneticiliği görevini yürütmektedir.

Manheim Türkiye'nin sunduğu hizmetler

Açık Artırma

Her hafta Çarşamba ve Cuma günü İstanbul - Tuzla ve İstanbul - İstoç'taki tesislerde, ve her hafta Perşembe günü Ankara ve İstanbul-İstoç'taki tesislerde açık artırmalar düzenlenir. Üye olan galeri ve yetkili satıcılar, yapılan sözleşme ile açık artırmada araç alma imkânına sahiptir.

Online Açık Artırma

İnternet ortamında Açık Artırmaya çıkan araçlara verilen teklifleri görebilir, teklif verebilir ve açık artırma merkezlerimize gelmeden araç alabilirsiniz.

Simulcast

Üye olan galeri ve yetkili satıcılar, internete bağlı oldukları herhangi bir yerden açık artırmaya sesli ve görüntülü olarak bağlanabilir. Açık artırmayı takip edebilir ve eş zamanlı olarak teklif verebilir.

Artırmatik

Artırmatik, Manheim Türkiye'ye özel olarak üretilmiş yazılımla çalışan bir tür avuç içi bilgisayardır. İstoç'ta olan üye olan galeri ve yetkili satıcıların açık artırma sürecini eş zamanlı olarak takip etmelerini ve yönetmelerini sağlar.

kişi/kuruluş oto alım satım işi ile iştigal etmekte, bu durumda ciddi bir kayıt dışı ekonomi oluşturmaktadır. Devlet de bu nedenle ciddi vergi kayıpları yaşamaktadır. Diğer önemli bir sorun ise sektör genelinde yaşanan güven sorunudur. Aracını satmak isteyen firmalar sadece güvendiği firmalar ile ticaret ilişkisi kurmakta, devir, tescil ve tahsilat riskini azaltmak için kısıtlı bir network üzerinden ellerinde bulunan kullanılmış araçları değerlendirmektedir. Bu durum birçok firma için araçlarını reel piyasa değerinin altında sattıkları için bir fırsat maliyeti oluşturmaktadır.

Borusan-Manheim sektöre girdiği ilk günden bugüne, sistemi üzerinden alınıp satılan tüm araçları kayıt altına alarak sektöre yeni standartlar kazandırmıştır. Tüm müşterilerimiz kayıt altına alınmış olup yaptıkları ticaretin vergisini öder konuma gelmiş ve tüm işlemlerini usulüne uygun takip etme alışkanlığı kazanmışlardır. Tüm para transferleri bankalar kanalı ile yapılmakta ve tüm araç faturaları satış bedelleri üzerinden kesilerek alıcılara ulaştırılmaktadır.

Güven, ticaretin olmazsa olmaz kurallarından biridir. Borusan-Manheim özellikle toptan piyasada (alıcılarımızın tamamı Yetkili Satıcılar ve Oto Galerileridir) yaşanan güven sorununu ortadan kaldırarak piyasaya yön veren bir ticaret platformu haline gelmiştir. Satıcı firmalar "araçların noter satışı ne olacak ve sattığım bedeli tahsil edebilecek miyim?" sorusunu sorarken, alıcılar ise "araç bedelini ödedim, acaba aracın satışını alabilecek miyim?" ya da "bu aracı aldım ama durumu gerçekten söylendiği gibi mi?" sorularını sormakta ve bu nedenle sektör içerisinde kimse tanımadığı kişi/kuruluşlardan araç almak istememektedir. Borusan Manheim sahip olduğu tecrübe ve yarattığı güvem ortamı ile bu problemi ortadan kaldırmış ve sektöre getirdiği yeni standartlar ile satıcı ya da alıcıların değil ticareti yapılan araçların değerlendirildiği bir ortam yaratmıştır. Örneğin sistemimiz içerisinde kilometresi düşürülmüş araç veya ağır hasar (pert) kaydı bulunan araçların satışı konusunda ciddi yaptırımlar mevcuttur. Bu şekilde satılan araçların satışı hemen iptal edilirken, bu tarz araç satmayı alışkanlık edinmiş kişilere beyan zorunluluğu getirilmiştir. Bu iki konu aracın değerini ciddi olarak düşüren iki konudur ve bizimle çalışmaya başlayan her alıcı, bu tecrübeyi yaşadıktan sonra ya araçları ile ilgili doğru beyan vermekte ya da bu tarz araçları sistemimize dâhil etmemektedirler.

İkinci el otomotiv pazarı

Gelinen nokta itibarı ile 2011 yılı Ocak-Kasım döneminde 4.8 milyon adet araç satış işlemi yapıldı. Bu rakamın yıl sonunda 5 milyon aracın üzerine ulaşacağı tahmin ediliyor.

Satış için özellikle 'açık arttırma' yöntemini kullanmanızın nedeni nedir?

Kullanılmış araç ticaretinde açık artırma iş modeli tüm gelişmiş pazarlarda kullanılan en etkin yöntemlerden biridir. Genel olarak ülkemizde kullanılan geleneksel yöntemler, toplu olarak araçların kapalı zarf usulü satışı veya teklif usulü satışı yöntemleridir. Her iki modelde de satılan aracın marka modeli ve kilometresi dışında herhangi bir bilgi yoktur. Olanlarda ise bilginin doğruluğu her zaman sorgulanmaktadır. Bu nedenle alıcılar her zaman istenmeyen olaylarla karşılaşabileceklerini düşünerek temkinli teklif vermeyi öncelikli strateji olarak benimserler. Ayrıca araçlar toplu satıldığında her zaman birim fiyatı ortalama değer üzerinden hesaplanarak değerlendirilir ve bu da satılması planlanan araçların sayısı arttıkça birim fiyatında düşüş anlamına gelir. Ayrıca güven problemi ve/veya istenen şartları sağlayabilecek güçte alıcıya ulaşmak mümkün olmadığından yeterli rekabet ortamı yaratılamadığı için reel piyasa değerine ulaşmak mümkün değildir.

Açık artırma modelinde bilgi şeffaftır. Araçlar alıcıların önünden tek tek eks-

Nakliye Hizmetleri

Manheim Türkiye, nakliye firmalarıyla gerçekleştirdiği özel anlaşmalarla müşterilerine aldıkları ve satacakları araçlar için nakliye hizmeti sunar.

Araç Detay Temizlik

Manheim Türkiye, açık artırmaya katılan araçlar için, isteğe bağlı olarak iç- dış ve motor temizlik hizmeti verir.

Ekspertiz

Açık Artırmaya çıkacak araçlara (8 yaşa kadar olan) kaporta ekspertizi yapılmaktadır. Ekspertizimiz araçların boya, değişen gibi kaporta durumlarını kapsamakta ve alıcılarımıza bilgilendirme amaçlı referans olmaktadır.

Işıklı Satış Sistemi

Açık artırma sırasında aracın; görüldüğü gibi (kırmızı ışık), dikkat (sarı ışık) ve garantili (yeşil ışık) durumlarını ifade eder.

pertiz raporu ile birlikte fiziki olarak geçer ve daha doğru bir değerlendirme yapma imkânı sağlanır. Her bir araç ayrı ayrı satılır. Bu sayede alıcı satılacak aracın kondisyonuna göre kimini daha yüksek bedelle alırken, kimini daha düşük bedele alabilir. Ancak bunu yapabilmek için en azından Borusan-Manheim sistemine kayıtlı 1750 alıcı üye ile rekabet etmek zorundadır. Bu rekabet satış fiyatlarında ciddi fark yaratmakta ve satılan malın sermayesi güçlü tek bir firma tarafından alınıp satılması yerine, alıcının erişimine açık bir rekabetçi ortamda gerçek piyasa değerinden alıcı bulunmasını sağlamaktadır. Her bir aracın satış fiyatı toplandığında çok büyük bir yüzde ile firmanın kendi imkânları ile almış olduğu teklifin üzerinde bir değerle satılmış olur. Aslında Borusan-

Manheim Türkiye'den "Artırmatik sistemi"

Artırmatik sistemi şu anda Mahmutbey İstoç Oto Ticaret Merkezi'nde bulunan şubemizde kullanılmaktadır. Bu şubemizin kuruluş amacı İstanbul Avrupa yakasında konuşlu üye bayilerimizin Tuzla veya Ankara şubelerimize gitmesine gerek kalmadan gerçek zamanlı olarak araçları ekranlardan sesli ve görüntülü takip ederek teklif vermeleri ve araç almalarını kolaylaştıracak bir ortamın oluşturulmasıydı. Bunu da geçtiğimiz yıllar içerisinde başardığımızı net olarak belirtmeliyim. İstanbul içerisindeki en büyük sorunun trafik olduğunu düşünürsek, Avrupa yakasında bulunan üyelerimizin, trafik çilesi ile uğraşmadan rahat ve konforlu bir ortamda uzaktan ancak fiziki alıcılarla aynı bilgilere eş zamanlı ulaşabilecekleri bir ortam yarattık. Artırmatik bu kolaylığın en önemli parçası, sistem kablosuz el terminalleri sayesinde Tuzla ve Ankara lokasyonlarımızdaki araçlara teklif verme imkanını sağlarken, bu terminaller üzerinden araç bilgilerine ulaşmak ve favori araç listeleri oluşturmak mümkün. İlgilenilen araç satışa çıktığında kullanıcısını uyaran sistemde alıcı sadece bir ekrana dokunarak İstoç'tan Açık Artırmanın yapıldığı şubedeki araca anında teklif verebiliyor. Sistem sürece hız ve verimlilik katarken, kimliğini gizli tutmak ve hangi araçla ilgilendiklerinin bilinmesini istemeyen alıcılar için çok kullanışlı bir model olarak kabul görüyor. Sistem aynı zamanda satıcı firmalarımız tarafından da kullanılabilmekte. Özellikle mesafe nedeniyle satış lokasyonuna ulaşamayan satıcı firma yetkilileri el terminalleri sayesinde açık artırma esnasında fiziki lokasyondaki Açık Artırmacı ile direkt temasa geçebilmekte ve gördüğü fiyat üzerinden "Araç Satılabilir" komutunu elektronik ortamda verebilmektedir. Bu bilgi Açık Artırmayı sunan arkadaşımızın ekranında anında görüntülenmekte ve aracın satışı tamamlanmaktadır. ■

Manhem, alıcı ve satıcıları bir araya getiren, herkesin birbirini gördüğü, manipülasyon imkanı olmayan güvenilir ve şeffaf bir kullanılmış araç borsasıdır. Arz ve talebe göre fiyatlar oluşur, alıcılar da satıcılar da ciddi zaman ve maliyet avantajı sağlamış olurlar.

'Açık arttırma' ile satış sistemi nasıl bir işleyişe sahip? Yetkili satıcılar katılımlarını nasıl sağlıyor?

İş modelimizde tedarikçi olarak Filo Kiralama Şirketleri, Kurumsal Filolar,Yetkili Satıcılar, ve Oto Galerileri yer almaktadır. Alıcılar ise sadece Yetkili Satıcılar ve Oto Galerilerdir. Sistemimiz perakende müşteriye kapalıdır. Bunun nedeni tek bir alanda uzmanlaşmak ve alıcı müşterilerimizin karşısına perakende müşterilerini rakip olarak çıkartmayarak, sisteme olan güvenin devamlılığını sağlanmaktır

Açık Artırma organizasyonumuz araçların tesisimize girişi ile başlar. Sırasıyla sistem girişleri, yıkama ve ekspertiz işlemleri tamamlandıktan sonra araçlar satışa çıkacakları sıraya göre park yerindeki yerlerini alır. Açık artırma öncesinde satışa çıkacak araçların tamamı ekspertiz bilgileri ile birlikte web sitemizden yayınlanır ve ayrıca satış günü alıcıların araçları kolay bulabilmesi için satış listeleri hazırlanarak resepsiyonda dağıtılır. Satış günü alıcılar araçları park yerinde inceleyebilir ve araçları çalıştırarak kontrol edebilir. Satış, alıcı ve satıcıların katılımıyla sabah saat 10:00'da başlar. Her bir araç tek tek alıcıların beğenisine sunulur. İlgili araç için gelen teklif, satıcı firmanın bize beyan etmiş olduğu minimum satış tutarına eşit olur veya geçerse en yüksek teklif verene satılır. Bu noktadan itibaren alıcı için ödeme, satıcı için aracın devir işlemleri için gerekli olan evrakın tarafımıza ulaştırılması süreci başlar. Süreç tamamlandığında alıcı aracını teslim alır ve araç bedeli de tarafımızca satıcı firmaya ödenir.

Bu süreç içerisinde marka yetkili satıcıları sistemimizde hem satıcı hem alıcı rolünü üstlenebiliyorlar. Satıcı konumundayken stoklarında bulunan takas araçlarını veya stok süresini bir hayli aşmış ancak perakende de değerlendirilememiş olan araçlarını sistemimiz aracılığıyla satıyorlar. Kendi bünyelerinde gerçekleştirdikleri toplu araç alımlarında da sistemimizi yoğun olarak kullanıyorlar. Çok sayıda aracın satışı için gerekli olan kaynağı kendilerinin karşılaması yerine sistemimiz üzerinden çok sayıda alıcıya ulaşarak hızlı ve değerinde satarak kendi operasyonel verimliliklerinde de artış sağlıyorlar. Borusan-Manheim sadece satış olarak değil, müşterilerine otopark, ekspertiz, devir ve tescil, tahsilat ve ödeme konularında sağlıyor tek nokta hizmet anlayışı ile de onların ciddi bir operasyonel maliyetten tasarruf etmelerini sağlıyor. Yetkili Satıcılar aynı zamanda kendi ikinci el programları çerçevesinde Showroom'larında sergileyip satabilecekleri araçları da satın alarak kaynak ihtiyaçlarını karşılamış oluyorlar.

Manheim Türkiye'nin gelecek hedefleri

Daha önce de belirttiğim gibi her yıl büyüyen bir şirketiz. Bu kolay değil, bu büyümeyi devamlı kılabilmek için sürekli yeni ürün ve hizmet geliştirmek ve fark yaratmak en önemli stratejimiz. Önümüzdeki yıl 18.000 araç satmayı planlıyoruz. Hedeflerimize ulaşma noktasında 2012 yılında devreye alacağımız yeni ürünlerimizle ciddi fark yaratacağız. Bu ürünler arasında en dikkat çekecek olanlar mekan bağımsız internetin bulunduğu her noktadan fiziki açık artırmalarımıza bağlanmayı, gerçek zamanlı teklif verme ve araç alma imkanı sağlayacak Simulcast sistemi.

Bu teknoloji sayesinde alıcı firmalar Türkiye'nin neresinde olurlarsa olsunlar açık artırmalarımızı canlı olarak izleyebilecek ve araç alabilecek konuma gelecekler. Hem zamandan tasarruf sağlarken, hem de mevsimsel nedenler veya mesafe nedeniyle gelemedikleri zaman kaçırdıkları fırsatları yakalamış olacaklar.

Diğer bir ürünümüz ise Filo Kiralama şirketlerine yönelik geliştirdiğimiz MaC 360. 360 derece kapsamında tüm teslimat, park yeri, hasar ve satış ekspertizi ve nakliye hizmetini tek bir paket içerisinde tercihlerine göre alabilecek olan Filo Kiralama Şirketleri, bu ürün sayesinde hem operasyonel maliyetlerinde azalma, hem zamandan tasarruf hem de araçları üzerinde bulunan hasarları maliyetleri ile birlikte görebilecek ve çok daha hızlı bir şekilde süreçlerini yönetebileceklerdir. Bu ürün kapsamında sadece Filo Kiralama şirketlerini değil, onların müşterisi olan filo şirketlerinin de memnuniyetini artıracak teslimat, park yeri ve nakliye hizmetlerini bu kapsamda vermeyi planlıyoruz. Kontrat sonrası araç teslim alacak Filo Kiralama şirketlerinin teslimattan satışa kadar geçen süre içerisindeki her adımda MaC 360, onların en büyük destekçisi olacak. Ayrıca müşterilerinin ayağına giderek yapılacak olan teslimat işlemleri kiralama müşterilerinin hizmet memnuniyetini artıracak en önemli farklardan biri olacak. Kiralama müşterisi aracın teslimatı için vakit kaybetmeyerek rahat ve kaliteli bir teslimat süreci yaşarken, Kiralama şirketleri de sözleşmeleri kapsamında belirledikleri rücu işlemlerini ve bu işlemlerle ilgili araç başı toplam yerine koyma bedellerini 1 gün içerisinde görebilir ve araç henüz ellerine gelmeden gerekli kararı alabilir konuma gelecek. Satış için gerekli olan ekspertiz ve Manheim Pazar Raporu içerisinde kendilerine bildirilecek tahmini satış bedelleri ile de ikinci el satış süreçlerini aracın gelmesini beklemeden başlatarak hızlı,verimli ve yürütülebilir bir operasyonel yapıya kavuşmuş olacaklar. ■

Türkiye'de benzer başka uygulamalar mevcut mu? Bu noktada sizin farklılığınız nedir?

Elbette benzer uygulamalar mevcut. Borusan-Manheim'ı diğer uygulamalardan ayıran en önemli özellikler sahip olduğumuz açık artırma tecrübesi ve bilgi birikimi, 1750 alıcı üyemiz, Türkiye'nin önde gelen Filo Kiralama Şirketlerinin tercihini kazanmış olmamız, her hafta 800 araçlık açık artırma araç portföyümüz ve perakende müşteriyi alıcı olarak sistemimize dâhil etmememiz sayılabilir.

Otomotiv kiralama şirketlerinin 'açık arttırma' satışına ilgisi nasıl? Bu anlamda, şirketlere önerileriniz neler?

İlgi oldukça büyük, hatta iş modelini o kadar benimsediler ki kendi online yatırımlarını yaparak benzer modeller üzerinden araç satmaya başladılar bile. Borusan-Manheim şu anda Türkiye'de Filo Kiralama pazarının yüzde 80'ini temsil eden firmaların tamamı ile çalışmakta. Sahip olduğu ortalama yüzde 40'lık pazar payı ile Filo Kiralama şirketlerinin en büyük iş ve çözüm ortağı. Operasyonel Filo Kiralama pazarı her geçen gün büyüyen ve potansiyeli çok yüksek bir pazar. Bu noktada firmaların toplam parkı büyüdükçe sorunların boyutu da farklılaşıyor. Genel olarak tedarikçilerimizim ikinci el operasyon departmanları 2-3 kişi ile sınırlı ve bir yıl içerisinde binlerce otomobilin satışını yönetmek her geçen gün zorlaşmakta. Borusan-Manheim aracılığı ile satılan araçların satış öncesi ve sonrası iş yükünü ortadan kaldırarak operasyonel maliyetlerini ciddi oranda azaltabiliyorlar. Bu işlemlerdeki muhatap teke iniyor. Bizler burada tedarikçilerimizin mevcutta yaptığı tüm işlemleri tek noktadan yöneterek onlara zaman kazandırıyor ve kaynaklarını daha verimli kullanabilmeleri konusunda avantaj sağlıyoruz. Sahip olduğumuz bilgi birikimi ve tecrübeyi kullanarak müşterilerimizin süreçlerinde iyileştirme yapmak; gerçekleştirecekleri projelerde yer almak ve onları yönlendirmek gibi de çok önemli bir misyonumuz var. Buradan sizin aracılığınızla tüm Filo Kiralama şirketlerine bir çağrıda ve hatta öneride bulunmak istiyorum. Lütfen sahip olduğumuz bilgi birikimimiz ve tecrübemizden faydalanın. Operasyonel konularda yaşadığınız sorunları ortadan kaldırmak için birlikte çalışabiliriz. Mevcut ürün ve hizmetlerimizin yanı sıra ihtiyacınız doğrultusunda yeni ürün ve hizmetleri de beraber oluşturacağımız proje grupları ile size sunacağımız özel çözümlerle farkı birlikte yaratabiliriz. Biz bu yatırımları birlikte yaparak sorumluluk almaya ve sektörün gelişimine sizlerle birlikte katkıda bulunmaya hazırız.

> "Türkiye ikinci el otomobil sektöründe kurumsal firma sayısında artış ve merdiven altı tabir edilen galerilerinin yavaş yavaş birleşerek büyüyeceklerini öngörmekteyim"

Piyasanın orta ve uzun vadedeki durumuna ilişkin öngörüleriniz neler?

Türkiye ikinci el otomobil sektöründe kurumsal firma sayısında artış ve merdiven altı tabir ettiğimiz küçük oto galerilerinin yavaş yavaş birleşerek büyüyeceklerini, bu imkâna sahip olmayan firmaların ise devam edemeyeceği görüşündeyim. Tüm dünyada ikinci el otomobil pazarının iştah kabartan potansiyeli nedeniyle de Distribütör firmaların Kurumsal İkinci El Programlarına daha fazla önem verecekleri şimdiden beklenen bir konudur. Bizler ve distribütör firmalar gibi kurumsal şirketlerin sektörde ağırlığı hissettirmesi ile de hali hazırda yapısal değişim süreci başlamış olan pazarda daha oturmuş bir ikinci el yapılanması görmek için çok da fazla beklemeyeceğiz gibi görünüyor. Tüketici alışkanlıklarındaki değişim, satış pazarlama teknik ve yöntemlerinde de değişikliği beraberinde getirmeye başladı bile. Artık perakende müşteriler almayı planladıkları araçları internet üzerinden araştırarak seçeneklerini daraltıyor ve bilgiye daha kısa sürede ulaşarak nihai alım kararlarını buna göre veriyorlar. Oto pazarlarının popülaritesi her geçen gün azalıyor. Bu nedenle hem faaliyet konumuz içerisinde, hem de ikinci el pazarın genelinde online çözümlerin payının artacağını bekliyorum. Biz de bu değişiklikleri yakından takip ediyor ve çağa uygun çözümlerimizle müşterilerimizin işlerine değer katmaya devam ediyoruz. ■

> BORA KOÇAK, ÇELİK MOTOR GENEL MÜDÜRÜ

2011'in ikinci yarısında yaşanan üç olumsuz temel etkene rağmen satış rakamlarının otomotiv pazarının iyi bir noktada olduğunu gösterdiğini belirten Çelik Motor Genel Müdürü Bora Koçak, 2012 yılında büyüme beklemediklerini ifade ediyor. Çelik Motor'un son bir buçuk yılında gerçekleşen çalışmaları ve 2020 yılına yönelik 5 aşamalı planlarını, stratrejilerini, odaklandıkları alanları Bora Koçak'tan dinledik.

2012'YE MERHABA DEMEDEN ODAK: 2020

2011'den 2012'ye Bakış

2011'i ilk ve ikinci altı ay olarak iki ayrı döneme bölebiliriz. İlk altı ay ciddi hareketli geçti. Tüketici faizleri ve döviz kurlarının düşük olduğu bir süreçti. Dolayısıyla otomobil satışları açısından olması gereken iki temel faktör oldukça elverişli olduğu için, satışlar pozitif yönde etkilendi. Geçmişe göre, en iyi ilk altı ayı yaşadık. Hatta bu trend ikinci altı ayda biraz aşağı kırılmasına rağmen, şu anda yıl toplamına baktığımız zaman gene de rekor bir yıl gerçekleşecek görüntüsü veriyor. Bugün ekim ayı verilerini de aldık. Yaklaşık 2 bin 500 tane binek otomobil, toplamda 68 bin 500 tane ticari araç satılmış. Dolayısıyla 68 bin 500'lük pazar, Türkiye'de otomotiv pazarının halen iyi gittiğini gösteriyor ki; üç temel negatif etken var. Bir tanesi son dönem yaşanan üst segmentteki hafif ticari araçların bir grubundaki ÖTV artışı, 0.90-0.95 seviyelerinde seyreden tüketici kredilerinin bugünkü aylık 1.3 seviyelerine gelmiş olması, yılbaşından bugüne ortalama yüzde 22'lik döviz kuru artışı var. Bu üç negatif etkene rağmen pazarın halen 68 binler seviyesinde seyredebiliyor olması iyi bir nokta. Yıl ortalamasının 50 bin olduğunu düşünürseniz, zaten yılda 600 bin adetlik bir pazar sağlar. Benim tahminim bu yıl 850 binlere yaklaşır. Ama pazarın bugünkü seyrine baktığımızda kurumsal satışların, yani filo ve kiralama şirketlerine satışların, biraz daha düşük seviyede seyrettiğini görüyoruz. Parekendedeki talep ise biraz daha yüksek. Çok yakın bir zamanda vergi artışı oldu. Vergi artış dönemlerinde psikolojik bir etki var: "Vergi arttı, almayalım"ın yanında bir yandan da "Vergiler arttı ama firmalar sübvansiyon yapıyor, bu fırsatı kaçırmayalım alalım. Bir-iki ay sonra bunu da bulamayacağız" psikolojisi ile pazar bir anda, belli alanlarda sıçrayabiliyor. Nitekim hafif ticari araçtaki fiyat artışına rağmen, bir kırılma trendi yok. Ama 2012'ye geçişte çok böyle seyretmeyebilir. Bizim firma olarak beklentimiz; önümüzdeki yıl herhangi bir büyüme olmayacağı yönünde. , 800 binin biraz altına gerileyebileceğini, 750-800 bin bandında gerçekleşebileceğini öngörüyoruz.

Ticari Satın Almalardaki Durgunluk

Daha profesyonelce, daha analitik düşünebilen ticari satın almalarda durgunluk söz konusu. Sözünü ettiğim ticari ve bireysel kredi maliyetleri ile döviz kurunun yükselmesinin etkisiyle, biraz daha erteleme ve satın alma kararını bugün vermeme eğilimindeler. Çünkü bugün yeni bir satın alma yaptığınız zaman, yükselen döviz kurunu veyükselen faizleri realize etmiş oluyorsunuz. Genel beklenti; döviz kurunun da, faizlerin de biraz daha aşağı kırılacağı yönünde olduğu için "biraz daha bekleyelim, faizler ve kur düştükten sonra daha ideal bir satın alma yapalım" beklentisi var. Yani benim son dönemde yaşadığım en durgun Ekim-Kasım süreci diyebiliriz. Ama otomotiv Türkiye'de artık belli bir trende oturdu. Eskisi gibi dört yıl yükselip, bir yıl düşüp, sonra eski yerine gelip, tekrar dört yıl yükselen bir trend yok. Son 10 yıla baktığımızda hep yukarı doğru bir trend var. Ben bu trendin korunacağını düşünüyorum. Aslında dış müdahaleler olmasa, hep hayal edilen 1 milyonluk pazar seviyesine gelmek işten değil. Mesela koşullar bu yıl ikinci altı ayda kötü gitmeseydi 1 milyon seviyesine gidilebilirdi.

Pazarın son iki yılda büyümesinin motoru: Güven

Benim hep söylediğim, şirketimizin görüşünü yansıtmayan ama kişisel görüşüm olan, otomobil satın almadaki en önemli etkenlerden bir tanesi, gelecek beklentisi. Çünkü insanlar bu tip yatı-

ÇELİK MOTOR

Anadolu Grubu'nun en köklü kuruluşlarından olan Çelik Motor, 26 Şubat 1960 tarihinde limited şirket olarak kurulmuş, 14 Mayıs 1970 tarihinde anonim şirket olmuştur. İsim ve yapısını değiştirmeden aralıksız olarak ve sadece otomotiv sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'deki en eski şirket ünvanını başarıyla taşımaktadır. Kia, Lada, Cooper ve Avon Lastikleri, Çelik Motor Filo ve Çelik Motor LPG dönüşüm sistemleri olmak üzere toplam 6 farklı markasıyla gücünü ve itibarını her geçen yıl artırmaktadır. 2005 yılında Çelik Motor, operasyonel kiralama sektörüne girerek faaliyet alanını daha da genişletmiştir. 2008 yılında da LPG dönüşümü çalışmalarına başlamıştır.

"ODAKLANMAYA ÇOK İNANIYORUM"

"Aslında kendime ait spesifik bir yönetim sistemim yok. Yani dünyada kabul edilmiş bilinen birçok yönetim sistematikleri var. Ben bir kere odaklanmaya çok inanıyorum. Bir işi yapacaksanız her alana değil de belirli alanlara odaklanıp o odak noktalarındaki büyümeyi sağladıktan sonra neticenin çabuk değiştiğini düşünüyorum. Mesela eğer 8-9 tane farklı ürüne sahip bir markayı yönetiyorsanız 8-9 ürünü birden büyütmek mümkün değildir. Buna ne kaynak yeter ne emek yeter ne de başka birşey. Dolayısıyla içinden büyümeye en yakın olan 2-3 tanesini seçip, tabandan aldığınız kararlarla bunları büyütmek yolunda emek sarfettiğiniz zaman, neticeye daha çabuk ulaşılabildiğini düşünüyorum. İlk günlerde bu konuda çok başarılı değildim ama son dönemde biraz daha iyi olduğumu düşünüyorum. Kararların daha çok tabandan yukarıya gelmesini sağlayacak nitelikte bir altyapı kurmaya çalışıyorum."

rımları, yani ev, otomobil gibi yatırımları ancak gelecekle ilgili beklentileri pozitif ise yapıyorlar. Bugünkü faizin 0.90 mı, 1.1'mi olmasından veya otomobilin fiyatının 30 bin lira yerine 32 bin lira olmasından daha büyük etken "acaba işimde çalışmaya devam edebilecek miyim, ekonomi gelecekte iyi olacak mı?" sorularına verdiği cevaplar. Bugün dünyada birçok türbülans yaşanırken Türk ekonomisinin iyi olduğu görüntüsü, dışarıdan bakanın da, içeriden bakanın da bunu pozitif algılıyor olması insanlara güven veriyor. Bu verilen güven de pazara pozitif yansıyor. Pazarın son iki yılda büyümesinin motoru aslında bu. Bütün motivasyon bundan kaynaklanıyor.

Çelik Motor'un 5 Aşamalı Planı

Herşeyin başında danışmanlık alıyoruz. Bu şirkette son bir buçuk yıldır yaptığımız çok önemli şeyler var. Bir kere herkesin eşit anlayışa gelmesini sağlamaya çalışıyoruz. Felsefe şu: şirketin stratejisiyle ilgili aşağıda bekçiyi kolundan tuttuğunuz zaman ve "nedir bu şirkette strateji?" dediğiniz zaman benimle aynı cevabı verebiliyor olmasını sağlamak önemli. Bugün bu çalışmayı yapıyoruz ve herkesin aynı misyona, aynı vizyona odaklanmasını, aynı şeyi konuşmasını sağlamaya çalışıyoruz. Bundan sonraki aşamada; Belirlemiş olduğumuz o misyonu, vizyonu üst çatı kabul edin. Bu üst çatı altında stratejilere kadar inen 5 aşamalı bir plan yapacağız. Yani bu şirketin KİA tarafındaki veya kiralama tarafındaki stratijileri nedir? Bunları tespit edeceğiz. Mesela,operasyonel kiralama pazarında global ve bu alanda bütün beklentilere cevap veren bir kiralama şirketi olmayı hedefliyoruz. Bu bizim çatı stratejimiz. Burada konu, sadece Türkiye ile sınırlı değil, global oyuncu olmaya kadar gidebilecek bir strateji kuruyoruz. Bunu yapmak için ne yapmamız lazım? Otomobil kontrat sayımızı belirli bir seviyeye getirmemiz lazım. Otomobil kontrat seviyesini buraya getirmek için neler yapmamız lazım? Hangi alanlara odaklanmamız lazım? Pazarlamaya mı, satışa mı, satış sonrasına mı? Bunları tespit edip, bunların altında tek tek görevlendirmeleri yapıp, bunlarla ilgili göstergeler belirleyip aylık olarak da takip etmek üzerine bir çalışma başlattık. O da tahmin ediyorum önümüzdeki yılın Şubat ayı gibi neticelenecek. Şirketimizin önümüzdeki 2020 yılına kadar olan bütün stratejisini göstergeleriyle, hedefleriyle tamamen bağlamış ve en alt kademedeki arkadaşımıza kadar bunu anlatmış ve onların da bu projeye sahipliğini almış olacağız.

Şirketin misyonu ve vizyonunu belirlerken ben hiçbir zaman misyon budur, vizyon budur deyip aşağıya bunu empoze etmedim. Birlikte yaptığımız toplantılarda bu misyona, vizyona birlikte karar verdik. Yani bütün şirketin katıldığı toplantılarda tek tek üzerinde çalışarak bu şirketin vizyonu ve misyonu bu olmalıdır diye karar verdik ve bunu benimsedik. Şirketimizin bütün duvarlarına kadar her yerde de bunu zaten görebilirsiniz.

"Tam Hizmet Otomobil Kiralama Şirketi"

Biz bundan 1,5 sene önce yaklaşık 5 bin araçlık bir parka sahiptik. Ve o dönemde önümüzdeki 5 yıllık stratejik planlamamıza başladığımızda; 2010 yıl sonu için 7 bin araç, 2011 yıl sonu için de 10 bin araçlık bir toplam park hedefi koymuştuk. 2010 hedefimizi 7 bin araç olarak gerçekleştirdik, şu anda 2011 sonuna gelmeden önce de 10 bin araç seviyesine gelmiş durumdayız. Dolayısıyla

Operasyonel Kiralama, sadece otomobilden anlamakla yapılamaz

Bu iş bir bilanço ve risk yönetimi sanatı

Operasyonel kiralamayı Türkiye'de henüz oturmuş bir pazar olarak görmüyorum. Gerçekten daha çok yol katetmesi gereken bir alan olduğunu düşünüyorum. Pazarda her ne kadar birçok yabancı oyuncu, yabancı sermaye ile bu işi yapan firma da olsa, bizim gibi büyük lokal gruplar aktif olmaya başlamış olsalar da ben hala katedilecek çok fazla mesafe olduğunu düşünüyorum.

Bunun en temel nedeni kiralama ile ilgili oturmuş bir anlayışın olmamasından kaynaklanıyor. İki firmanın önerdikleri arasında çok büyük farklılıklar olabiliyor. Şimdi bizim otomotiv pazarında şu yaklaşım çok egemen olmaya başladı: Artık kötü otomobil çok az, yok gibi bir şey. Burada sadece satıcının sağlamış olduğu satış sonrası ve dizayn var. Yani dizayn güzelse ve satış sonrasında sıkıntı yaşamayacağınızı düşünüyorsanız her otomobil iyidir artık. Ama kiralama sektöründe olay doğrudan hizmetle bağlantılı olduğundan önerilen hizmetlerin dengesinde çok büyük farklılıklar var. Dolayısıyla ben kiralama pazarının bugünkü durumunu 93-94 yıllarındaki otomotiv sektörünün kalan kısmının durumuna benzetiyorum. Oturmamış bir altyapı, ham ama gelişme potansiyeli çok yüksek bir sektör olarak görüyorum. Zaten bunu da günden güne yaşıyoruz. Bir önceki yıl hiçbir zaman bir sonraki yıl gibi olmuyor. Bir dönem vergi teşviki nedeniyle nerdeyse sermayeye sahip olan bütün bayiiler, operasyonel kiralama şirketine dönüştüler. Ama şu anda bunların hepsi oyundan çıktı. Çünkü bu iş sadece otomobilden anlamakla yapılabilen bir iş değil. Bu iş bir bilanço yönetim sanatıdır, bir risk yönetimi sanatıdır. Belirli bir bilgi birikimi, belirli bir know-how'u olmayan insanların yapması mümkün olmayan bir iş. Burada konsoliditasyonun devam edeceğini düşünüyorum. Bir kere istatistik yapabiliyor, kendi gücümüzü, kendi büyüklüğümüzü iyi ifade edebiliyor olmamız gerektiğini düşünüyorum. Ancak bunları yaptığımız zaman biraz daha farkedilir hale geliriz. Şu anda operasyonel kiralama pazarına satılan araç sayısının her yıl için 50 binler seviyesinde olduğunu düşürseniz; binek otomobil satışlarının yüzde 10'una bile gelinmemiş demektir. Pazarın yüzde 10'unu kontrol ederek çok fazla güçlü olma imkanımız yok. Dolayısıyla ben buradaki varlığımızın ve kiralama şirketleri olarak kendimizi ifade edebilmemizin gelişmesi ile beraber bu sektörün de hızlı bir şekilde yukarı doğru gideceğini düşünüyorum.

hedeflerimizi gerçekleştirmiş oluyoruz. Önümüzdeki yıl içinse, yenilemelerle beraber toplamda 5 bin yeni kontrat satacağız. Bu da bizi 13 binlik toplam bir büyüklüğe getirecek. Bizim 5 yıllık stratejik planımızda gelmek istediğimiz yer ise pazar liderliği. Tabii ki burada pazar liderliği bir motivasyondur, bir hedeftir. Ama bunları gerçekleştirirken dikkat edeceğimiz, yapacağımız farklı şeyler de var. Bir kere yapısal olarak gelişim, bir bütündür. Toplam araç parkı büyüklüğü tek hedef değildir. Yani burada karlı ve verimli büyümeyi öne koyup, bugün bu işi yapıp da yarın bu işi yapamaz noktaya gelmeyi, müşterimize verdiğimiz hizmette geri gitmeyi hiçbir şekilde öngörmüyoruz. Bu açıdan sonuçta gelmek istediğimiz yeri, 5 yıllık stratejik bir plana dağıttık. 20 bin aktif parkla, önümüzdeki 5 yıl içerisinde oluşan konsolidasyonlarla beraber, pazar lideri olabileceğimizi düşünüyoruz. Şirketimizin stratejisinde de pazar lideri olmanın dışında, otomotiv kiralama işi ile ilgili verebilecek tüm hizmetleri vermek var. Yani "sadece operasyonel kiralama yapıyoruz, ürünün tamamı budur, bu ürünün dışına çıkıyoruz ya da çıkmıyoruz" gibi bir modelimiz yok. Şu anda arkadaşlarımızın en büyük konsantrasyonlarından bir tanesi de, bu işin yanında müşterilerimize ne gibi ürünler, ne gibi hizmetler önerebileceğimiz konusudur. Yan alanlar çıkarmayı hedefliyoruz. Örneğin müşterilerimizin yakıt yönetimlerinden tutun da, her türlü araç parkının ihtiyacı olabilecek sürüş eğitimlerine, güvenlikle ilgili ihtiyaçlarına kadar herşeylerini karşılalayabileceğimiz bir "tam hizmet otomobil kiralama şirketi" olmak istiyoruz.

Büyüklüğün Yüzde 5'ine Erişebildik

Otomotiv pazarında bir hedef koyarken, bir analiz yaparken işimiz kolay. Çünkü otomotiv, kurulmuş olan dernek organizasyonu sayesinde ciddi anlamda istatistik yapabilen ve bu istatistiklerden de kendinize bir stratejik plan çıkartabileceğiniz bir alan. Ama maalesef uzun dönem operasyonel kiralama sektöründe böyle bir sağlıklı istatistik sistemi yok. Kurulmuş bir altyapı da yok. Şu an Türkiye'de sirkülasyondaki, dolaşımdaki binek otomobil sayısına bakarsak; oradan filoları yani kurumsal satışları çıkartırsak ortada yaklaşık 2-2,5 mil-

Hedefte Neden KOBİ'ler Var?

PAZARI BÜYÜTMEK İÇİN; Türkiye'deki küçük ölçekli, KOBİ niteliğindeki firmalara daha fazla konsantre olmamız gerektiğini bir yıl önce tespit ettik ve bu yönde de ilerliyoruz. Büyük müşterileri sisteme katıp, orada ölçeği büyütürken, küçük müşterilerle de çeşitliliği sağlamaya çalışıyoruz.

BİR OTOMOBİLİ DAHA UCUZA MAL ETMEMİZİN İKİ NEDENİ; Bizim filo şirketleri olarak bir otomobili herhangi bir küçük şirketten daha ucuza maledebiliyor olmamızın iki temel sebebi var. Daha düşük maliyetle borçlanabiliyor olmamız, artı büyük bir filo yönetiyor olmaktan kaynaklanan satın alma gücünü kullanıyor olmamız. Satın alma gücü kimde yok? Küçük şirketlerde yok. Dolayısıyla onlara daha fazla yardım edebileceğimizi düşünüyorum.

MÜŞTERİ BİLİNÇLENDİRME OPERASYONU ŞART; Çünkü Türkiye'de mal sahibi olma, sahip olma dürtüsü yüksek. Kiraya verilen paranın havaya gittiği gibi bir bilinç, bir anlayış var. Aslına bakarsanız bugün 1 milyon dolara satın alacağınız bir evde 3 bin liraya kirada oturabiliyorsanız, her türlü hesapta kiralamak daha karlıdır. Ama insanlar genelde 1 milyon dolara satın alıp, ondan sonra oturmayı tercih ediyor. Çünkü hiç kimse benim bu evde oturma sürem 30 sene diye hesap yaparak yaşamaz. Bu modeli anlatabileceğimiz çeşitli araçlar geliştiriyoruz.

KAYITLI EKONOMİYE GEÇİŞ AVANTAJ SUNUYOR; Önümüzdeki dönemde küçük ölçekli şirketlere-burada 1 araçtan 50 araca kadar küçük ve orta ölçekli olarak değerlendiriyoruz- bu konuyla ilgili derdimizi anlatmayı, onları müşteri olarak kazanmayı düşünüyoruz. Bugün KOBİ'lere yaklaşmaya çalışmayan banka var mıdır? Bu aslında bizdeki bilincin tam da oradaki yansımasıdır. Çünkü bizim gibi şirketlerin bankacılık ihtiyaçları artık doydu. Oysa bankacılığa, kayıtlı sisteme alınması gereken daha küçük ölçekli müşteriler. Bunu herkes yapmadan önce yapanlar avantajlıydı. Dolayısıyla şimdi biz de pazar, bu konuda henüz çok geniş ve rahat iken avantajımızı kullanıp KOBİ'lerle ilgili aktivitemize devam etmeyi düşünüyoruz. Pazarın gidebileceği limit çok yüksek. Kayıtlı ekonomiye geçişi sağlayacak yeni yasal düzenlemelerin hepsinin kurumsal çalışan kiralama şirketlerinin avantajına olduğunu düşünüyorum. Bu durum hızlanarak artacaktır.

BAKIŞ AÇIMIZ NEDEN FARKLI? Eskiden kiralama operasyonu çok fazla pazarlaması yapılan bir şey değildi. Bugün kiralama şirketlerinin hiçbirisinde pazarlama departmanı yok, en azından benim bildiğim kadarıyla yok. Hepsinde satış ve satış sonrası departmanları var. Biz burada farklılık yaptık, pazarlama departmanımıza ciddi emek veriyoruz. Çünkü küçük ölçekli müşterileri yakalamak için biraz daha geniş kanal pazarlama yapmanız icap ediyor. Yani tek tek müşteri ziyaret ederek bir yere kadar gidebiliyorsunuz. Çünkü binlerce, onbinlerce müşteri var. Dolayısıyla bakış açımızın farklı olduğunu, bu farklılığın da bizi liderlik noktasına getirebileceğini düşünüyoruz. Çünkü eğer 5 sene içerisinde pazar lideri olmak gibi bir vizyon koyuyorsanız farklı olmak zorundasınız.

Kendisinden bahsederken ilkin memleketini belirtecek kadar Kayserili, hayatını bir günde değiştirecek kadar Cesur, başarıları sorulduğunda bahsi başarısızlıklarına taşıyacak kadar Açık ve Samimi bir yönetici: Bora Koçak

Aslen asker kökenli. Deniz Harp Okulu mezunu. Deniz Kuvvetleri'nde yedi yıl kadar çalıştıktan sonra bir gün aniden hayatını değiştiren o kararı veriyor ve her şeyi bir kenara bırakıp ayrılıyor. Genç subayı denizlerin rotasından, otoların yollarına taşıyan ise çocukluğundan beri tutkunu olduğu arabalar. "O iş bana hiç uygun değildi" diyor. Kendini sürekli tekrar eden, fark yaratamadığı, kuralları, düzeni değiştirmekle ilgili söz sahibi olamadığı alanlar O'na göre değil çünkü... "Otomotiv söktörüne gideceğim ve orada başarılı olacağım" dediği 1995 yılında, ilk işe başladığı yer ise yine Çelik Motor. 10 yıla yakın Çelik Motor'da çalıştıktan sonra genel müdür olarak Citroen'e gidiyor. Ardından Mazda genel müdürlüğü ve 2010 yılı Mart ayında genel müdürlük pozisosyonuyla "yuva"ya dönüş gerçekleşiyor. "Ayrılırken de çok mutlu ayrılmadım. Kendimi evimde hissettiğim bir yer. Buradaki organizasyon sayesinde tam yetkiyle, bir kurumsallık çerçevesinde şirketi yönetebildiğim için de severek, mutlu olarak, kendi işim gibi görerek çalışıyorum" diyor. Kendi şirketi gibi yönetebildiği organizasyonlarda başarılı ve mutlu oluyor. En güçlü yanını organizasyon yeteneğinde görüyor. Gittiği yerlerde öncelikle en zayıf noktaları, geliştirmeye açık alanları tespit ederek savaşacağı alanı ve hedefini seçiyor. Satışlarında ciddi problemler yaşayan, en kötü müşteri memnuniyetine sahip bir markayı bir yıl içinde ödül alacak düzeye taşıyabiliyor. Kurduğu mekanizmaların etkisi öylesine kalıcı ki, o gittikten sonra da artık hiçbir şey eskisi gibi olmuyor. Çalıştığı her yerde ciddi ve gözle görülür geliştirmeler yaşanıyor. Bayi ağı kurma, dağıtım organizasyonu geliştirme, finansal anlayışıyla harmanladığı pazarlama ve satış yine O'nun güçlü olduğu alanlar.

yonluk bir ticari maksatla kullanılan binek otomobil sayısı çıkar. Yani çeşitli büyüklükteki şirketlerdeki araçların toplam sayısının, tam kesin bir istatistik veremiyoruz ama, toplam 2-2,5 milyon seviyesinde olduğunu düşünüyoruz. Şimdi bugün kiralama pazarının 150 binden ibaret olduğunu düşünürseniz bu büyüklüğün yüzde 5'ine bile ancak erişebiliyorsunuz. Dolayısıyla burada yüzde 95'lik bir genişleme alanı var. Ama bizim şu andaki bütün kiralama şirketlerinin konsantrasyonu, yönetmesi daha kolay olduğu için, daha az sayıda müşteri ve büyük filolar... Peki, tamam ama balık restaurantı kadar basit bir prensipte bile her balıktan aynı parayı kazanamazsınız. Dolayısıyla hem kendi hayatiyetimiz, hem de Türkiye'de bu sektörü büyütmek açısından biraz daha geniş bir müşteri alanına odaklanmamız gerektiğini düşünüyorum.

Gelecekte Kimler Ayakta Kalacak?

Kredi maliyetlerinin, kredi bulunabilirliğinin en yükseldiği dönemde bile "biz araba kiralamıyoruz" demedik. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde de bu operasyonu kesintisiz olarak her koşulda sürdürebilecek güce ve mantaliteye sahip olan şirketler devam edecek.

Her büyüdüğünüzde araç başı düşen operasyonel gider maliyetiniz aşağı iner. Bu da büyüğe her zaman avantaj sağlar. Konsolidasyonun küçükten büyüğe doğru olacağını düşünüyorum. Ben burada bu operasyonu uluslararası yapıyor olmanın önemli bir know-how verdiğini ama lokal olmanın da pazarın dinamiklerini iyi anlamak, bu pazarda müşteriyle ilişkiyi iyi kurabilmek açısından, esneklik açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bizim hizmet anlayışımız tamamen terzi anlayışı. Gelin sizin işinizi üstünüze göre dikelim diyoruz. Belki birileri de gelip "biz de konfeksiyonuz, belki üzerinize çok iyi oturmaz ama daha ucuz olabiliriz" der. Herkesin bir büyüme stratejisi var. Pazarda onlara da bize de yer olduğunu düşünüyorum. Ama buradaki birinci kriter bence, ölçek. Ölçeği yakalarsanız ve ufak tefek çukurlardan etkilenmeyecek bir yapıya sahipseniz bu pazarda devamlı yer alabilirsiniz. ■

Rekabetçi ve Karlı Olabilmenin Üç Yolu

"Anadolu Grubu içinde olmanın avantajlarını yaşıyoruz"

İKİNCİ EL OPERASYONU YÖNETİMİ Bu iş, her ne kadar bir finansman modeli, sonuçta bir kredi satma modeli olsa da bunun yanında verimliliği sağlayabilmenin en temel yollarından bir tanesi de otomobili iyi bir araç olarak kullanabilmekten geçiyor. Bir kiralama fiyatı çıkartıyorsanız ikinci el değerinin buradaki fiyata yansıması yüzde 40'lar seviyesindedir. 10 liralık bir fiyatlamada 4 lirası ikinci elden gelir. Dolayısıyla ikinci el operasyonunu iyi yönetebiliyorsanız, otomobillerinizi belli bir hızla ve belli bir fiyatla satabiliyorsanız yüzde 40, fiyatınıza rekabetçilik olarak yansıyor. Dolayısıyla burada otomotiv şirketi olmak ciddi bir avantaj sağlıyor.

SATIŞ SONRASI HİZMET VE SİGORTA DESTEĞİ Biz kendi araçlarımız için, kendi hizmetimizi kendi bayimiz üzerinden veriyoruz. Ama dış markalardan satın aldığımız araçlar için de servis anlaşmasını yaparken, onlarla aynı işi yapan olarak, ne gibi konulara daha dikkat etmemiz gerektiğine daha fazla dikkat ediyoruz. Onun dışında yine bizim fiyatımız içinde önemli bir etken olan sigorta konusu var. Sigorta konusunda verimliliği sağlayabilmek konusunda da grubumuzun diğer işlerinin önemli bir katkısı oluyor.

KNOW-NOW FARKI Otomotiv şirketi olmanın bize kattığı sinerjik etkinin ötesinde, bazı işlerimizi beraber kullanabilmenin ötesinde, önemli bir know-how yapıyor. Kredi maliyetlerine çok ufak farklılıklarla girdiğiniz için; fiyatta farklılığı yaratabilmenin yolu, satış sonrası giderlerinizi iyi kontrol edebilmek, bunları iyi yönetebilmekten geçiyor. Bu bir otomotiv know-how'u ile olan birşey. Aynı zamanda ikinci el aracınızı hızlı ve verimli bir şekilde satabiliyor olmak. Bu ikisini iyi yaptığınız zaman fiyatta rekabetçi ve karlı olabiliyorsunuz. Dolayısıyla toptan faaliyetimiz bize önemli bir know-how verdiği için büyük katkısı var.

www.renault.com.tr www.facebook.com/renaultturkiye www.twitter.com/RenaultTurkey

3 YIL GARANTİ
100 000 km

RENAULT QUALITY MADE

RENAULT MEGANE
ONUN GÜZELLİĞİ SAFKAN

DRIVE THE CHANGE

RENAULT

Renault Mégane Coupé'nin CO_2 salımı en az 120 g/km – en fazla 153 g/km; yakıt tüketimi ise (birleşik) en az 4,5 lt/100 km – en fazla 6,6 lt/100 km'dir.
Renault Mégane Coupé, 2 yıl sınırsız km garantisi ya da "3 yıl veya 100.000 km (hangisi önce dolarsa)" yeni araç garantisi kapsamındadır. İlanda gösterilen model üzerindeki aksesuarlar ile satılan modeller üzerindeki aksesuarlar farklılık gösterebilir. Ayrıntılı bilgi almak için internet sitemize veya yetkili satıcılarımıza başvurabilirsiniz.

Renault'nun tercihi elf

Miller Oto Ticaret ve Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

MERT MİLDON

Otomobil ile doğdu, otomobil ile büyüyor

Yarım yüzyıla yaklaşan geçmişi ile doğma büyüme Çanakkale kökenli Miller Oto, İstanbul'daki yatırımlarını genişletiyor. Otomotiv yedek parça satışı ile başlayan, akaryakıt istasyonları, otomotiv ana bayiliği, deniz taşımacılığı ile büyüyen Miller Oto, son 10 yıldır otomobil kiralama sektöründe büyüyor. Miller Oto Ticaret ve Sanayi A.Ş.'nin ikinci kuşak yöneticileri, Yönetim Kurulu Başkanı Mert Mildon, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Can Mildon ve Miller Car Rental Yönetici Direktörü Elif Seda Kaban sorularımızı yanıtladı.

Miller Oto'nun kuruluşu ve faaliyet alanları ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Miller Oto, 1967 yılında babamız Muhsin Turhan Mildon tarafından kurularak Gelibolu'da otomotiv yedek parça satışı ile faaliyetine başlamıştır. Şirketimiz halen yedi tanesi Petrol Ofisi, iki tanesi Opet şirketlerine bağlı olan akaryakıt istasyonlarıyla Çanakkale ve İstanbul'da hizmet vermektedir. Şirketimiz aynı zamanda 30 yıldır Çanakkale Fiat Ana Bayiliği işini sürdürmektedir. 2002 yılında girdiğimiz otomobil kiralama faaliyetimiz de İstanbul Kağıthane ve Çanakkale merkezli olmak üzere hizmet vermektedir. 2006 yılında kurduğumuz denizcilik şirketimizde ise, üç kuru yük gemisiyle uluslararası deniz taşımacılığı yapmaktayız.

Bize Çanakkale ve ekonomisinden bahseder misiniz?

Çanakkale 100 bin nüfuslu, tarihi ve doğasıyla, aynı zamanda yaşam kültürüyle Türkiye'nin en prestijli şehirlerinden biridir. Bildiğiniz gibi Çanakkale, Kurtuluş savaşında verilen 250 bin şehidimizle Türkiye Cumhuriyeti'nin varoluş destanının yazıldığı topraklardır. Her yıl çok sayıda insan şehitliklerimizi ziyaret ederek bu duyguyu yaşamaktadır. Aynı zamanda Truva Antik Şehri de dünyanın önemli arkeolojik miraslarındandır. İlimizin adı, dünyada tercih edilen, marka olmuş Ezine peyniri, zeytinyağı ve domatesi ile de anılmaktadır. Aynı zamanda yönetim kurulunda yer aldığım Çanakkale Ticaret ve Sanayi Odası ile şehrimizi Türkiye ve dünyaya tanıtmak ve pazarlamak adına dünyanın birçok ülkesinde fuarlara ve organizasyonlara katılıyorum. Yani çalışmaları-

mızın amaçlarından bir bölümü de şehrimizi markalaştırmak üzerine kurulu. Çanakkale ekonomisi, ağırlıklı olarak turizm ve üniversite gelirlerinden oluşmaktadır. Aynı zamanda ilçelerimizde Türkiye'nin ilk 500'üne giren büyük firmalarımız da bulunmaktadır.

Gemicilik sektörüne geçişiniz nasıl oldu?

Ben, Anadolu Denizcilik Lisesi Gemi Makinaları bölümü mezunuyum. Denizcilik Lisesi tesadüfen değil, bilinçli, isteyerek girdiğim bir okuldu. Dolayısıyla denizcilik sektörüyle 15 yaşında tanışmış oldum. Üniversitede farklı alanda eğitim almış olmama rağmen yine bu sektöre yatırım yapmak istedim. 2006 yılında da denizcilik şirketimizi kurdum. Halen şirketimiz 3 adet gemisiyle Karadeniz'den Batı Afrika'ya, Kuzey – Güney Amerika'ya ve Kuzey Avrupa'ya kuru yük taşımacılığı yapmaktadır. Bununla beraber denizcilik şirketimiz kendi bünyesindeki brokerlarla chartering hizmeti de vermektedir.■

Çanakkale "bizim kalemiz"

Miller Oto Ticaret ve Sanayi A.Ş.Yönetim Kurulu Başkan

CAN MİLDON

Şirketinizin otomobil sektöründeki faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Şirketimiz 30 yıldır Çanakkale Fiat Ana Bayiliğini Çanakkale Merkez, Gelibolu ve Biga ilçelerinde olmak üzere entegre tesislerimizde sürdürmektedir. Toplam kapalı alan kapasitemiz 6 bin metrekare olup 45 personelimizle hizmet vermekteyiz. Aynı zamanda iki adet kurtarıcımız, üç adet acil servis aracımızla 24 saat Çanakkale'nin tüm il ve ilçelerine hizmet vermekteyiz.

Çanakkale'deki otomobil pazarı hakkında bilgi verebilir misiniz?

Şirketimiz yıllardır Çanakkale'de açık ara pazar lideridir. Ticari araçta yüzde 32.6, binek araçta yüzde 11.1 ile toplamda yüzde 21.85 pazar payına sahiptir. Bu başarı şirketimizin sınırsız müşteri memnuniyeti ve müşteri odaklı çalışmalarının eseridir. Çanakkale binek ve hafif ticari araç pazarı yıllık bazda 5-6 bin adet arasında gerçekleşmektedir. Şirketimiz Çanakkale'deki büyük filoların tek satıcısıdır. Buradaki en önemli başarımız ise, filo müşterilerimize 24 saat servis hizmeti sağlayabilmemizdir.

En çok sattığınız araç modeli hangisi?

Fiorino modeli çıkıncaya kadar en çok sattığımız araç Doblo modelimizdi. Bugün itibariyle en çok tercih edilen aracımız Fiorino'dur. Bunun en önemli sebebi, aracın compact olması, hem aileler, hem de ticarethaneler tarafından tercih edilmesidir. Aynı zamanda servis bakım maliyetleri de çok düşüktür.

Kiralama şirketlerinin en çok tercih ettiği modeller hangileri?

Günümüzde uzun dönem kiralamanın tartışmasız en çok tercih edilen modeli Fiat Linea'dir. Bunun en önemli nedeni kendi segmentinde fiyatı en uygun ve satış sonrası maliyetleri en düşük araç olmasıdır. Kiralama şirketlerini bekleyen en önemli sıkıntı 2012 Ocak ayından itibaren Fiat Albea ve rakiplerinin Euro 5 motor teknolojisinden dolayı üretimlerinin bitecek olmasıdır. Bu da kiralama şirketlerinin satın alma maliyetlerini doğrudan etkileyecektir. ■

Akaryakıt istasyonu anlayışı değişiyor

Akaryakıt istasyonlarımız, sadece akaryakıt ürünlerinin satıldığı değil; içlerindeki marketlerden, outletlerden, restaurantlardan, hayvanat bahçelerinden, satış ve servis entegre tesislerinden oluşmaktadır. Bizim sektöre bakışımız maksimum hizmeti vererek müşteri sadakati yaratmaktır. Şirketimizin her departmanının olmazsa olmazı, sınırsız müşteri memnuniyetidir. Akaryakıt istasyonlarımıza hayvanat bahçelerini yaptırdığımızda bu hizmetin müşterilere nasıl ücretsiz verilebildiği ile alakalı çok sık soru aldık. Her şey maddiyat değil. Müşterilerimizin, özellikle çocukların yüzündeki gülümsemenin bizim için çok büyük manevi bir değer olduğunu şirketimizin misyonu olarak da kabul ediyoruz. Dünyayı takip ettiğimizde tesislerin sadece faaliyet alanlarında değil ek işletmelerle de kar elde edebileceklerini görebiliyoruz. Bundan dolayı tesislerimizde mümkün olduğu kadar alternatif yatırımlara yer veriyoruz. ■

Miller'in son akaryakıt istasyonu Kağıthane'de açıldı

Miller Car Rental Yönetici Direktörü

ELİF SEDA KABAN

Yenilikçiliğin İlham Kaynağı: Müşteri

Bugün, yenilik olmadan ilerlemenin yaşanamayacağı bir rekabet ortamındayız. İnnovatif farklılıklar yaratmak zorundayız, bunun için çıkış noktamız müşteri ile empati kurabilmek" diyen Miller Car Rental Yönetici Direktörü Elif Seda Kaban ile sektöre ilişkin yorumlarını ve şirket faaliyetlerini konuştuk. Röportajda ayrıca; Elif Seda Kaban'ın değişen müşteri profiline ilişkin tespitlerini ve müşteri beklentilerinin şirketlerini nasıl şekillendirdiğini bulacaksınız.

Miller'i farklı kılan değerlerler nelerdir?

Kimliği belirleyen şirketin imkanları, yöneticilerinin bakış açıları, yönetim tarzlarıdır. Bizim kurum kimliğimizin üç vazgeçilmez dinamiği var. Bunlar, arkamızdaki kurumun itibarı, değişime ve yeniliklere açıklık, müşteri ile empati kurabilmek. Miller olarak itibara çok önem veriyoruz. Çünkü itibar ve güvenilirlik çok zor kazanılan ama çok da hızlı kaybedilen bir değer. Farklı alanlarda yatırımlarımız var. Ancak faaliyet gösterdiğimiz her alanda aynı hassasiyetle çalışıyoruz. İtibar bizim kurum kimliğimizin en önemli değerlerinden biri. Çok iyi biliyoruz ki; insanların inanmadıkları ve güvenmedikleri bir kurumla çalışmaları mümkün değil. Genç bir yönetim kadromuz var. Yenilikleri takip etmek, kendimize uygulamak ve geri dönüşümleri izlemek işin en zevkli taraflarından biri. İnsan kaynakları açısından da işini severek yapan ve çalışırken mutlu olan bir ekibimiz var. Dolayısıyla değişimin ve ilerlemenin önünde insan kaynakları açısından da yönetsel açıdan da engellemeler yaşamıyoruz. Hızlı büyüyen bir firmayız. Bu başarının arkasında müşteriyle empati kurabilmek yatıyor. Müşterilerimizi sadece dinlemiyoruz, onları duyuyoruz. Müşterilerimizin yaklaşık yüzde 90'ı yeniden hizmet taleplerinde bizi tercih ediyor.

Miller Car Rental'in üç dinamiği

- Kurum itibarı,
- Değişime ve yeniliklere açıklık,
- Müşteri ile empati kurabilme.

Müşteri profilinde yaşanan dönüşümü yorumlamanızı istesek?

Hem bireysel hem de kurumsal müşteri profilinde göze çarpan en önemli değişim, bilinçli tercih yapan tüketicilerin sayısındaki artış. Tam olarak ne istediğini bilen müşteri sayısındaki artış beni mutlu ediyor. Çünkü seçiciliğin ve devamında beklentilerin artması , hedef profilimizin biz ve bizim standartlarımızdaki firmalara yönelimini sağlıyor. Beklentilerin artması bizleri yenilikleri takip etmeye, ürün çeşitliliğine, farklılık sunmaya yönlendiren önemli bir itici güç. Özellikle yabancı müşteri grubumuzda kiralama faaliyetlerimize ek olarak, farklı organizasyonlar için da-

nışmanlık hizmeti talepleriyle sık sık karşılaşıyoruz. Bu, güvenilirliğimizle ilgili önemli bir geri dönüşüm. Faaliyet kapsammızda olmayan taleplerde de, kendi alanındaki en iyi firmalarına yönlendirme yapıyoruz.

Stratejilerinizi nasıl belirliyorsunuz?

Şirket stratejilerimizi belirlerken dünyayı yakından izliyoruz. Küreselleşme süreci ile birlikte ulusal hatta yerel şirketlerin bile dünyadaki gelişmelerden etkilenmemesi mümkün değil. Dolayısıyla hem dünyadaki ekonomik konjonktürleri hem de sektörel gelişmeleri takip ederek öngörülerimizi oluşturuyor ve stratejilerimizi şekillendiriyoruz. Buradan yola çıkarak; Türkiye'de gerek operasyonel kiralamalarda gerekse günlük kiralamalarda büyüme potansiyelini çok yüksek gördüğümüzü söyleyebiliriz.

Müşterinin marka tercihi sizce nasıl şekilleniyor?

Kuşkusuz müşterilerin farklı araç tercihleri oluyor. Müşterilerimizi ihtiyaçları doğrultusunda yönlendiriyoruz. Portföyümüzde farklı tercihlere yönelik araç çeşitliliğimiz var. Satış ve satış destek personelimiz, müşterileri yönlendirebilecek ürün bilgisi donanımlarına sahipler. Ayrıca hizmet kalitesi, müşterinin bilgilendirilmesi ve satış sonrası destek konularında Miller'de en ucuz arabayı kiralayan da, diğer segmentlerdeki araç müşterileri ile aynı ilgi ve hizmeti alır. Bunun geri dönüşümlerini de alıyoruz. Kendi istatistiklerimize göre bizden bir kez araç kiralayan müşterinin yeniden rezervasyon yaptırma oranı çok yüksek. Müşterilerle empati kurarım. Kendi kullanmak istemediğim aracı müşterime teklif etmem.

Şirketinizin diğer faaliyet alanlarının oto kiralama alanı ile etkileşimlerinden söz edebilir misiniz?

İlintili sektörlere yatırım yapmamız, bünyemizdeki tüm işletmelerin hem hizmet kalitesini arttırıyor ve hem de maliyetleri düşürüyor. Gemicilik haricindeki diğer tüm faaliyetlerimizin otomotiv sektörüne ilişkin olması elbette oto kiralama faaliyetimize de olumlu katkılar sağlıyor. Otomotiv ana bayiliği bir oto kiralama şirketi için büyük bir avantaj, elbette bu avantajı maksimum derecede kullanıyoruz. Bunun yanı sıra bir yandan da müşterilerimizin farklı markalarda araç taleplerini karşılayabiliyoruz. Servis, sektörümüzde önemli kalemlerden biri. Bu işin profesyonellerini bünyemizde barındırıyor olmamız bakım ve hasarlarda en verimli ve en etkin yolu belirlememiz konusunda önemli katkılar sağlıyor. Farklı faaliyet alanlarımızın yarattığı sinerjiden çok memnunuz.

> "İlintili sektörlere yatırım yapmamız, bünyemizdeki tüm işletmelerin hem hizmet kalitesini arttırıyor ve hem de maliyetleri düşürüyor"

Sizce bugün sektörün ana sorunları nedir?

Dünyanın son 30 yılı başdöndürücü teknolojik değişmeleri gördü. Kuşkusuz yaşanan değişimler işletmecilik anlayışını, pazarlama anlayışını, kısaca hizmet sektörünün her alanını yeni kavram ve mecralarla tanıştırdı. Bugün, yenilik olmadan ilerlemenin yaşanamayacağı bir rekabet ortamındayız. İnnovatif farklılıklar yaratmak zorundayız. Şirket iklimimizde en alt kademeden en üst kademeye kadar innovatif tüm fikirlerin dinlenildiği ve tartışıldığı bir ortama sahibiz. Sosyal medya bizim için çok önemli bir alan. Şirket olarak sosyal medyada yer alan ilk kurumlardan biriyiz. Böylelikle geribildirimi olan bir alanda kendimizi varedebiliyoruz.

> "Türkiye'de günlük ve operasyonel kiralamada doymamış bir pazar var. Bunun için mevcut pastadan daha büyük bir dilim kapmaktan öte pastayı büyütmek istiyoruz"

Pazarın liderliğine oynamak bizim için yeterli bir hedef değil. Türkiye'de özellikle günlük kiralamada doymamış bir pazar var. Yabancı şirketlerin nispeten ağırlıklı olduğu operasyonel kiralama pazarı için de aynı şeyi söyleyebiliriz. Bunun için mevcut pastadan daha büyük bir dilim kapmaktan öte pastayı büyütmek istiyoruz. TOKKDER'i de bu amaca ulaşmada etkili paydaş olarak görüyoruz. Böylece şirketler de, sektör de, ülke ekonomisinde yaratılan katma değer de büyüyecektir.

Şirket olarak gelecek hedefleriniz nelerdir?

Türkiye'deki oto kiralama sektöründe irili ufaklı birçok firma çalışıyor. Fiyat rekabetinde avantaj elde edebilmek için çok zayıf ürünleri piyasaya sunan firmalar var. Aldığı hizmetten memnun olmayan müşterilerin itimatsızlıkları çoğu zaman sektörü de etkiliyor. Araba kiralayan müşteriler aldığı hizmeti çoğu zaman tam olarak bilmiyor. Kiraladığı arabanın sağlamlığı, fiyatın karşılığı donanıma sahip olup olmadığı gibi konularda tam olarak bilgilendirilmeyebiliyor. Bu noktada itibarlı bir firmayla çalışmak çok önemli.

Nereye gideceğini bilmiyorsan hangi yoldan gideceğinin önemi yok felsefesini benimsiyoruz. Biz nereye gitmek istediğimizi biliyoruz. Hedefimiz büyümek. Bunun için kendimize yönelik uzun vadeli ve kısa vadeli planlarımızı işletiyoruz. Bu hedefler doğrultusunda Mayıs ayında Kağıthane'de yeni bir akaryakıt istasyonu hizmete açtık. Kağıthane İstanbul'un hızlı gelişen bölgelerinden biri. Biz de hem bu değişim fırsatlarından yararlanmak hem de bu değişime katkıda bulunmak istiyoruz. Kısa bir süre önce kiralama şirketimizin merkezini de Kağıthane'ye taşıdık. Sonuçta, özetle, genel konjonktür fırsatlarından kaynaklanan rastlantısal bir büyüme yerine sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme hedefliyoruz.Tüm faaliyetlerimizi bu doğrultuda planlıyoruz. ■

Ne sihir, ne keramet: Müşteri memnuniyeti esaset

Müşterilerini yakın takibe alarak ihtiyaçlara uygun, birebir çözümler geliştiren Autoland, aldığı sonuçlarla kendi memnuniyetini de yaratıyor. Müşterilerine sunduğu uygulamalı sürüş, verimli yakıt tüketimi gibi eğitimleri, satış sonrası hizmetlerde yarattığı fark ve daha fazlasını Autoland Genel Müdür Yardımcısı Necip Gökçe anlatıyor.

"Müşterileri memnuniyeti işimizin önceliği"

Açıkçası hizmet sektöründe olup da müşteri memnuniyeti sağlayamazsanız kalıcı olamazsınız. Bu çerçevede Autoland gibi uzun süreli hedefleri olan bir şirkette müşteri memnuniyetinin sağlanması, işimizin önceliğidir. Autoland'in orta ölçekli bir kiralama şirketi olması bize bazı avantajlar sağlamaktadır. İlk olarak müşteriyi yakından tanıma ve takip kolaylığını sayabiliriz. Bu yakınlık, müşteri ihtiyaçlarının iyi belirlenmesini ve birebir uygun ve yaratıcı çözüm kolaylığını sağlamaktadır. Şirketler genelde kiraladıkları araçların büyük kısmını satış kadrosunda kullanırlar. Bu araçların yıllık kilometre ortalaması da yüksek olur. Bu nedenle de, yakıt gideri ciddi bir masraf olur. Biz, müşterilerimiz için verimli yakıt tüketimi eğitimi sağlayabiliyoruz.

Ne Sihir, Ne Keramet!

Aslında bizim işimizde sır veya sihire pek yer yok. İşimizin en önemli kısmı, müşteri memnuniyeti yaratmak. Müşteriyi iyi tanımak, işine uygun yaratıcı çözümler sunmak ve verilen hizmetin standart kaliteyle sürdürülebilir olması,

müşteri memnuniyetini de beraberinde getiriyor. Bu da uzun süreli müşteri ilişkilerini mümkün kılıyor. Autoland olarak bu göstergelere dikkat etmemiz, bize yenilemelerde avantaj sağlamakta.

"ABS Özelliği bulunmayan araç vermiyoruz"

Öncelikle müşterinizi iyi dinlemeniz ve iyi anlamanız gerekli. Bunu gerçekleştirdikten sonra da, ona uygun yaratıcı çözümler sağlayabilme esnekliğini kullanmalısınız. Autoland olarak biz, bunu en iyi şekilde sağlamaktayız. Bu anlayışımızın öncelikli muhatabı, tabii ki müşterilerimiz, fakat biz bunun yanısıra, işbirlikçilerimize de aynı anlayışı yansıtarak onların gelişimine de katkıda bulunuyoruz.

Örneğin, müşterilerimize ABS özelliği bulunmayan araç vermiyoruz. İstedikleri model araçta ABS özelliği bulunmuyorsa aracın ABS' li modelini aynı kira bedeli üzerinden, biz teklif ediyoruz. Bunun yanısıra müşterilerimize, uygulamalı sürüş eğitimi sağlıyoruz. Bu sayede hem müşterilerimizin can sağlığını güvence altına almış oluyoruz hem de kaza yapma riskini azalttığımız için aracı daha sağlıklı kullanmalarını sağlamış oluyoruz.

Autoland Çalışanları

Burada bizim öğretimiz 'on the job training' metodu. İşi yaparken, yakın çalışma avantajımız olduğu için çalışanlarımız tecrübelerini bizim kurum hedeflerimiz yönünde geliştirme şansına sahip oluyorlar.

Çalışanlarımıza ayrıca Turkapital Holding çatısı altında düzenli olarak eğitimler veriyoruz. Bunun yanısıra, kendi içimizde düzenli olarak yaptığımız toplantılarla da bilgi paylaşımını artırıyoruz.

Fark Yaratma Odağı: Satış Sonrası Hizmetler

Biz Autoland olarak, önce müşteriyi tanıyıp sonra da ona en uygun çözümleri sunarız. Bu çerçevede müşteriye maliyet avantajlarını gösterip kullanım kolaylığı sağlıyoruz.

Hızla büyüyen otomobil kiralama sektörünün temsilcilerinden Autoland'in araç parkı Dört Yılda 20 Kat Büyüdü

'Filo kiralama pazarı'nı ele aldığımızda; Türkiye'de toplamda yaklaşık 15 milyon araç bulunmakta, bu rakamın yaklaşık 10 milyonunu fertler ve yaklaşık 4 milyonunu da şirket araçları oluşturmaktadır. Autoland, sadece filodaki araç adediyle, mali gücüyle, finansman yapısıyla değil, bu sektöre hizmet veren otomobil satıcıları, para veren bankacılar, sigortacılar, yedek parça üreticileri ve daha sonra otomobili satın alan vatandaşlar gibi, bu sistemden faydalanan herkese, optimum şartlarda bu işin nasıl olması gerektiğini gösteren örnek bir işletme olması nedeniyle de sektörde güçlü bir yere sahip. Bunun yanısıra, uluslararası hizmet veren müşterilerimizin bizimle çalışma isteklerinin gün geçtikçe arttığını görmek ve özellikle son üç yıl içerisinde hızla büyüyen güçlü müşteri portföyümüz, Autoland adının sektörde hızla büyümesini sağladı. Marka distribütörlerinin, Autoland'e bakış açısındaki olumlu farklılık da, önümüzdeki yıllara daha pozitif bakmamızı sağlıyor. 2007 yılının sonunda 187 olan araç parkı sayımız, 2011 yılı sonunda 3500 adetlere ulaşmıştır. Bu nedenle, son dört yılda yakaladığımız büyüme ivmesinin, önümüzdeki yıllarda da katlanarak artacağını öngörüyoruz. ■

Sektördeki firma oranının yüksekliğini ve yoğun rekabet ortamını göz önünde bulundurduğunuzda, tercih edilebilmek için diğer firmalaradan belirgin bir farkınızın olması gerekiyor. Buradaki en önemli kriter, satış sonrası hizmetler. Müşteri için önemli ilk şey, sorununu çözebilecek kişiye kolayca ulaşmak ve sorununu hızla çözmektir. Bu konuda Autoland olarak, müşterilerimize 7/24 hizmet alabilecekleri müşteri temsilcileri atadık. Böylece müşterilerimiz her türlü sorunlarını, birebir müşteri temsilcilerimiz üzerinden, hızla çözüme kavuşturabiliyorlar. Firmaların filo kiralamayı tercih etmelerinin en önemli nedenlerinden birinin iş yüklerini azaltmak olduğunu bildiğimizden bu konuda çok hassas davranıyoruz.

Müşteri Geri Dönüşlerinde Şaşırtan Sonuç

Anketler yapıyoruz ve sonuçlarını değerlendiriyoruz. Örneğin yetkili servislerle ilgili yaptığımız bir anketten ilginç bir sonuç çıkmıştı. Büyük şehirlerdeki servisler, az gelişmiş olan diğer şehirlere göre daha hızlı sorun giderir. Fakat anketi değerlendirdiğimizde az gelişmiş şehirlerdeki müşterilerin, servislerinden daha memnun olduklarını gördük. Geri dönüşlerden beni en çok şaşırtanı bu olmuştur.

TOKKDER ve Biz

Sektördeki firmaların iletişim ve tartışma platformu durumundaki TOKKDER, sektörün gelişimini sağlayan bir dernek olduğundan seçimimiz bu yönde oldu. Amacımız, bir çatı altında toplanıp sektörle ilgili yaşanan sıkıntılara daha hızlı çözüm bulabilmek. ■

Kısaca Autoland....
Autoland, 2005 yılında Skoda ve Daihatsu bayiliği alarak, otomotiv sektörüne giriş yaptı. Otomotiv pazarındaki ciddi büyüme ve Türkiye'deki filo kiralama sektörünün konumunu da değerlendirerek, 2007 yılında 'filo kiralama' alanında hizmet vermeye başladı.

"Uzun dönemli müşteri memnuniyeti hedefi için, güçlü bir sermaye yapısına sahip olmanız gerekir"

'Autoland, yüzde 100 Kuveyt sermayeli bir 'uzun dönem filo kiralama' şirketidir. Bizim önceliğimiz, finansman olanaklarının otomotiv sektörü ürünleriyle birleşerek müşteriye uzun dönemli sunulan hizmet şekli olan 'operasyonel kiralama' dır. Bu sektörde, 'uzun dönemli müşteri memnuniyeti' hedefiyle hizmet verebilmeniz için, sağlam finansman kaynakları sağlayabilecek, güçlü bir sermaye yapısına sahip olmanız gerekir. Bu anlamda güçlü bir yapımız olduğunu düşünüyorum. Çünkü sermayedarlarımız, Kuwait Finans House (KFH) ve onun temsilcisi olan Turkapital Holding, tüm dünyada yatırımları olan ve 80 milyar dolara varan aktif büyüklüğüyle bize istediğimiz finansal gücü fazlasıyla sağlayabilmekte. Ayrıca sermayedarlarımızın uluslararası iş yapma tecrübesi ve bilinci, bize global bir vizyon sağlaması açısından da önemli. Tüm bu farklılıklar hizmet standartları yüksek olan Autoland'in, kurumsal anlamda global yatırımcıları tatmin edecek kontrol ve denetimleri başarıyla geçmesini sağlayacak bir yapıda olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu çerçevede Autoland'in finansal sonuçları da E&Y tarafından denetlenmekte. Tabii bu yapının farklı getirileri de olabiliyor. Örneğin, lokal pazarda yaşanılan zorlukların, mesela cari açık sıkıntısına yönelik tedbirlerin veya ÖTV artışı gibi değişikliklerin aktarılması daha fazla zaman alabiliyor. Diğer taraftan sektörde yaşanılan yüksek rekabet koşulları, yatırımcı gözünde global alternatifler sıralamasındaki yerinizi değiştirebiliyor. ■

Sektörü Yakından Tanıyan Bir Yönetici: Necip Gökçe

Saint – Benoit Lisesi'ni bitirdikten sonra Marmara Üniversitesi'nde İngilizce işletme okudum ve ardından Boğaziçi Üniversitesi'nde MBA yaptım. İlk olarak Renault Mais' te planlama uzman yardımcısı olarak çalıştım. 15 yıl farklı bölümlerde çalıştıktan sonra da 'filo satışları müdürlüğü' görevini üstlendim. O dönemde, bu sektördeki birçok kiralama firmasına otomobil sattım. Daha sonra iki sene Otokoç'ta Birmot şube müdürü olarak görev yaptım. Şimdi ise, Autoland'in başarısı için çalışmaktayım.

Günlük kiralamada Eğitimin önemi

Satışta rekabet avantajı yaratmak için seçebileceğiniz üç farklı alternatif bulunmaktadır. Bunlar; Müşteri Hizmetlerinde "en iyi" olmak, "En yenilikçi" ürün ya da hizmetleri sunmak ya da "En ucuz" olmak, şeklinde tanımlanabilir.

Bir şirket hangi ürün ya da hizmeti satarsa satsın, öncelikle rekabet avantajını bu üç stratejiden hangisinde yaratmak istediğine karar vermelidir. Her üçünde de "en iyi" olmak diye bir şey söz konusu olamaz. Bir Şirket, bu stratejilerden yalnızca birinde rakipleriyle arayı açacak kadar iyi olurken, diğer ikisinde tabi ki "makul" bir düzeyi koruyabilmelidir.

İşe en kolayı gibi görünenle başlayalım: "En ucuz" olmakla... Yirmi yıllık iş deneyimime dayanarak rahatlıkla söyleyebilirim ki, böyle bir strateji, gerçekçi değildir. Siz, bu stratejiyi seçtiğinizde, sadece bir süre için "en ucuz" olabilirsiniz. Şayet müşterileriniz size sadece fiyatınız için geliyorlarsa, sadakat diye bir şey beklemeniz hayaldir. Mutlaka sizden de ucuz fiyatlandırma yapan bir alternatif bulacaklar ve buldukları an da gideceklerdir. Unutmayalım ki, ucuzun her zaman daha ucuzu vardır ve olacaktır.

Geriye "müşteri hizmetleri"nde ya da "yenilikçilik"te fark yaratmak alternatifleri kalmaktadır. Her iki strateji de, karlı ve sürdürülebilir büyüme için büyük önem taşımaktadır. Bu stratejilerin başarısı ise, özellikle müşteriyle yüz yüze olan çalışanlarınızın sahip oldukları bilgi, beceri ve yetkinliklerle, bir başka deyişle çalışanlarınızın kalitesiyle doğru orantılıdır. Bu kaliteyi geliştirmek ise, ancak eğitimlerle mümkün olmaktadır.

Günlük kiralamada eğitimler, hem çalışanların sundukları müşteri hizmetleri kalitesini geliştirmek adına, hem de müşterilerin beklentilerini doğru anlayarak kendi Şirket yönetimlerine yenilikçi öneriler sunabilmeleri adına verilmelidir.

Müşterileriyle çoğunlukla çok kısa bir sürede ve ayak üstünde iletişim kurmaları gereken çalışanlar, karşılaşma olasılıkları bulunan tüm durumlar için hazırlıklı ve donanımlı olabilmelidir. "Alaylı" diye adlandırdığımız, bu işi "deneme yanılma" yoluyla öğrenen çalışanlar başarılı olsalar dahi, eğitim almadan yaptıkları bu işte "yöntem" eksikliği yaşamaktadırlar. Yöntem eksikliği ise, hem o kişinin kendini geliştirmesini tesadüfi bir hale sokmakta, hem de usta-çırak ilişkisi ile öğrensin diye yanına verdiğiniz yeni elemana kendi birikimini aktarmasını imkansız hale getirmektedir.

Eğitim "yöntem" kazandırır. Yöntem ise kişiye hem o güne kadar deneme yanılma yoluyla öğrendikleri şeyleri, bir o kadar daha zaman kaybetmeden geliştirebilme fırsatını verir, hem de kendi birikimlerini diğerlerine yapısal bir biçimde aktarma yeterliliğine kavuşturur. ■

LEYLA ÖZLEM DEMİR

1965 İstanbul doğumludur. Boğaziçi Üniveristesi Bilgisayar Mühendisliğinde Lisans, Londra Üniversitesi İnsan Kaynaklarında ise Yüksek Lisans yapmıştır. Karya Yönetim Danışmanlığının kurucusu ve genel direktörlüğünü yapmaktadır.

İnsan Kaynakları, Satış ve Satış Yönetimi geliştirme alanlarında eğitmen ve danışman olarak 20 yıllık bir deneyime sahiptir. 150'den fazla Şirkette 1000 gruptan fazla katılımcıya eğitim vermiştir.

Doğan Holding kuruluşu Işıl Rent a Car, uçak bilet satışından toplantı organizasyonuna ve araç kiralamasına kadar çok sayıda hizmeti aynı çatı altında barındırarak tercih edilme eğilimini yükseltiyor. Işıl Rent a Car Genel Müdür Yardımcısı Begüm Kılıçlıoğlu: "Eğer kaliteli hizmet sunmayı başarabilmişseniz, biletini sizden alan bir yolcu, otomobil kiralama ihtiyacını da niçin sizden karşılamasın? Ona büyük bir zaman ve emek kazancı sağlamış olacaksınız" diyerek rekabet avantajlarını ve sundukları hizmetlerin kalitesini anlatıyor.

Uygun koşullarda, rahat ve hızlı

Otomobil kiralama işinin yanı sıra seyahat acentası da olmanız nasıl bir sinerji yaratıyor?

Bir seyahat acentesi olmamızın yanı sıra, Doğan Holding gibi köklü bir kurumun içinde olmamız bu sinerjiyi arttırıyor. Müşterilerimiz, ciddiyetimizi daha kolay anlıyor. Bu da, bize duyulan güven duygusunu pekiştiriyor, bizim daha kaliteli hizmet sunmamız konusunda itici bir güç oluşturuyor. Her zaman farklı projeler üretip uyguladık. Bu

tür projelerle cazibe yaratmak, müşteri memnuniyeti açısından oldukça gerekli.

Biz daha çok şirketlere hizmet eden bir seyahat acentesiyiz. Şirketimiz üç ayrı markayla hizmet veriyor; Işıl Tur, Işıl Events ve Işıl Rent a Car. Kurumların her türlü seyahat ihtiyacını karşılarken, kendi 'rent a car' filomuzdan faydalanmak, hem bizim için hem de çalıştığımız şirketler için fayda oluşturuyor. Şirketler çalışanlarının, hizmetlerden en uygun şartlarda, rahat ve hızlıca faydalanabilmelerini istiyor. Biz de bünyemizde, uçak bilet satışından toplantı organizasyonuna ve araç kiralamasına kadar her türlü hizmeti barındırdığımızdan, şirketlerin bizi tercih etme eğilimi daha fazla oluyor.

Turizm, halihazırda çevrim-içi sistemleri kullanan, alışverişi kolay ve hızlı hale getirmeye başlayan bir sektör. Bu anlamda, otomobil kiralama için geliştirdiğiniz fikirler var mı?

Günümüzde en değerli şey zaman. Bu doğrultuda, alışveriş trendi ve alışkanlıkları da çok büyük ölçüde değişti. Uçak bileti satın alanların büyük bir kısmı, araç kiralamaya ihtiyaç duyuyor. Eğer kaliteli hizmet sunmayı başarabilmişseniz, biletini sizden alan bir yolcu, niçin bu ihtiyacını da sizden karşılamasın? Ona büyük bir zaman ve emek kazancı sağlamış olacaksınız. Tabii buradaki en önemli etken, kaliteli ve güvenli hizmet sunmuş olmanız. Müşteriniz sizi böyle tanımışsa, başarı için şansa ihtiyacınız yok demektir.

> Otomobil kiralama için planladığımız, ancak henüz hayata geçirmediğimiz çeşitli fikirlerimiz var. Özellikle 'günlük araç kiralamada' çevirim-içi sistemleri kullanmak çok önemli. Bunun yatırımı içindeyiz

Bireysel müşterilerin ileride kötü süprizlerle karşılaşmaması için kurumsal yerlerden araç kiralamasını öneririm. Kurumsal müşterilerin de, sözleşme şartlarıyla birlikte, araçların periyodik bakımlarını, parça değişim aralıklarını, yedekleme şartlarını, lastik değişim aralıklarını, kasko içeriklerini, geç ödeme şartlarını, çekici hizmetlerini ve bunun gibi tüm hizmetleri göz önünde bulundurarak fiyat teklifi almalarını öneririm.

> Günümüzde en değerli şey zaman. Bu doğrultuda, alışveriş trendi ve alışkanlıkları da çok büyük ölçüde değişti. Uçak bileti satın alanların büyük bir kısmı, araç kiralamaya ihtiyaç duyuyor

Otomobil kiralama için planladığımız, ancak henüz hayata geçirmediğimiz çeşitli fikirlerimiz var. Özellikle 'günlük araç kiralamada' çevirim-içi sistemleri kullanmak çok önemli. Bunun yatırımı içindeyiz.

Otomobil kiralamadaki müşteri profilinizden söz eder misiniz? Bireysel ve kurumsal kiralamalardaki oran nedir?

Bildiğiniz gibi Doğan Holding'e bağlı bir şirketiz. Çetin ihale ve pazarlıklar sonucunda, grup şirketlerimize filo araçlarının çoğunu biz veriyoruz. Filomuzun yüzde 15'i ile 'günlük araç kiralaması' yapıyoruz. Grup şirketlerimizin filomuz içindeki oranı ise yüzde 40 civarında.

Seyahat, gezi amaçlı günlük kiralamalarda bir başkalaşımdan sözedebilir miyiz?

Uçakla seyahat arttıkça günlük araç kiralama da buna bağlı olarak artmakta. Uçakla seyahatin cazip hale gelmesi, seyahat eden kişilerin gittiği yerlerde araç

Begüm Kılıçoğlu

Dame De Sion Fransız Kız Lisesi' nden sonra eğitimine Fransa'da devam etti. Ekonomi okuduktan sonra Project Of Management ve Consulting olmak üzere iki ayrı dalda master yaptı. Eğitimin sonunda, Fransa'daki Danone'de işe başladı. Danone-Sabancı şirket evliliğinin ardından, Türkiye Danone'ye transfer oldu. Danone'nin Sabancı grubuyla yollarını ayırdıktan sonra, Doğan Holding şirketler grubunda iş hayatına devam etti. Grup içinde değişik firmalarda çalıştıktan sonra da Işıl Tur'da genel müdür yardımcısı olarak çalışmaya başladı ve son altı senedir bu görevi sürdürmektedir.

20 araçla başlayan bir 'rent a car' hikayesi:
"Filomuzun tamamı öz sermaye ile alındı"

Işıl Rent a Car, bir Doğan Holding kuruluşu olan Işıl Tur Seyahat Acentası olarak 1997 yılında çalışmaya başlayan A grubu bir seyahat acentasının içinde bulunuyor. 20 araçla başlayan 'rent a car' hikayesi, bugün 1000 araçlık filosuyla devam ediyor. Fakat, bana göre bu kurumun en büyük başarısı, bu filonun tamamının öz sermaye ile alınmış olmasındadır. Biz, 'rent a car' hizmetini, tecrübeli bir ekiple, 7 gün 24 saat süresince veriyoruz. Bütün bunlar, başarılı olmamızı sağlayan etmenlerdir.

ihtiyacı doğurmakta. Dolayısıyla daha önce iş seyahatleri için yapılan kiralamalar artık tatil amaçlı da tercih edilir oldu. Bu da sektörü canlandıran bir etmen oldu.

Bireysel müşterilerin kiralama şirketi seçerken nelere dikkat etmelerini önerirsiniz? Aynı şekilde, kurumsal müşteriler için dikkat edilecek noktalar neler?

Bireysel müşterilerin ileride kötü süprizlerle karşılaşmaması için kurumsal yerlerden araç kiralamasını öneririm. Kurumsal müşterilerin de, sözleşme şartlarıyla birlikte, araçların periyodik bakımlarını, parça değişim aralıklarını, yedekleme şartlarını, lastik değişim aralıklarını, kasko içeriklerini, geç ödeme şartlarını, çekici hizmetlerini ve bunun gibi tüm hizmetleri göz önünde bulundurarak fiyat teklifi almalarını öneririm. Şirketler araç kiraladığında geri dönmek için 3 yılı beklemek zorunda kalabilirler.

Kaç yıldan beri TOKKDER üyesiniz? Bu, birlikte olma gücünün getirileri ve beklentileriniz nedir?

Milta Turizm İşletmeleri olarak 2009 yılından beri TOKKDER üyesiyiz. Böyle bir derneğe üye olmanın en önemli getirisi, sektördeki her yenilikten zaman kaybetmeden haberdar olmamız. Öte yandan düzenlenen çeşitli toplantılarla fikir alışverişinde bulunma imkanı yakalıyoruz. Ayrıca söz konusu toplantılara davet edilen ve sektörde köklü olan yabancı firma temsilcileriyle, sektörün inceliklerini paylaşma fırsatını yakalamış oluyoruz. ■

KAĞITHANE DEĞİŞİYOR

"Bizim de katkımız olsun" dedik

car rental
Miller

İSTANBUL Merkez

www.millercarrental.com

Merkez Mahallesi Erseven Sokak No: 3 Kağıthane/ İstanbul
Tel: +90 (212) 246 06 47 Fax: +90 (212) 240 20 60

Her ekonomik aktörün öncelikli hedefi:

Rekabet oyununun kurallarını özümsemek

Rekabet kuralları nicedir gündemimizdeki kavramlardan biri hayatımızdaki yerini aldı. Ama bu kuralları tam olarak içselleştirmek, sis perdesini aralayabilmek için zaman ve desteğe ihtiyacımız var. TOKKDER'in ortak çalışma yürüttüğü danışmanlık şirketi ACTECON'dan Ali ILICAK, rekabet kurallarına karşı geliştirilen hassasiyet ve bilincin kavramayı kolaylaştırdığını belirtiyor: "Böylece firmalar, aslında meşru olan ve fakat bilinçsizce kaçındıkları davranışları görerek önlerindeki sis bulutunu kaldırabilmektedir. Aynı zamanda bunun tam tersi olarak da, aslında son derece zararsız sandıkları kimi uygulamaların da sonuçlarına yönelik farkındalık geliştirip önlem alabilmektedirler"diyor. ACTECON ortakları Dr. M. Fevzi TOKSOY ve Ali ILICAK sorularımızı yanıtladı.

Danışmanlık hizmetlerinizin kapsamını özetleyebilir misiniz?

Dr. M. Fevzi TOKSOY: Hizmetler, tıpkı işletme-ekonomi-hukuk karması olarak nitelendirilen rekabet olgusu gibi, hukuk ve ekonomi öğretisinin kullanılabileceği alanlar ile stratejik danışmanlık konularına yoğunlaşıyor. Bu kapsamda, pazarı anlayarak sorun çözecek şekilde rekabet kuralları danışmanlığı, Rekabet Kurumu ile aynı inceleme ve değerlendirme yöntemlerini uygulayarak yürütülen tescilli rekabet uyum programları ve otomotiv, telekomünikasyon, enerji, ilaç, ulaştırma gibi endüstrilere yönelik regülasyon danışmanlığı bu hizmetlerin başında geliyor.

Bunun yanında, uzmanlığımız, yeni Tebliğ ile birlikte artık basit bir form doldurma işinin ötesine geçerek derin iktisadi analiz gerektiren birleşme ve devralma işlemlerinin bildirimini de kapsıyor. İşletme-hukuk-iktisat uzman-

lığına dayanan sanayi iktisadı ve rekabet kuralları alanındaki çalışmalarımızın yanı sıra, AB mevzuatı ve dış ticaret kuralları ve Kamu Özel Ortaklığı konuları da yine danışmanlık sağladığımız alanlar arasında. Sağlık Bakanlığı'nın gerçekleştirmiş olduğu Türkiye'nin ilk Kamu Özel Ortaklığı Projesi'nde ACTECON Bakanlığın danışmanlığını başarıyla yapmıştır ve bu alanda derin bir tecrübeye sahip olmuştur.

Rekabet danışmanlığı hizmetlerinizin kapsamı nedir?

Dr. M. Fevzi TOKSOY: Rekabet danışmanlığı, genel olarak rekabet hukuku mevzuatı, özel olarak da şirketlerin faaliyet gösterdikleri pazarlardaki regülasyonlar çerçevesinde "komple danışmanlık paketini" kapsar. Bu paketin içerdiği ilk hizmet, tescilli uygulamamız olan Rekabet Uyum Programı'dır. Bu program şirketlerin, rekabete uyum seviyelerini görmelerini sağlamaktadır. ACTECON hem birebir hem de e-modüller şeklinde sunduğu uyum hizmetleriyle şirket bünyesindeki departmanların rekabet kurallarını içselleştirmelerini hedeflemektedir.

ACTECON'un rekabet uyum paketi ayrıca, şirketlerin -mevcutsa- Hukuk ve Regülasyon Departmanları'nın kontrol ve eşgüdümü paralelinde, düzenleyici otoritelerin ve Rekabet Kurumu'nun her türlü sorularının yanıtlanması, pazar analizlerinin ve bilimsel görüşlerin oluşturulması, ilgili idari otoriteler nezdinde savunmanlık hizmetlerinin verilmesi, menfi tespit ve birleşme/devir izin müracaatlarının yapılması, idari otoriteler nezdinde stratejik iletişimin sağlanması ve monitoring hizmetlerini kapsamaktadır.

ACTECON'un; hukuku, ekonomi perspektifinden analiz ederek çözüm üretme anlayışını açıklar mısınız?

Dr. M. Fevzi TOKSOY: Rekabet Kanunu, AB uygulaması örnek alınarak hayata geçirilmiştir. Tekellerle ve kartellerle mücadelenin piyasaların sürekli takibini, çok derin sanayi iktisadı bilgisini gerektirmesi nedeniyle, bu Kanunun uygulanması klasik kanunlarda olduğu gibi mahkemelere değil, Rekabet Kurumu'na bırakılmıştır. Bu vizyonla Rekabet Kurumu'nun yapısı, yalnızca hukukçular değil, işletme ve iktisatçı kurum uzmanları ile donatılmıştır.

ACTECON'un hukuku, ekonomi perspektifinden analiz ederek çözüm üretmesi bakışı da; Rekabet Kurumu'nun hem bu yapısı hem de uygulamasını içselleştirerek, karşılaşılan sorunları çözümlemek için hukuk ve ekonomi öğretisinin araçlarının kullanımını ifade eder.

Örneğin, bir şirketin hâlihazırda var olduğu veya giriş yapmayı planladığı pazarlar açısından bu pazarlardaki rakiplerin davranışlarının incelenmesi ve gerekli aksiyonların alınması ilk akla gelen konulardan birisi olabilir. Bu sayede, rekabet kuralları ve diğer düzenlemelerin evrensel niteliğinden faydalanılarak pazar dinamiklerine hâkim şekilde ilerlenebilmektedir.

TOKKDER'le işbirliğiniz nasıl başladı? Nasıl bir çalışma yürütüyorsunuz?

Ali ILICAK: TOKKDER ile işbirliğimiz Sayın Başkanımız ve Genel Sekreterimiz ile sosyal bir ortamda yaptığımız sohbet ile başladı denebilir.

Dr. M. Fevzi TOKSOY:
Rekabet kuralları danışmanlığı "sadece sorun çıktığında ihtiyaç duyulan" bir hizmet olmaktan çıktı

NEDEN DANIŞMANLIK HİZMETİ? Danışmanlık hizmetlerine duyulan ihtiyacı, Rekabet Kurumu'nun değişen uygulamasıyla açıklayabiliriz. Kurum 2010 yılını "Rekabet Savunuculuğu Yılı" olarak ilan etmiş ve bu tarihten sonra aldığı kararlarla da daha etkin ve daha sert bir rekabet politikası benimseyeceğini ortaya koymuştur. Nitekim 2009 yılının ikinci yarısından günümüze kadar rekabet kuralları uygulaması sertleşmiş, birçok endüstride yeni rekabet soruşturmaları açılmış, mevcut soruşturmalarda yüksek para cezaları verilmiştir.

2011'İN REKOR CEZALARI 2009 yılında başlayan yaptırımcı süreç, 2011 yılında azami raddeye ulaştı. Rekabet Kurulu bu süreçte 7 bankaya toplamda 72 milyon TL ve 15 otomotiv sağlayıcısına da toplamda 277 milyon TL idari para cezası kesmiştir. Bu iki cezanın toplamı Rekabet Kurulu'nun bundan önceki 13 yılda kestiği cezaların toplamından daha fazladır.

YUMUŞAK GEÇİŞ SÜRECİ GERİDE KALDI Rekabet mevzuatı açısından Avrupa Birliği prensiplerini uygulayan Rekabet Kurumu'nun, şirketlerin bu kuralları öğrenmesini sağlayan yumuşak geçiş süreci artık geride kalmıştır. Rekabete aykırı davranışların yaratabileceği cezai yaptırımlar her geçen gün artmakta. Bu çerçevede hem kurumsal yönetim ilkelerine bağlı kalmak hem de ağır cezai yaptırımlara maruz kalmamak adına rekabet oyununun kurallarını özümsemenin her ekonomik aktörün öncelikli hedefi haline geldiğini söyleyebiliriz.

KURALLARA TAM UYUM İNANCI günümüzde rekabet kuralları danışmanlığı "sorun çıktığında ihtiyaç duyulan" bir hizmet olmaktan çıkmış, "sorun çıkmaması için sürekli bulundurulan" bir çözüm ortaklığı halini almıştır. Bunun en önemli faydası da, firmanın tüm rekabet uyum süreçlerini bilen ve o firmanın formasını giyen danışmanların öyle veya böyle sorun çıktığında daha doğru stratejilerle olaya müdahalesinin kolaylığıdır. Bu sağlıklı ilişkinin olmazsa olmazı ise yöneticilerin rekabet kurallarına tam uyuma olan inançlarıdır. Bu inanç olmadığı takdirde "dostlar alışverişte görsün" şeklindeki rekabet danışmanlıkları sadece günü geçirmeye yönelik olacaktır.

PİYASA EKONOMİSİNİN ANAYASASI: REKABET KANUNU

Üç Temel Yasak

Serbest piyasa ekonomisinin temelinde, firmaların, faaliyet gösterdikleri sektörlerde düşük maliyetle rekabetçi fiyatlar sunarak, pazar güçlerini arttırmaları yarışı yer almaktadır. Fakat bu yarışın da kendine özgü kuralları ve yasakları vardır.

1. Firmaların yarıştan kaçınarak (kartel kurarak), fiyatlarını birlikte belirlemeleri,
2. Pazar gücü çok yüksek bir firmanın yavaş yavaş tekel konumuna gelerek piyasa dengelerini keyfi olarak belirlemesi,
3. Pazar gücüne sahip bir firmanın rakiplerini satın alarak piyasadaki yarışçı sayısını azaltması,

yasaklanan hususlar arasındadır. İşte rekabet kuralları, genel çerçevesiyle bu üç ayak üzerine kuruludur. Bu kuralların ve rekabet politikasının yasal alt yapısını oluşturan Rekabet Kanunu, piyasa ekonomisinin anayasası olarak kabul edilir.

ACTECON HAKKINDA

ACTECON, otomotivden çimentoya, ilaç endüstrisinden perakendeciliğe, demir çelikten telekomünikasyona kadar birçok farklı sektörün lider firmalarına danışmanlık vermektedir. Endüstrilerin dinamiklerini iyi bilen, piyasa ekonomisini benimsemiş ve etkinliği rekabette arayan uygulamacılardan oluşan şirket, eski Rekabet Kurumu uzmanı ve akademisyen ortakları ile eğitimlerinin belirli dönemini ABD ve AB'nin önde gelen eğitim kurumlarında tamamlamış kadrosuyla 2004 yılından bu yana rekabet ve regülasyon danışmanlığı hizmeti vermektedir.

Günümüz dünyasında, rekabet kurallarını anlamadan, onları yok sayarak iş yapmak olanaklı değildir. ACTECON,

1600'E YAKIN İHLAL İNCELEMESİ YAPILDI

Rekabet kültürü firma yapısının bir parçasıdır

"Rekabet Kurumu son dönemlerde, birçok farklı alanda rekabet soruşturmaları başlatılmış, dikey anlaşmalara yönelik blok muafiyeti için eşikler yürürlüğe girmiş, dağıtım ve servis anlaşmalarına yönelik olarak çıkarılan otomotiv tebliğinin uygulamaları yoğunlaşmıştır. Bugüne dek Kurum 1600'e yakın rekabet ihlali incelemesini karara bağladı. Bu gelişmeler, global şirketlerden KOBİ'lere kadar, rekabet kültürünün firma yapısının bir parçası haline getirilmesini gerektiriyor. Aksi takdirde karşılaşılabilecek para cezaları oldukça yüksek miktarlara ulaşmış durumda. Rekabet kurallarına duyarlı firmalar faaliyetlerinin rekabet hukuku açısından doğurduğu risklerin analiz edilmesini ve gerekli önlemlerin alınmasını artık iktisadi ve sosyal bir zorunluluk olarak görmekte."

akademik bilgiyi, kamu tecrübesi ve özel sektörün iş yapma pratiği ile birleştirerek, müşterilerinin rekabet kurallarını ihlal etmek bir yana, onları kendi lehlerine kullanarak faaliyet göstermelerini sağlar.

ACTECON'da, rekabet danışmanlığı, hukukun ve iktisadın ortak bakış açısıyla yapılırken, pazarı anlayarak, sorun çözmek için çalışılmaktadır. Gerek kamu bünyesinde gerekse kamu ile yapılan çalışmalarda elde edilen tecrübe, yenilikçi yaklaşımlarla müşterilerin gereksinimleri için kullanılmaktadır.

ACTECON, rekabet hukuku gibi özel bir alanda tecrübeli hukukçuların ve sektör tecrübesi yüksek iktisatçıların birlikte çözüm ürettiği yegane danışmanlık firmasıdır. ACTECON rekabet soruşturmalarında, firmaların uygulamacı bölümleri ve hukuk departmanlarıyla ekip çalışması içinde, piyasa gerçeklerinin en gelişmiş hukuki ve iktisadi savunmalarla izah edilmesini sağlamaktadır. ACTECON uzmanları, sahip oldukları reel sektörle çalışma tecrübesiyle, müşterileriyle sorunsuz iletişim kurar ve sorunları zamanla yarışarak çözmeye odaklanırlar. Rekabet Kurulu kararlarının temyizi safhasında ise firmaların hukuk danışmanlarına gerekli teknik desteği verir.

ACTECON, Rekabet Kurulu soruşturmalarını, firmalar için "rekabet bilincinin yükseltilmesi ve en düşük maliyetle kalıcı etki yaratılması fırsatı", Rekabet Kurulu için ise "sektör özelliklerinin daha iyi anlaşılması ve kalıcı piyasa aksaklıklarının giderilmesine yönelik gerekli (de)regülasyonların anlaşılması fırsatı" olarak görür.

TOKKDER'in Rekabet kurallarına olan hassasiyeti bizleri yeterince etkilemişti o zaman. Daha sonra ise sektör temsilcisi ve TOKKDER üyesi yöneticilerimizle bir "beyin fırtınası" toplantısı gerçekleştirdik. Yarım gün süren bu keyifli toplantı, rekabet kurallarının sektöre olan etkilerinin tartışıldığı son derece teknik bir çalışmaya dönüştü. Bu toplantıda da rekabet kurallarına karşı hassasiyet ve bilinç seviyesi gerçekten etkileyici idi. Böyle bir bilinçle çalışıldığı zaman, rekabet kurallarının "anlaşılarak içselleştirilmesi" kolaylaşmakta. Bize keyif veren yanı da budur. Böylece firmalar, aslında meşru olan ve fakat bilinçsizce kaçındıkları davranışları görerek önlerindeki sis bulutunu kaldırabilmektedir. Aynı zamanda bunun tam tersi olarak da, aslında son derece zararsız sandıkları kimi uygulamaların da sonuçlarına yönelik farkındalık geliştirip önlem alabilmektedirler. Yani bilinç seviyesi yükseldikçe sapla saman birbirinden ayrılmakta. Bu da sektöre ivme kazandırmakta, rekabeti keyifli hale getirmekte. Böyle bir ortamda da TOKKDER'le çalışmalarımız verimli olarak devam etmektedir.

TOKKDER'le yürüttüğünüz çalışmanın kısa ve daha uzun vadeli hedeflerinden bahseder misiniz?

Ali ILICAK: TOKKDER'le yürüttüğümüz çalışmaların sonucunda; TOKKDER'in rekabet kurallarına tam uyumlu faaliyet göstermesinin güvence altına alınması öncelikli amaçtır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, TOKKDER'in nispeten genç bir oluşum olması büyük bir avantaj. Rekabet kurallarını sonradan öğrenen derneklerde yaşanan sıkıntıların yaşanmayacağı bir ortama sahibiz. TOKKDER'le yapılan çalışmaların en sağlıklı hedefi ise, Rekabet Kurumu'na sektörümüzün tüm yönleriyle algılatılması olmalıdır. Zira TOKKDER üyeleri ne finansman sağlayıcısı ne de araç satıcısıdır. TOKKDER üyeleri bu kaynakları kullanarak ortaya katma değerli bambaşka bir hizmet çıkartmaktadırlar. Bu hizmetin de rekabet kuralları açısından tanımının sağlıklı yapılması sektörün rekabet kurallarına uyumunun da güvencesi haline gelecektir.■

Ali ILICAK:
Dikkat açıları

HER KADEMEDE EĞİTİM GEREKİYOR Otomobil kiralama hizmeti sunan kuruluşların öncelikle faaliyet gösterdikleri pazara özgülenmiş rekabet uyum programlarını kendi bünyelerinde yürürlüğe koymaları gerekmektedir. Rekabet Kurulu'nun rekor cezalara ulaştığı kararlarında görülecektir ki, bu kararlara sebep olan rekabet ihlalleri yalnızca şirketin karar mercilerinin hareketlerinden değil, satış pazarlama gibi departman çalışmalarının faaliyetlerinden de kaynaklanabilmektedir. Bu sebeple firmaların faaliyetlerinin kapsamlı olarak incelenmesi, her kademedeki çalışana gerekli eğitimlerin verilmesi ve eğer varsa rekabete aykırılıkların giderilmesi için yapılması gereken düzenlemelerin saptanması gerekir.

BİLGİNİN PAYLAŞIMI DA KURALLARA TABİ Kurallara uyumun devamlılığı ve rekabet kuralları konusundaki diğer desteklerin sağlanması, ancak uyum programlarıyla gelişen tespitlerle mümkündür. Burada elbette aynı pazarda faaliyet gösteren rakiplerin aynı çatı altında sektörel sorunlarını tartıştıkları derneklerin hassasiyetine değinmeden geçilemez. Dernekler bünyesinde gerçekleştirilen ve ilk bakışta çok masum görülebilecek sohbetler bir süre sonra firmaların rekabete hassas bilgilerini paylaştıkları platformlar haline gelmektedir. Bu bilgilerin paylaşımı belirli kurallara tabidir. Paylaşımın limitleri ise yine rekabet kuralları açısından meşru bir zemine oturmalıdır. Bunun için de Rekabet Kurumu'nun icazetini almak en güvenilir yöntemdir. Birçok rekabet soruşturmasının dernekler veya mesleki birlikler merkezinden tetiklendiğini hatırlamak lazım.

Mazda BT-50

Yüksek kapasiteli 4x4 pikap Kamyonet
Hayatta işten daha önemli şeyler de var

Mazda BT-50'nin ciddi anlamda yetenekli bir çalışma pick-up'ı olduğunu söylememize gerek bile yok. Bu, dünya çapında kazandığı sayısız ödül ile zaten kanıtlanmış durumda. Mazda BT-50, iş yaşamı dışındaki tüm etkinliklere hizmet verecek bir kamyonet olarak geliştirilmiş.Gövde tipi ve donanım özelliklerinin kazandırdığı çok yönlülük, mükemmel sürüş kontrolü, gücü ve ekonomisi ile Mazda BT-50 konforlu bir sürüş sağlıyor. Otomobil benzeri lüks bir iç donanımla tamamlanan sportif ve sağlam stili, her ortamda rahatlık sunuyor.

Konforlu iç donanım

Kamyonet eziyet değil zevk vermeli. Mazda BT-50'nin döşeme ve kabin aydınlatması takviyeleri sayesinde iç kısmı, ağır çalışma pick-up'ından ziyade bir otomobil hissi veriyor.

Beş kişiye kadar yolcu alabilen kabindeki, koltuklar ve kapı döşemesi sportif bir anlayışa sahip. Kumaş tasarımları ve malzemeleri bu etkiyi güçlendiriyor.

Gösterge ve kontrol panellerini aydınlatmak için kullanılan kehribar rengi kabin aydınlatması otomobil içerisinde hissetmenize katkı sağlıyor. Arka pencerelerdeki renkli camlar güneş korumasının yanı sıra daha sportif ve otoriter bir görünüm sağlamış.

Sağlamlık, incelik

Mazda BT-50'de, yanlarda bulunan ve daha önceki modellere cazibe katan karakteristik akıcı çizgiler korunmuş. Ön tampon ve ızgara, daha güçlü bir his verecek karizmatik bir ifade kazandırmak üzere tasarlanmış. Mazda BT-50'nin tarzı genç, keskin ve kesinlikle yüksek kalitede. Benzer şekilde, ön ve arka farların stili, birbirini tamamlayarak Mazda BT-50'nin göz alıcı orantılarına dikkat çekiyor. 15 inç ve 16 inç alüminyum alaşımlı jant tasarımları dinamiklik katmış.

Her koşulda yanınızda

Mazda BT-50'nin koşulları zorlayan yapısı, ihtiyacınız ne olursa olsun size istediğiniz yere stil ve konfor sunarak taşıyor. BT-50 bunu yapma gücünü ve torkunu, 2,5 litre doğrudan enjeksiyonlu yüksek basınçlı turbo dizel motorlarından alıyor.

Mazda BT-50 330 Nm torkla, 3000 kg yük çekebiliyor. Bütün bu çekme gücüyle, Mazda BT-50, 0-100 km/s hızlanmasını 11,1 saniyede tamamlayabiliyor. Optimize edilmiş şanzımanla desteklenen mükemmel yakıt ekonomisi; 100 km'de 8,5 l sunuyor. 5 ileri vitesli manuel vites, saf sürüş keyfi sunuyor.Rahatlık arayanlar için 156BG gücündeki 3.0L motor ile sunulan otomatik vites seçeneği de ürün gamında bulunuyor.

Mazda BT-50, çift salıncaklı ön süspansiyon ve hidrolik direksiyon sayesinde komutlarınıza hızlı, kesin yanıtlar üreten bir araç. Yol güzergahı engebeli, çamurlu veya karlı olduğunda, zorlu performanslar için hazırlanmış arkadan itişli veya çok yönlü 4x4 sürüşü tercih edebilirsiniz. Yüksek ve düşük oranlı aktarım kutusuyla, her yere gidebilen 4 çekişli sürüş yeteneği Otomatik Poyra Kilidi (RFW) göbek sistemi, 4 çekişli sürüş seçeneğine otomatik olarak geçer, böylelikle hareket halinde (en fazla 100km/s) 2 çekişli sürüşten 4 çekişli sürüşe geçerek ihtiyacınız olduğu anda çekiş kontrolü sağlayabiliyor.

4x2 veya 4x4 çekişli olarak seçebileceğiniz Mazda BT-50 double cab araç, çeşitli kargo kutuları, kaplamalar ve diğer aksesuarlar arasından seçim yaparak, iş yaşamındaki ve boş vakitlerinizdeki ihtiyaçlarınıza uyum sağlayabilen stil sahibi bir şekle bürünebiliyor.

Double Cab gövde tipinin 153 cm uzunluğa kadar olan eşyaları taşıyabilen yük bölümü, çok yönlü ve kullanımı kolay. Kılavuz çizgiler, yükü daha iyi düzenlemenizi sağlarken, iç ve dış çengeller yükü sağlam tutuyor. Tek hareketle çalışan kol, kargo bölümüne hızla erişmenizi sağlar.Çetin hava koşulları durumunda, büyük, elektrikli yeni kapı aynaları, yağmurda, siste ve karda görüş alanının korunmasına yardımcı oluyor. ■

Güvenlik

Mazda BT-50'nin sahip olduğu bir dizi emniyet ve güvenlik önlemleri sayesinde, sürüşe konsantre olabilirsiniz.

Sağlam ve burulmaya dirençli tamamı çelik gövde, ön ve arka kısımda darbeyi emen bölgeler ve yan darbe kapısı takviyeleriyle stabil bir yolcu güvenlik hücresine sahiptir.

Yolda veya off-road sürüşlerinizde güvenlik kontrolü bulunuyor. Sahip olduğu sürücü ve ön yolcu hava yastıkları, ön gergi sistemine sahip ön emniyet kemerlerindeki yük sınırlayıcılar ve Elektronik Fren Basıncı Dağılımı (EBD) ile 4 tekerlekte yer alan Kilitlemeyi Önleyici Fren Sistemi (4W-ABS) ve immobilizer hırsızlığa karşı bir standart özellik olarak sunuluyor.

> **MURAT CEM ÇAĞLAYAN,** CHARTİS SİGORTA, OTO SİGORTALARI MÜDÜRÜ

Türk sigorta sektörü ve oto sigortaları

Değerli Rent a Car okuyucuları,

Konu oto veya otomobil olunca sigortanında önemli bir yer tuttuğunu hepiniz takdir edersiniz.

Kara taşıt araç sigortası diğer adıyla kasko ve motorlu araç zorunlu mali sorumluluk sigortası diğer adıyla trafik sigortası esas itibari ile genel sigortacılığın gelişiminde önemli bir yere sahiptir.

Hayatdışı sektör prim üretiminin 2010 yılsonu itibari ile yüzde 26 kaskodan, yüzde 21 trafik sigorta priminden oluşmaktaydı. 2011 yılının ilk 6 aylık verileri incelendiğinde sektör prim üretiminin yüzde 25 kaskodan, yüzde 20'si trafik priminden oluşmuştur.

Aynı mantıkta artış oranlarını incelersek, Sigorta sektörümüz hayat dışı üretiminde 2010 yılını yüzde 12,6 artışla kapatırken kasko da yüzde 16,7 trafikte yüzde 13 artışla tamamlamıştır. 2011 yılının ilk altı ayında ise hayat dışı sektörel artış yüzde 21,7 olurken, kaskoda yüzde 23.5, trafikde ise yüzde 14 artış ile gerçekleşmiştir.

Oto sigortalarının sektörün prim üretimindeki yerinin önemi kadar zarar etmesinde de bir o kadar payı büyüktür. 2010 yılında Türk sigorta sektörü kaskoda – 128.304.075 TL , trafikde -586.668.358 TL teknik zararla kapatmıştır. Bu yılın ilk yarısında kaskoda – 72.566.189 TL, trafikde – 204.511.153 TL zarar gerçekleşmiştir. [1]

Kasko ve trafik sigortaları taşıt aracı sahibi olan her kişinin vazgeçilmezi olmaktadır veya olmalıdır. Fakat diğer taraftan sigortalılık oranlarına baktığımızda karşımıza da şöyle bir tablo çıkmaktadır. Türkiyede yaklaşık 14 milyon adet araç trafikte bulunmaktadır. 2010 oto sigortaları poliçe adetlerine baktığımızda 3.857.514 adet kasko poliçesi ile 11.652.461 adet trafik poliçesi olduğunu görüyoruz. Sigortalılık oranı trafik de % 83 ler düzeyini yakalamışken kasko da % 30 düzeyinde kalmıştır. Buda bize hala zorunlu sigortaların dışında tam anlamıyla sigorta bilincinin oluşup oluşmadığı sorusunu aklımıza getirmektedir. Oysa kasko poliçesinde sigortalılarımıza öyle avantajlar sunulmaktadırki -alt satırlarda bu konuya değineceğim - poliçe yaptırmamak önemli bir kayıp olarak görülmelidir.

Türk sigorta sektörünün dünya sigortacılığında yerine baktığımızda hızlıca gelişmekte olduğunu ancak istenilen düzeye henüz tam anlamıyla gelemediğini görmekteyiz. Bu bağlamda rakamları inceleyecek olursak ;

Swiss Re'nin 2010 yılı raporuna göre 2009 yılında dünyada 4,1 trilyon dolar prim üretimi olmuştur. Dünya genelinde toplam prim üretiminin yüzde 42'si hayat dışı branştan gelmekte olup primlerin yüzde 86'sı OECD ülkeleri tarafından üretilmektedir. Kıtalara göre sigorta prim üretiminin dağılımına baktığımızda Kuzey Amerika'nın payı yüzde 40, Avrupa'nın payı yüzde 38, Asya'nın payı ise yüzde 15'dir. Ülke bazında incelediğimizde toplam prim üretiminin yüzde 37'si ABD'de, yüzde 7 si Almanya da, yüzde 6'sı Japonya da, yüzde 6'sı İngileterede ve yüzde 5'inin de Fransa'da gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Gelişmekte olan ülkelerin yüzde 14 paya sahip olduğu global sigorta sektöründe Türkiye ise hayatdışı 7 milyar dolar prim üretimi ile toplamda yüzde 0,4 pay almaktadır.

Türk sigorta sektöründe hayat dışı prim üretiminin GSMH'ya oranı yüzde 1'dir. Dünya ortalaması ise hayat dışı branşta yüzde 3 düzeyindedir.

Aynı rapora göre hayat dışı prim üretiminin GSMH'ya oranı ABD de % 4.5, Almanyada % 3.8 Fransa da %3.1, İngilterede yüzde 2.9, Japonyada yüzde 2.1, gelişmekte olan ülkelerden Çek Cumhuriyetinde yüzde 2.3, Polonya da yüzde 1.8, Brezilyada yüzde 1.5, Arjantinde yüzde 2.1 olurken, bu durum gelişmekte olan ülkeler açısından büyük bir büyüme potansiyeli taşıdığını ortaya koymaktadır.

Türkiyede 2010 yılında hayatdışı branşlarda 11.950 milyon TL (yaklaşık 8 milyar dolar) toplam prim üretimi ve yüzde 12,5 artış ile kişi başı prim üretiminde 90 dolar düzeyine gelmesi ile gelişmiş ülkelere göre henüz başlangıç seviyesinde olduğunu görüyoruz. Dünya ortalaması 255 dolardır.[2]

Tekrar oto sigortalarına dönecek olursak temel bazı konulara dikkat çekmek isterim.

Kasko sigortasında sigorta ettirenin beyanına dayanılarak nitelikleri ve kullanılış tarzı poliçede gösterilmiş olan kara taşıt aracının teferruatıyla birlikte sigortalı veya aracı kullanan kimsenin kasti davranışı dışında oluşan çarpma, çarpılma gibi kazalar ile sigortalı aracın yanması veya çalınmasından kaynaklanan hasarları teminat altına alan bir sigorta türüdür. Bu sigorta ile sigortacı karayolunda kullanılabilen motorlu, motorsuz taşıtlardan, römork veya karavanlar ile iş makinelerinden veya lastik tekerlekli traktörlerden doğan menfaati aşağıdaki tehlikeler dolayısı ile uğrayacağı maddi zararları temin eder.

Bu tehlikeler ;

a) Gerek hareket, gerek durma halinde iken sigortalının veya aracı kullananın iradesi dışında araca ani ve dış etkiler sonucu sabit veya hareketli bir cismin çarpması, çarpışması, devrilmesi düşmesi, yuvarlanması gibi kazalar ile üçüncü kişilerin kötü niyet veya muziplikle yaptıkları hareketler sonucu araca gelen zararlar,
b) Aracın yanması

c) Aracın çalınması veya çalınmaya teşebbüs edilmesi sonucu oluşan zararlardır.

Poliçede belirtilmeleri kaydıyla standartının dışında yer alan, sonradan monte edilmiş her türlü ses, iletişim ve görüntü cihazları sigorta kapsamına dahil edilmektedir. Bu cihazların bedellerinin poliçede ayrıca belirtilmeleri gerekmektedir.

Günümüzde kasko poliçeleri sadece bu teminatlardan ibaret olarak sunulmamaktadır. Genel Şartlarında da belirtildiği üzere ek sözleşme ile poliçede teminat altına alınabilecek diğer rizikolarda bulunmaktadır. Uygulamada kimi şirketler aşağıda belirtilen teminatların bir kısmını otomatik sağlarken bir kısmını da isteğe bağlı olarak sunabilmektedir.

- Grev, lokavt, kargaşalık ile halk hareketleri ve bunları önlemek ve etkilerini azaltmak üzere yetkili organlar tarafından yapılan müdahaleler sonucunda meydana gelen zararlar,
- Terörist eylemler ile bu eylemlerden doğan sabotajlar nedeniyle meydana gelen zararlar (terörist eylemlerden maksat Terörle Mücadele Kanunu'nda tanımlanan terörist eylemlerdir)
- Deprem veya yanardağ püskürmesi nedeni ile meydana gelen zararlar
- Sel ve su baskını ile meydana gelen zararlar
- Taşıtta sigara ve benzeri maddelerin teması ile meydana gelen yangın dışındaki zararlar (yangın zaten kasko ana teminatında karşılanmaktadır)
- Yetkili olmayan kişiler tarafından çektirilen araca gelen zararlar ile kurallara uygun olmadan çekilen veya çektirilen araca gelen zararlar.
- Ticari kullanılan araçlar için taşıtın teminata giren zarar sonucunda kullanım ve gelir kaybından doğan zararları da ek primle teminat altına alınabilir. (Sigorta şirketleri bu teminatı belli bir tutara kadar ek primle verebilmektedirler).
- Taşıtın kurallara uygun bir şekilde yasal olarak taşınmasına izin verilen patlayıcı, parlayıcı ve yakıcı maddeler taşıması nedeniyle uğrayacağı zararlar.
- Araç anahtarının ek sözleşmede belirtilen haller sonucunda ele geçirilmesi suretiyle aracın çalınması ve çalınmaya teşebbüsü sonucu meydana gelecek zararlar.
- Ek sözleşmede belirtilen haller sonucunda kaybolan ve çalınan anahtarlar dolayısıyla aracın kilit mekanizmasının değiştirilmesi nedeniyle uğranılan zararlar.
- Taşıtın iddia ve yarışlara katılması sonucu ile bunlara hazırlık denemeleri sırasında meydana gelen zararlar.

Sigorta teminatı yurtiçinde geçerli olup istendiği takdirde yurtdışı kasko teminatı ekprim ödemek koşulu ile ilave edilebilmektedir.

Yukarıda bahsedilen teminatlar dışında kesinlikle poliçeye ilave edilemeyecek hallerde bulunmaktadır. Bu konunun özellikle bilinmesinde büyük önem vardır. Bu haller ;

a) Savaş, iç savaş, ihtilal, isyan gibi olaylar ve bunların gerektirdiği askeri hareketler nedeniyle oluşan zararlar,
b) Nükleer riskler nedeniyle oluşan zararlar,
c) Kamu otoritesi tarafından taşıtta yapılan yapılan tasarruflar nedeniyle (çekilme hali hariç) oluşan zararlar,
d) Taşıtın Karayolları Trafik Kanunu'na göre gerekli sürücü belgesine sahip olmayan kişilerce kullanılması sırasında oluşan zararlar,
e) Uyuşturucu veya Karayolları Trafik Kanunu uyarınca yasaklanan miktardan fazla içki almış kişiler tarafından kullanılması sırasında meydana gelen zararlar,
f) Sigortalının veya fiilerinden sorumlu bulunduğu kimselerin veya birlikte yaşadığı kişiler tarafından kasten verilen zararlar,
g) Yağsızlık, susuzluk, donma, bozukluk, eskime, çürüme, paslanma nedeniyle oluşan zararlar,
h) Sigortalı bir olaydan doğmadıkça taşıtın mekanik, elektrik ve elektronik donanımındaki arızalar,
i) Düzenli ve ruhsatlı sefer yapan gemiler ve trenler dışında kara, deniz, nehir ve havada taşınması sırasında uğrayacağı zararlar,
j) Taşıtın ruhsatında belirtilen taşıma haddinden fazla yük ve yolcu taşıması sırasında meydana gelen zararlar.

Değerli okuyucular, kasko poliçesi sadece bu özellikleri içermez. Bir paket niteliği taşımakta olup çeşitli teminatlar ile zenginleştirilmiştir.

Genel olarak sürücü ve yolcular için Ferdi Kaza sigortası, üçüncü şahıslara verebilecekleri zararlara yönelik İhtiyari Mali mesuliyet sigortası, sigortalıya kaza halinde acil yardım ulaştırabilecek asistans teminatı, uyuşmazlık halinde Hukuksal Koruma teminatları da bulunmaktadır.

Asistans teminatında aracın kaza yerinden servise kadar çekilmesinden tutun kiralık araç teminine, seyahati tamamlayıcı ulaşım imkanlarının sağlanmasından hastaneye ambulans ile nakledilmesine kadar çok çeşitli imkanlar sunulmaktadır.

Ayrıca sıfır kilometre hususi otomobiller için aracın tam hasara uğrayıp kullanılamayacak hale gelmesi durumunda poliçelerde yeni değer klozu devreye girebilmektedir. Bu özel şart ile zarar gören aracın yeni sıfır km olan bedeli karşılanmaktadır. Şirketler arasında küçük uygulama farklılıkları olabileceği için yeni değer klozunun dikkatlice irdelenmesi faydalı olacaktır.

Her bir teminat için sizlerle paylaşılması gereken çok husus bulunmaktadır. Diğer konularıda sonraki sayılara bırakarak şimdilik hoşçakalın. ■

[1] www.tsrsb.org.tr
[2] Swiss Re / Aralık 2010 Raporu

Murat Cem Çağlayan

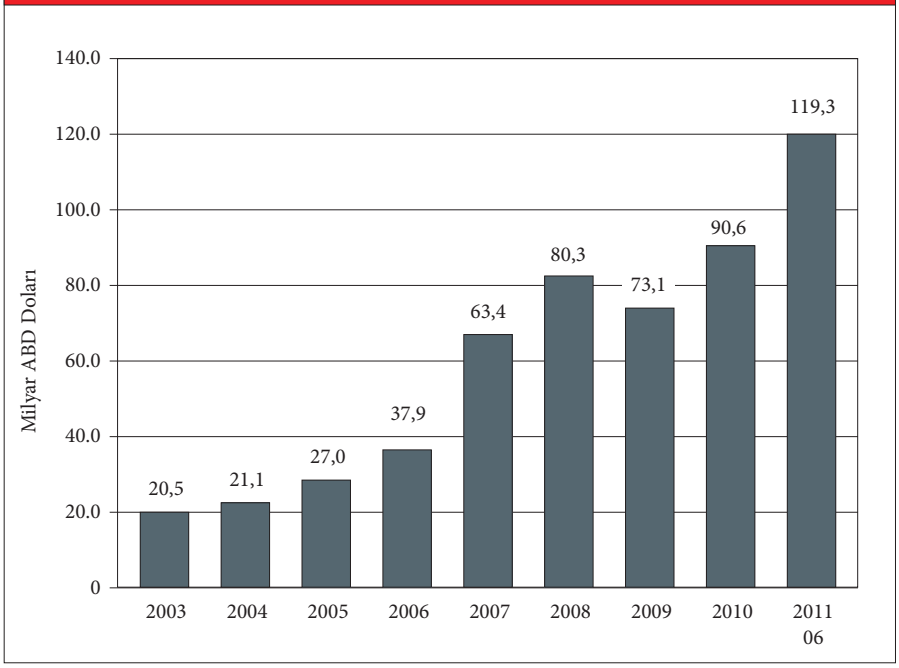
Murat Cem Çağlayan yaklaşık 22 senedir sigorta sektöründe çalışmaktadır. 1989 yılında sektöre Şark Sigorta nakliyat servisinde başlayarak atılmıştır. Sonrasında Türk Nippon Sigorta , Axa Oyak Sigorta da Teknik Müdürlük ve Satış Yöneticiliği görevlerinde bulunmuş. İsviçre Sigorta ve AIG Sigortada Bölge Müdürlüğü, Groupama Sigorta Bölge Koordinatörlüğü yapmıştır. Şuan Chartıs Sigortada Oto Kaza Sigortaları Müdürü olarak çalışmasına devam etmektedir. Yurtdışı ve yurt içinde sektörel çeşitli eğitim ve seminerlere katılmıştır. Ürün analizleri, ürün geliştirme, tarife yönetimi, operasyonel verimlilik, acente performans yönetimi, eğitim, belli başlı mesleki ilgi alanlarıdır."

Yüksek dövizin iki nedeni

Ekonomide son dönemin en çok konuşulan konularının başında döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve geleceğe dönük belirsizlik geliyor. Avrupa'da borç krizinin bir ülkeden diğerine sıçrayarak tırmanması sıcak para akışını kesince döviz kurları Ekim ayında rekor seviyelere çıktı. Merkez Bankası, liranın hızlı bir biçimde değer kaybetmesi karşısında döviz satışlarıyla fiyat dalgalanmaları azaltmaya çalıştı ve 2,5 ayda 8,3 milyar dolar sattı. Ancak talebin yüksek olduğu günlerde, bu satışların kurlar üzerindeki etkisi sınırlı oldu, bazı günlerde milyar doları aşan müdahaleler bile fiyatı aşağı çekemedi. Euro ve dolardan oluşan döviz sepeti son bir yılda yüzde 25 arttı ve Ekim ayındaki zirve noktasında, kısa bir süre için de olsa devalüasyon oranı yüzde 30'a ulaştı.

Döviz kurlarındaki yükselişin iki temel nedeni var. İlki kısa vadeli sermaye hareketleriyle gelen dövizin yani sıcak para akışının kesilmesi. Yılın ilk yarısında yüksek cari açığa karşın gelen sıcak para, döviz dengesinin artı vermesini sağlamıştı. Örneğin ilk dört ayda tahvil alımı için 14,5 milyar dolar girdi. Sıcak paranın ağustos ayından itibaren geri çekilmesi ise dövizde ödemeler dengesinin bozulmasına neden oldu. Küresel piyasalardaki belirsizlikler kısa vadeli sermaye hareketlerini ürküttü. Son dönemde cari açık küçüldü ama sermaye hareketleriyle gelen döviz yetersiz kaldığı için oluşan döviz açığı kurları yukarı itmeye başladı. Yılın ilk yedi ayında döviz dengesinde 10 milyar dolara ulaşan bir fazla vardı, ama ağustos ayında 3.5 milyar dolarlık bir açık verildi. Eylül ve ekim aylarında da döviz dengesindeki açık devam etti.

Şirketlerin Net Döviz Pozisyon Açığı



Liranın hızla değer kaybına yol açan ikinci neden ise bireylerin, bankaların ve özellikle şirketlerin döviz borçları. Şirketlerin net döviz pozisyon açığı 2005 yılı başında 21 milyar dolar düzeyindeydi. Şirketler altı yılda yaklaşık 100 milyar dolar döviz pozisyon açığı oluşturdu ve toplam döviz açıkları haziran sonunda 119 milyar dolara ulaştı. Bireylerin ve şirketlerin, kurlardaki gidişten kaygı duyarak döviz pozisyonlarını kapatmak için alımlarını öne çekmesi, yükseliş hareketinin ikinci temel nedenini oluşturuyor.

Yüksek döviz borçları ve net döviz pozisyon açığı varken Merkez Bankası'nın yaptığı müdahalelerin sonucunda kurlardaki düşüş fazla olmadı. Avrupa'daki borç krizi son bulmadığı ve küresel piyasalardaki belirsizlik devam ettiği sürece sermaye hareketleri içerden dışarıya doğru devam edecek gözüküyor. Özellikle Avrupa'daki borç krizinin sona ermesi uzak bir olasılık olarak durduğu için kısa vadede döviz kurları yüksek seviyelerini koruyabilir. ■

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

ALD AUTOMOTIVE

Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Energy Plaza
No: 2 Kat: 5 34805 Kavacık- Beykoz / İstanbul
www. aldautomotive.com.tr
ald.tr@aldautomotive.com
Tel: (0216) 538 10 00 Faks: (0216) 413 20 00

ALMİRA CAR RENTAL SERVICES

Birlik Mah. Mehmet Akif İnan Cad. No: 4/2
Atışalanı-Esenler / İstanbul
Tel: (0212) 429 48 78 Faks: (0212) 629 48 50
www.almiracars.com.tr • info@almiracars.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 419 46 89
Antalya
Tel: (0242) 463 20 60
Bodrum
Tel: (0252) 316 93 76
Dalaman
Tel: (0252) 692 13 66
İstanbul
Tel: (0212) 429 48 78
İzmir
Tel: (0232) 489 56 42

ALTOTUR

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

AMİRAL FİLO YÖNETİMİ -NEZİROĞLU

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

ARKAS OTOMOTİV

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

ARYA OTOMOBİL KİRALAMA

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

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

ASRABA ARAÇ KİRALAMA VE TURİZM

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

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

ATLANTİS MAVİ OTOMOTİV TUR. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Cumhuriyet Mah. Gürpınar Yolu, Kaya Milenyum
Plaza No: 8 K: 2 No: 103 Beylikdüzü /İstanbul
Tel: (0212) 871 28 98 pbx Faks: (0212) 871 29 88
www.atlantisoto.com•info@atlantisoto.com
Antalya
Gazi Bulvarı Demokrasi Kavşağı No: 800 Antalya
Tel: (0242) 313 12 91 / 93 / 95 Faks: (0242) 313 12 82

AUTOLAND

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

AUTOLİNK FİLO YÖNETİMİ

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

AVIS RENT A CAR

Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1 34854
Küçükyalı / İstanbul
Tel: (0216) 587 99 00 Faks: (0216) 489 19 40
www.avis.com.tr • www.avis.com.tr

Adana Şakirpaşa Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0322) 435 04 76 • (0322) 431 46 46
Dış Hatlar Geliş (0322) 435 59 75
Adıyaman
(0416) 223 33 00
Ankara / Kavaklıdere
(0312) 467 23 13 - 467 23 15
Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar
(0312) 398 03 15
Antakya
(0326) 214 19 05 • (0326) 285 66 03
Antalya
(0242) 248 17 72 -248 17 73
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0242) 330 30 73
Dış Hatlar Geliş (0242) 330 30 08
Alanya
(0242) 513 35 13
Ayvalık / Balıkesir
(0266) 312 24 56 • (0266) 312 88 75
Batman Havalimanı
(0488) 218 07 47
Bodrum / Muğla
(0252) 316 19 96
Bodrum Milas Havalimanı / Muğla
İç Hatlar Geliş (0252) 523 02 01
Dış Hatlar Geliş (0252) 523 02 03
Turgutreis Bodrum / Muğla
(0252) 382 38 51
Bursa
(0224) 236 51 33 • (0224) 233 27 22
Dalaman Havalimanı / Muğla
İç Hatlar Geliş (0252) 792 51 68 • (0252) 792 51 18
Dış Hatlar Geliş (0252) 792 51 18
Diyarbakır
(0412) 229 02 75
Diyarbakır Havalimanı İç Hatlar (0412) 236 13 24
Elazığ
(0424) 247 40 31
Eskişehir
(0222) 330 30 60 - 330 30 61
Erzurum
(0442) 233 80 88
Erzurum Havalimanı (0442) 233 80 88
Fethiye
(0252) 612 37 19
Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0342) 582 11 41
İstanbul / Taksim
(0212) 244 93 50 - 244 93 51
İstanbul / Kadıköy
(0216) 355 36 65 • (0216) 350 48 78
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0212) 465 34 54
Dış Hatlar (0212) 465 34 55 - 465 34 56
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı Yeni Terminal Geliş (0216) 588 51 96 • (0216) 588 51 54
İzmir Alsancak (0232) 441 44 17 - 441 44 19
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş (0232) 274 17 90
Dış Hatlar Geliş (0232) 274 00 10
İzmit / Kocaeli
(0262) 325 25 55 • (0262) 322 56 06
Kayseri
(0352) 222 61 96
Kayseri Havalimanı İç hatlar
(0352) 338 05 94
Konya (0332) 237 37 50
Konya Havalimanı İç Hatlar
(0332) 237 37 50
Kuşadası
(0256) 614 14 75 • (0256) 614 46 00

Malatya
(0422) 238 56 44
Malatya Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0422) 266 00 76
Mardin
(0482) 312 56 47 • (0482) 312 04 44
Mardin Havalimanı (0482) 312 04 44
Marmaris
(0252) 412 27 71
Sakarya
(0264) 282 03 33
Samsun (0362) 231 67 50
Samsun Çarşamba Havalimanı (0362) 844 86 57
Side
(0242) 753 13 48 • (0242) 753 41 18
Sivas
(0346) 225 59 44
Sivas Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0555) 991 30 58
Şanlıurfa
(0414) 315 00 53
Şanlıurfa Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0414) 378 10 15
Tekirdağ
(0282) 261 68 31
Trabzon Havalimanı İç Hatlar Geliş
(0462) 325 55 82
Ürgüp/Nevşehir
(0384) 341 21 77
Van
(0432) 214 63 75
Van Ferit Melen Havalimanı
(0432) 214 63 75

BACAR OTOMOTİV ALIM SATIM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Büyükbakkalköy Mah. Kaşif Sk. No: 23
Samandıra Mevkii Maltepe – İstanbul
Tel: (0216) 311 42 27 info@bacar.com.tr
Kadıköy Şube
GSM: (0533) 719 84 87

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

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

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

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

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

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

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 FLEET SERVICES
Giz 2000 Plaza No: 7/9 Maslak / İstanbul
Tel: (0212) 290 67 10 Faks: (0212) 290 67 17
www.centraltr.com • info@centraltr.com

CENTRAL RENT A CAR
Ayazağa yolu Giz 2000 Plaza No: 7 Kat : 6
Maslak / İstanbul Tel: (0212) 290 70 10 - 290 70 11
Faks: (0212) 290 67 17
www. centraltr.com • info@centraltr.com
Adana
Tel: (0322) 401 00 93 - 94 Faks: (0322) 458 77 82
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 20 62 - 63 Faks: (0312) 398 20 64
Antalya
Tel: (0242) 316 71 31 Faks: (0242) 316 08 99
Artvin
Tel: (0466) 212 37 74 Faks: (0466) 212 38 87
Bodrum
Tel: (0252) 559 00 76 Faks: (0252) 559 00 46
Eskişehir
Tel: (0222) 221 51 91 - 230 62 61 Faks: (0222) 230 62 80
İstanbul Sabiha Gökcen Havalimanı
Tel : (0216) 588 52 99 Faks : (0216) 588 51 39
İstanbul Yeşilköy
Tel: (0212) 465 60 80 - 465 62 04 - 465 62 05
Faks: (0212) 465 62 06
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 01 44 - 45 Faks: (0232) 274 06 44
Kayseri
Tel: (0352) 338 30 30 Faks: (0352) 338 22 22
Mersin
Tel: (0324) 238 04 15-16 Faks: (0324) 238 65 67

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 TİC. A. Ş.
Şekerpınar Mah. Yanyol Sok. No: 5 41480
Çayırova-Kocaeli
Tel: (0262) 678 29 30 - 44 44 263
Faks: (0262) 658 27 38
www.celikmotorfilo.com
info@celikmotorfilo.com

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

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

DRD DERİNDERE FİLO KİRALAMA

Kazlıçeşme Mh. Abay Cad. No: 184
Sahilyolu 34760 Zeytinburnu / İstanbul
Tel: (0212) 414 14 00 Faks: (0212) 414 13 89
www.drd.com.tr•info@drd.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 472 07 07 Faks: (0312) 472 07 08
Bursa
Tel: (0224) 443 46 00 Faks: (0224) 443 53 54

ECONOMIC TOURISM & RENT A CAR

Cumhuriyet Caddesi No: 29 Beler Palas
Kat: 2 D: 10 Taksim/İstanbul
Tel: (0212) 297 63 50/51 Faks: (0212) 297 63 52
www.economictour.com•info@economictour.com

ECR RENT A CAR

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

EKAN TOURİSM & CAR RENTAL

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

EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Mücahitler Bulv. Kurtuluş Mah. Bankalar Apt. Altı
88/G Seyhan / Adana
Tel: (0322) 454 55 55 Faks: (0322) 458 77 82
www.ekartur.com
ekar@ekartur.com • ekarturizm@hotmail.com
Mersin
Atatürk Cad. Hamidiye Mah. Yılmaz Ap.
No: 94 / 1 Mersin
Tel: (0324) 238 65 60- 61 Faks: (0324) 238 65 67

ERESİNLER RENT A CAR

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

ERMO RENT A CAR

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

EUROPCAR

E5 Yanyol Pamukkale Sok. Fidan Plaza No: 2
Soğanlık Kartal / İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 Faks: (0216) 427 15 45
www.europcar.com.tr•info@europcar.com.tr
makanlar@europcar.com.tr
telci@europcar.com.tr
Adana
Tel: (0322) 453 47 75 Faks: (0322) 458 15 29
Adana Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0322) 433 29 57
Faks: (0322) 436 60 83
İç Hatlar Tel: (0322) 436 25 63 Faks: (0322) 436 60 83
Alanya / Antalya
Tel: (0242) 513 19 29/513 52 39 Faks: (0242) 512 05 84
Ankara
Tel: (0312) 426 46 06 Faks: (0312) 426 16 36
Ankara Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 03 Faks: (0312) 398 05 06
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 68 Faks: (0242) 330 30 88
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 35 06 - 330 30 61
Faks: (0242) 330 35 07 - 330 38 63
Ayvalık
Tel: (0266) 312 34 46 Faks: (0266) 312 34 47
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 34 80 - 81 Faks: (0242) 715 34 82
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 Faks: (0252) 313 90 25
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 559 02 14 Faks: (0252) 559 02 17
Bursa
Tel: (0224) 235 32 70 Faks: (0224) 235 32 71
Çeşme
Tel: (0232) 724 04 44 Faks: (0232) 724 79 80
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 14 Faks: (0252) 792 54 29
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29 Faks: (0252) 284 31 57
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 Faks: (0258) 264 53 54
Didim
Tel: (0256) 813 20 00 Faks: (0256) 813 20 01
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 68 54 Faks: (0412) 228 68 53
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 09 33 Faks: (0412) 228 68 53
Erzurum
Tel: (0442) 234 61 60 Faks: (0442) 234 80 32
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91 Faks: (0252) 614 93 62
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 Faks: (0342) 335 25 73
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54 Faks: (0212) 254 71 57
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 36 95 Faks: (0212) 465 36 97
İç Hatlar Tel: (0212) 465 62 84 Faks: (0212) 465 62 87
Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar / İstanbul
Tel: (0216) 588 87 66-67 Faks: (0216) 588 87 65
Kartal/İstanbul
Tel: (0216) 427 04 27 Faks: (0216) 427 15 45
İzmir Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 21 63 / 274 22 43
Faks: (0232) 274 43 22
İç Hatlar Tel: (0232) 274 64 20 / 274 64 21
Faks: (0232) 274 60 22
Kayseri
Tel: (0352) 338 00 44 - 338 05 08
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 11 40 Faks: (0242) 814 11 50
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 Faks: (0332) 237 86 65
Konya Havalimanı
Tel: (0533) 370 30 90 Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 Faks: (0256) 614 94 73
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 Faks: (0256) 417 45 96
Samsun
Tel: (0362) 266 65 55-698 58 18
Faks: (0362) 266 97 75
Side
Tel: (0242) 753 17 64 - 753 18 47
Faks: (0242) 753 33 35
Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 47 46 Faks: (0414) 316 47 46
Trabzon
Tel: (0462) 444 13 99 Faks: (0462) 326 74 21
Trabzon Havalimanı
Tel: (0462) 325 34 24 Faks: (0462) 325 34 25
Ürgüp
Tel: (0384) 341 88 55 Faks: (0384) 341 43 15
Van
Tel: (0432) 215 89 90 Faks: (0432) 215 89 91
Van Havalimanı
Tel: (0536) 415 75 41 Faks: (0432) 215 89 91

FIRST CAR RENTAL TÜRKİYE - AYKA

Eğitim mah. Hakkı Bey Sok. No: 1/3
Ziverbey-Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 414 29 52 Faks: (0216) 338 29 52
info@aykarentacar.com•www.aykarentacar.com
Kadıköy / İstanbul
Tel: (0216) 414 29 52 Faks: (0216) 338 29 52
Ankara
Tel: (0312) 437 0 242 Faks: (0312) 447 28 34
Antalya
Tel: (0242) 462 25 72 Faks: (0242) 462 25 62
Adana
Tel: (0322) 233 63 33 Faks: (0322) 233 33 57
Bodrum Şehir Ofisi / Muğla
Tel: 0 252 317 15 55 Faks: 0 252 317 15 57
Bodrum Turgutreis / Muğla
Tel: (0252) 382 78 77 Faks: (0252) 382 66 05
Bodrum Havalimanı / Muğla
Tel: (0252) 317 15 56 Faks: (0252) 559 03 39
Dalaman
Tel: (0252) 692 39 51 Faks:(0252) 692 39 81
İzmir
Tel: (0232) 465 18 05 Faks: (0232) 463 18 01
Kayseri
Tel: (0352) 231 76 00 Faks: (0352)231 50 05
Konya
Tel: (0332) 320 17 76 Faks: (0332) 320 17 76
Van
Tel: (0432) 214 45 65 Faks: (0432) 214 45 65
Gaziantep
Tel: (0342) 324 48 00 Faks: (0342) 324 48 68
Batman
Tel: (0448) 213 97 57 Faks: (0488) 213 97 44

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0216) 588 51 92
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 Reflit Rey Konser Salonu Altı Inter Park Kat
Otoparkı Harbiye, İstanbul
Tel: (0212) 444 99 77 Faks: (0212) 361 62 88
www.interlimousine.com.tr
info@interlimousine.com.tr
Ankara
Tel: (0312) 440 61 49 Faks: (0312) 439 95 58

IŞIL RENT A CAR
Ömer Avni Mah. İnönü Cad. No: 40 Kat: 3/4 34427
Gümüşsuyu - Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 244 33 11 / dhl:162 Faks: (0212) 244 26 56
www.isilrac.com
info@isilrac.com reservation@isilrac.com
İstanbul Hürriyet Ofis
Tel: (0212) 449 66 19 Faks: (0212) 449 62 24
İzmir Havalimanı Ofis
Tel: (0232) 274 59 49 Faks: (0232) 274 59 19
Ankara Hürriyet Ofis
Tel: (0312) 207 00 00 / dhl: 2224 Faks: (0312) 207 00 94

KÖKER TURİZM
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

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

LİDER FİLO
Giz 2000 Plaza Ayazağa Yolu No.7 K.11
Maslak- İstanbul
Tel: 444 9 011 Faks: (0212) 274 86 66
www.liderfilo.com•info@liderfilo.com

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

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

MENGERLER KİRALAMA
Yılanlı Ayazma Sk. No: 12 34020
Davutpaşa / İstanbul
Tel: (0212) 484 33 00 Faks: (0212) 841 80 15
www.mengerlerkiralama.com
aynur.celtik@avm.com.tr
İstanbul Davutpaşa
Tel: (0212) 484 33 00 Faks: (0212) 841 80 15
İstanbul Etiler
Tel: (0212) 484 33 00 Faks: (0212) 358 48 34
İstanbul Kozyatağı
Tel: (0212) 484 33 00 Faks: (0216) 573 00 20
İstanbul İkitelli
Tel: (0212) 484 33 00 Faks: (0212) 671 11 78
İstanbul Esenler
Tel: (0212) 484 33 00 Faks: (0212) 658 10 47
Bursa
Tel: (0224) 211 74 15 Faks: (0224) 211 74 12
Kocaeli
Tel: (0262) 371 32 57 Faks: (0262) 371 24 61
Tekirdağ
Tel: (0282) 685 48 31 Faks: (0282) 685 48 41
İzmir Bornova
Tel: (0232) 462 60 34 Faks: (0232) 462 40 13
İzmir Merkez
Tel: (0232) 274 66 66 Faks: (0232) 274 66 68
Milas
Tel: (0252) 513 79 30 Faks: (0252) 513 79 40

Adana
Tel: (0322) 346 25 00 Faks: (0322) 346 05 54
Adana
Tel: (0322) 429 52 52 Faks: (0322) 429 33 30
Samsun
Tel: (0362) 256 21 00-07 Faks: (0362) 256 22 01
Ankara
Tel: (0312) 252 70 80 Faks: (0312) 252 70 90
Sivas
Tel: (0346) 226 17 87 Faks: (0346) 226 14 20

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

MILLER CAR RENTAL
Merkez Mah. Erseven Sokak No: 3
Kağıthane/İstanbul
Tel: (0212) 246 06 47 Faks: (0212) 240 20 60
www.millercarrental.com info@millercarrental.com
İstanbul Tuzla
Tel: (0212) 246 06 47
Çanakkale
Tel: (0286) 263 63 63

NATIONAL & ALAMO CAR RENTAL
Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı Ford Plaza
K. 4 - Beykoz İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks: (0216) 680 06 99
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 254 77 19 - 253 58 17
Faks: (0212) 253 58 17
İstanbul Atatürk Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (0212) 465 35 46 – 465 32 39 – 465 04 64
Faks: (0212) 465 35 46
İstanbul Atatürk Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (0212) 465 77 93 Faks: (0212) 465 77 94
İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 216 588 87 07 – 588 87 06
Faks: (+90) 216 588 87 05
Ankara
Tel: (+90) 312 427 64 53 - 426 45 65
Faks: (+90) 312 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 312 398 21 66 Faks: (+90) 312 398 21 67
İzmir
Tel: (+90) 232 422 71 07 - 422 24 99
Faks: (+90) 232 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 232 274 39 10 Faks: (+90) 232 274 39 11
İzmir Adnan Menderes Havalimanı Dış Hatlar
Tel : (+90) 232 274 62 65 Faks : (+90) 232 274 62 75
Adana
Tel: (+90) 322 453 09 87 - 459 83 25
Faks: (+90) 322 458 33 78
Adana - Airport Domestic Arrivals
Tel: (+90) 322 432 27 43 Faks: (+90) 322 458 33 78
Adana Havalimanı Dış Hatlar
Tel: (+90) 322 432 27 43 Faks: (+90) 322 458 33 78
Antalya – Airport Domestic Arrivals
Tel: (+90) 242 330 35 57 Faks: (+90) 242 330 35 58
Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-1 Geliş
Tel: (+90) 242 330 33 16 Faks: (+90) 242 330 33 16
Antalya Havalimanı Dış Hatlar T-2 Geliş
Tel: (+90) 242 330 33 17 Faks: (+90) 242 330 33 17
Bodrum
Tel: (+90) 252 313 61 10 - 313 62 54
Faks: (+90) 252 313 62 54
Marmaris
Tel: (+90) 252 413 61 91
Dalaman
Tel: (+90) 252 697 51 20 Faks: (+90) 252 697 51 20
Gaziantep Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 342 336 77 18 Faks: (+90) 342 339 13 39
Gaziantep Havalimanı Dış Hatlar Geliş
Tel: (+90) 342 336 77 18 Faks: (+90) 342 339 13 39
Malatya
Tel: (+90) 422 325 34 34 - 321 13 13
Faks: (+90) 422 75 85
Malatya Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 422 325 34 34 - 321 13 13
Faks: (+90) 422 75 85
Erzurum
Tel: (+90) 442 234 30 25 Faks: (+90) 442 234 30 24
Erzurum Havalimanı İç Hatlar Geliş
Tel: (+90) 442 234 30 25 Faks: (+90) 442 234 30 24
Nevşehir
Tel: (+90) 384 341 65 41 - 42 Faks: (+90) 384 341 65 43
Şanlıurfa
Tel: (+90) 414 316 22 23 Faks: (+90)414 316 24 25
Şanlıurfa – Dedeman Hotel
Tel: (+90) 414 318 25 00 Faks: (+90)414 316 24 25
Trabzon Havalimanı İç Hatlar
Tel: (+90) 462 325 32 52 Faks: (+90) 462 323 23 16
Kayseri
Tel: (+90) 352 338 21 40 Faks: (+90) 352 338 21 50
Konya
Tel : (+90) 332 350 17 77 Faks : (+90) 332 235 65 88
Diyarbakır
Tel: (+90) 412 228 22 17 Faks: (+90) 412 228 22 17
Denizli
Tel: (+90) 258 265 77 90 Faks: (+90) 258 265 77 90
Van
Tel: (+90) 432 216 15 78 Faks: (+90) 432 214 74 86

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

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 com
donmezler@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

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

PARK OTOMOTİV NAK. SAN. TİC. A.Ş.
Yenibosna Merkez Mah. Çınar Cad. N:10
Bahçelievler/İstanbul
Tel: 0(212) 496 41 41 Faks: 0(212) 496 41 96
www.hondapark.com
dilekcaglar@hondapark.com

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

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

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

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

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

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

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

SIXT RENT A CAR / ARTI SEYAHAT ACENTESİ A.Ş.
Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İZMİR
Tel: +90 (232) 463 89 99 Faks: +90 (232) 463 13 75
Rezervasyon Merkezi : +90 (232) 444 00 76
www.sixt.com.tr • 4440076@sixt.com.tr
Ankara Havalimanı
Tel: 0312 398 21 90 Faks: 0312 398 21 93
Antalya Havalimanı
Tel: 0533 276 60 66 Faks: 0232 463 13 75
Bodrum Ofis
Tel: 0252 559 03 40 Faks: 0252 559 03 41
Bursa Şehir Ofis
Tel: 0224 444 58 58 Faks: 0224 233 63 25
Bursa Havalimanı
Tel: 0224 781 80 19 Faks: 0224 233 63 25
Çerkezköy Şehir Ofis
Tel: 0282 725 18 57 Faks: 725 01 15

Dalaman Havalimanı
Tel: 0252 692 16 99 Faks: 0252 692 19 33
Diyarbakır Ofis
Tel: 0412 228 22 17 Faks: 0412 228 22 17
Gaziantep Şehir Ofis
Tel: 0342 322 30 02 Faks: 0342 322 30 09
Gaziantep Havalimanı İç Hat
Tel: 0342 582 11 71 Faks: 0342 581 11 70
Gaziantep Havalimanı Dış Hat
Tel: 0342 582 11 71 Faks: 0342 581 11 70
İstanbul Etiler Ofis
Tel: 0212 352 91 81 Faks:0212 352 91 80
İstanbul Astoria Alışveriş Merkezi Ofis
Tel: 0212 215 24 19 Faks: 0212 215 22 98
İstanbul Ataşehir Ofis:
Tel: 0216 688 11 10 Faks: 0216 688 11 65
İstanbul Kozyatağı Ofis
Tel: 0216 411 95 39 Faks: 0216 411 95 69
İstanbul Atatürk Havalimanı Ofis
Tel: 0212 465 25 91 Faks: 0212 465 25 93
İstanbul Hilton Ofis
Tel:0212 225 81 20 Faks: 0212 225 81 22
İzmir Şehir Ofis
Tel: 0232 463 89 99 Faks: 0232 46313 75
İzmir Havalimanı
Tel: 0232 274 66 22 Faks: 0232 463 13 75
Kayseri Şehir Ofis
Tel: 0352 232 77 47 Faks:0352 231 26 79
Kayseri Havalimanı
Tel: 0352 339 84 82 Faks: 0352 231 26 79
Kapadokya Ofis
Tel: 0384 341 45 41 Faks: 0384 341 47 41
Kuşadası Ofis
Tel: 0256 612 11 51 Faks: 0256 612 26 47
Marmaris Ofis
Tel: 0252 412 25 51 Faks: 0252 412 31 15

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

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

TFS OTO KİRALAMA
Bostancı Bağdat Cad. Ata Apt. No: 524 D: 4
Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 380 36 00 Faks: (0216) 380 81 40
www.mineralgroup.com.tr
info@mineralgroup.com.tr
İzmir
Tel: (0232) 374 28 20 Faks: (0232) 374 28 40

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

TRIO CAR RENTAL
Cendere Cad. No:12/4 Renault Plaza K.1 34406
Kağıthane/İstanbul
Tel: (0212) 294 00 35 Faks: (0212) 294 50 14
www.triocarrental.com•info@triocarrental.com
Direkt Rezervasyon
Tel: (0212) 266 54 37-110
rezervasyon@triocarrental.com
İstanbul / Bakırköy
Tel:(0212) 661 06 62 (pbx) Faks: (0212) 661 03 47
Ankara
Tel:(0312) 426 97 37-38 Faks: (0312) 426 97 60
İzmir
Tel:(0232) 251 84 69 Faks: (0232) 252 60 51
Antalya
Tel:(0212) 266 54 37-111 Faks: (0212) 266 28 48
Kayseri
Tel: (0352) 337 14 14 Faks: (0352) 337 73 33
Trabzon
Tel: (0362) 844 81 27 Faks: (0362) 230 02 57
Nevşehir
Tel: (0384) 341 67 60 Faks: (0384) 341 67 61
Samsun
Tel: (0362) 230 02 55 Faks: (0362) 230 02 57
Erzurum
Tel: (0442) 233 88 47 Faks: (0442) 233 88 47

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

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

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

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

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

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

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

{filosis.net}

YENİ NESİL KİRALAMA PROGRAMLARI

- Teklif aşamasından araç satışına kadar tüm süreçlerinizi kapsar.
- Firmanızın ihtiyaçlarına göre özelleştirilir. Üzerinize tam olur.
- Yapay zeka çözümleri yarını bugünden görmenizi sağlar.
- Tedarikçilerinizle aynı platformda çalışır, operasyonel yüklerinizi hafifletirsiniz.
- Detaylı veri analizi ile sınırsız raporlama imkanınız olur.
- Verileriniz elektronik transfer edilir, verimliliğiniz artar.

0216 683 32 34

{tdh}

www.tdh.com.tr

Hayat kolay sahiden memnuniyetten

Aracını Hedef Filo'dan kiralayanlar beklemez, yarı yolda kalmaz,
işleri tıkır tıkır yürür, aksamaz.

www.hedeffilo.com 0212 368 32 00

Hedef
Filo Hizmetleri
Hayatınızı kolaylaştırır