rentacar

TÜM OTO KİRALAMA KURULUŞLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI

Sayı: 49 Mart 2010

Manheim Türkiye Genel Müdürü

Cengiz Temel: Geçen Seneki Satışlarımızın İki Katını Hedefliyoruz

Hertz Genel Müdürü

Nur Hidayetoğlu: Daha Almacak Çok Yol Var

Audi, Bentley, Lamborghini, Bugatti Marka Genel Müdürü

G. Gino Bottaro: Yüzde 79'luk Bir Sadakatle Çalışıyoruz

Yeni Volvo S60 • Yeni Chevrolet Spark • Hyundai ix55

Sonuna kadar...

"DEVIR RENT DEVRI"

www.drd.com.tr

Derindere Filo Kiralama

www.citroen.com.tr

HAYATA BAKIŞ AÇINIZI GENİŞLETİN.

YENİ CITROËN C3. VISIODRIVE

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Bayraktar

YÜZBAŞIOĞLU OTOMOTİV

ALEMDAĞ, YENİ ŞİLE YOLU CAD.NO: 1 ÇEKMEKÖY / İSTANBUL 0216 484 66 66 yuzbasioglu@citroenbayi.com

editör

ÖNDER ERDEM
TOKKDER Yönetim Kurulu Başkanı

SEVGİLİ MESLEKTAŞLARIM,

Yönetim Kurulu olarak hizmet dönemimizin sonuna yaklaşmaktayız. Bu noktada sanırım sektörümüzün ihtiyaçlarını ve derneğimizin yapabileceklerini analiz etmek faydalı olacaktır.

TOKKDER'in bünyesindeki günlük araç kiralama işi yapan kuruluşlar ve uzun süreli operasyonel araç kiralama işi ile iştigal eden kuruluşların ortak ve farklı sorunları bulunmaktadır.

Sektörümüzün en önemli eksiği bir kanunu veya yasal bir düzenlemesi olmamasıdır. Şunu bilmek gerekir ki Türkiye'de kendi kanunu olan sektör sayısı çok azdır. Bu durum işimizi oldukça zorlaştırmaktadır. Öte yandan çok az sayıda iş kolunun bu kadar farklı kanun ve uygulama alanı ile ilişkisi vardır. Bizim sektörümüz, ticaret mevzuatı ve Maliye'nin mevzuatları dışında Ulaştırma Bakanlığı ve İçişleri Bakanlığı mevzuatlarına da tabi haldedir. Bu nedenle ayrı bir yasal düzenlemeye ihtiyacı vardır.

Sektörümüzün presitiji konusunda da yapılması gerekenler olduğunu düşünüyoruz. Bugün kiralama iş kolunun diğer endüstriler tarafından algısı yeterince yüksek değildir. Özellikle bağlantılı olduğumuz sektörler ve onların sektör kuruluşları ile ilişkilerin geliştirilmesi, sadece şirketlerimizin iş ilişkilerini geliştirmekle kalmayıp sektörün algısını da yükseltecektir.

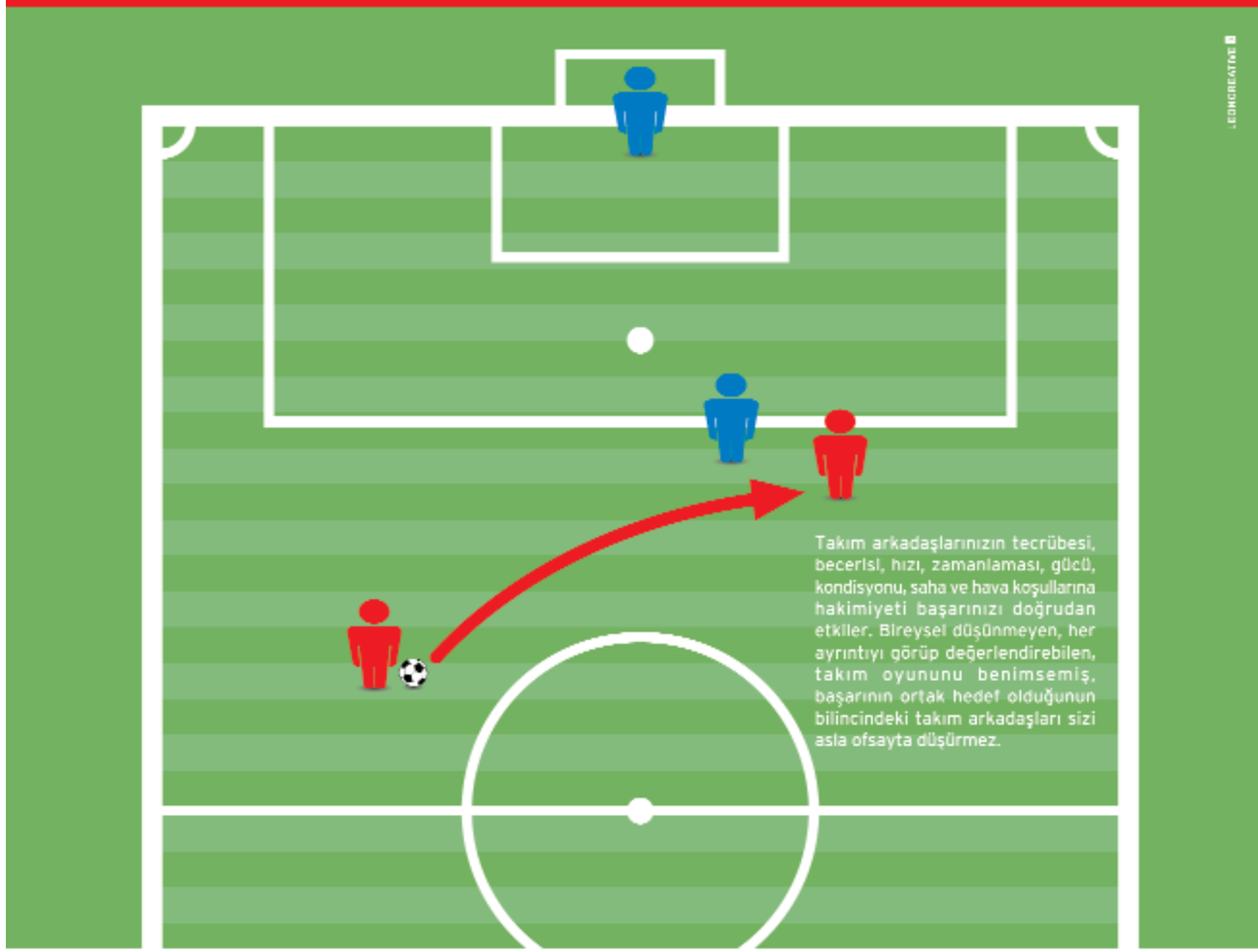
Sektörümüz iş yapma kurallarını henüz tam olarak olgunlaştıramamıştır. Verilmekte olan hizmetin minimum standartları ve uygulamaları oturtulmalıdır. Bu durum sektörde sağlıklı bir rekabet ortamının oluşturulması için şarttır. Dernek bu amaçla seminerler ve eğitimler düzenlenmeli, iyi uygulamaların sektör tarafından paylaşılmasını sağlamalıdır. Bu aynı zamanda sektörün algısını yükseltecektir.

Mutlaka derneğimizin bu işlerin ve bunlara bağlı projelerin altından kalkmak için profesyonel insan ve parasal kaynaklara ihtiyacı olacaktır. Bizler, yönetim kurulu olarak görev süremiz içerisinde bu konulara eğilmeye çalıştık. Bu konuların yeni yönetim kurulunun da öncelikli gündeminde olması gerektiğini düşünüyorum.

Genel Kurul'da görüşmek dileğiyle,

Saygılarımla,

FİLO KİRALARKEN
OFSAYTA DÜŞMEYİN!



Hedef Filo Hizmetleri'nde filonuzla ilgili her ayrıntıyı düşünmek bizim işimiz.
Çünkü hedefimiz sizin memnuniyetiniz.

0212 380 23 43
www.hedeffilo.com

Hedef Filo Hizmetleri

rent a car

TOKKDER
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği

Sahibi
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği adına
Önder ERDEM

Genel Koordinatör (Sorumlu)
Nora KARAKAŞ PAŞALI

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

Yayın Hazırlık
ortak iletişim

Yayın Koordinatörü
Suat NAZAROĞLU

Fotoğraf Editörü
Necat NAZAROĞLU

Grafik Tasarım
İ. Fatih BEKTAŞ
Cüneyt KALKAN

Reklam Grup Başkanı
Nur ALTI
nalti@ortakiletisim.com

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

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

Baskı
Europrint Matbaacılık
Mehmetçik Cad. No: 53 Fulya / İstanbul
Tel: 0 (212) 217 04 06

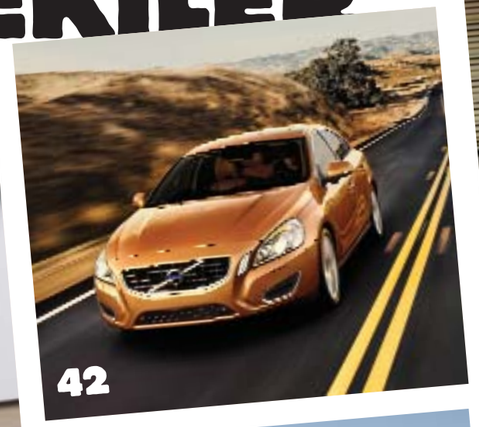
Yayın Türü
Ulusal Süreli Yayın. İki ayda bir yayımlanır.

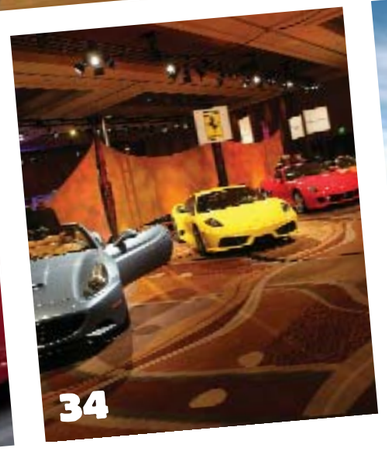
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği
Barbaros Bulvarı Bahar Sok. Baras Han
No: 4 D: 16 Balmumcu - Beşiktaş / İstanbul
Tel: 0 (212) 266 51 73
Faks: 0 (212) 266 42 05
www.tokkder.org
info@tokkder.org

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

Sayı: 49 / Mart 2010

İÇİNDEKİLER





24 | **SÖYLEŞİ**
G. Gino Bottaro:
Yüzde 79'luk Bir Sadakatle Çalışıyoruz

34 | **FUAR**
2010 Detroit Otomobil Fuarı

38 | **SÖYLEŞİ**
Nur Hidayetoğlu:
Daha Alınacak Çok Yol Var

42 | **ARAÇ TANITIM**
Yeni Volvo S60

44 | **SÖYLEŞİ**
Cengiz Temel::
2010'da Geçen Seneki Satışlarımızın İki Katını Hedefliyoruz

48 | **ARAÇ TANITIM**
Yeni Chevrolet Spark

50 | **GEZİ**
3 Günlük Doğubayazıt, Digor, Ani, Kars Kaçışı/2

56 | **ARAÇ TANITIM**
Hyundai SUV ix55

OTOMOTİV SEKTÖRÜ, OYDER'İN 20. YILINDA AYNI PLATFORMDA BULUŞTU

Otomobil Yetkili Satıcıları Derneği OYDER'in 20. kuruluş yılı kapsamında düzenlenen "Otomotiv Sektörünün Geleceği" konulu panel 24 Şubat 2010 tarihinde gerçekleşti. Rahmi Koç'un onur konuğu olarak katıldığı panelde sektörün dikkatini çeken başlıklar ön plana çıkarıldı. Panelin açılış konuşmasını gerçekleştiren OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Taşar, dernek olarak hedeflerini yeniden yapılandırdıklarını ve sektörün tüketiciye dokunan tek sivil toplum kuruluşu oldukları için ilerleyen dönemde tüketicinin nabzını tutma yönünde daha ağırlıklı çalışmalar yapacaklarını belirtti. Otomotiv Distribütörleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Aybar, Otomotiv Sanayi Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Durak, Tofaş CEO'su Ali Pandır ve Doğuş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Aclan Acar sektörün geleceğini irdeleyen isimler arasında yer aldı. Oturumların Hyundai-Assan Genel Müdürü Kurthan Tarakçıoğlu'nun moderatörlüğünde gerçekleştiği panelde, uluslararası konuşmacılar arasında ise; Venedik Üniversitesi'nden Prof. Leonardo Buzzavo ve AVAG Holding CEO'su Dr. Volker Borkowski katılımcılarla deneyim ve bilgilerini paylaştı.

FIAT PUNTO EVO'NUN MULTIAIR MOTORUNA TEKNOLOJİ ÖDÜLÜ

Fiat Punto Evo'nun kaputu altında yer alan ve Fiat Powertrain Technologies tarafından geliştirilen MultiAir motor teknolojisi, Autobest jürisi tarafından 2009 Technobest ödülüne layık görüldü. Autobest jürisi, Fiat Grubu'na ödülü motor küçültme çalışmalarının bir bilim olduğunu kanıtladığı için verdiklerini belirtirken, MultiAir teknolojisinin emisyonlarını yüzde 10 azaltan fakat buna karşın motor gücünü yüzde 10, torkunu ise yüzde 15 artırabilen yenilikçi bir teknoloji olduğunu dile getirdi. Ülkemizde Aralık ayı sonunda satışa sunulan Fiat Punto Evo'nun 1.4 litre 105 HP'lik motor seçeneğinde ödüllü MultiAir teknolojisi yer alıyor.

Audi
Teknoloji ile bir adım önde

Audi'nizin her milimetresini biliyoruz.

Çünkü bizim için detaylar çok önemli.

Detaylara verdiğimiz önem, size ve Audi'nize verdiğimiz önemin de bir göstergesidir. Bu yüzden satışta ve satış sonrasında en küçük ihtiyaçlarınızı bile büyük bir ilgiyle karşılarız. Ücretsiz yerinden alım yerine teslim hizmeti ve ödüllü servis ekibimizden teknik danışmanlık hizmetiyle size en iyi servisi sunmak için çalışırız. Ayrıca Audi'nin Serviste Prestijin 7 Prensibi'ni taviz vermeden uygularız. Böylece Audi dünyasını Şenyıldız ayrıcalıklarıyla yaşarsınız.

Şenyıldız
Şehitlik Kemaliy Cad. No: 90 Yenikapı İstanbul Tel: (0212) 602 2000 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.

DOĞANIN ZENGİNLİĞİNE BİR KATKI DA TEB ARVAL'DEN

TEB ARVAL

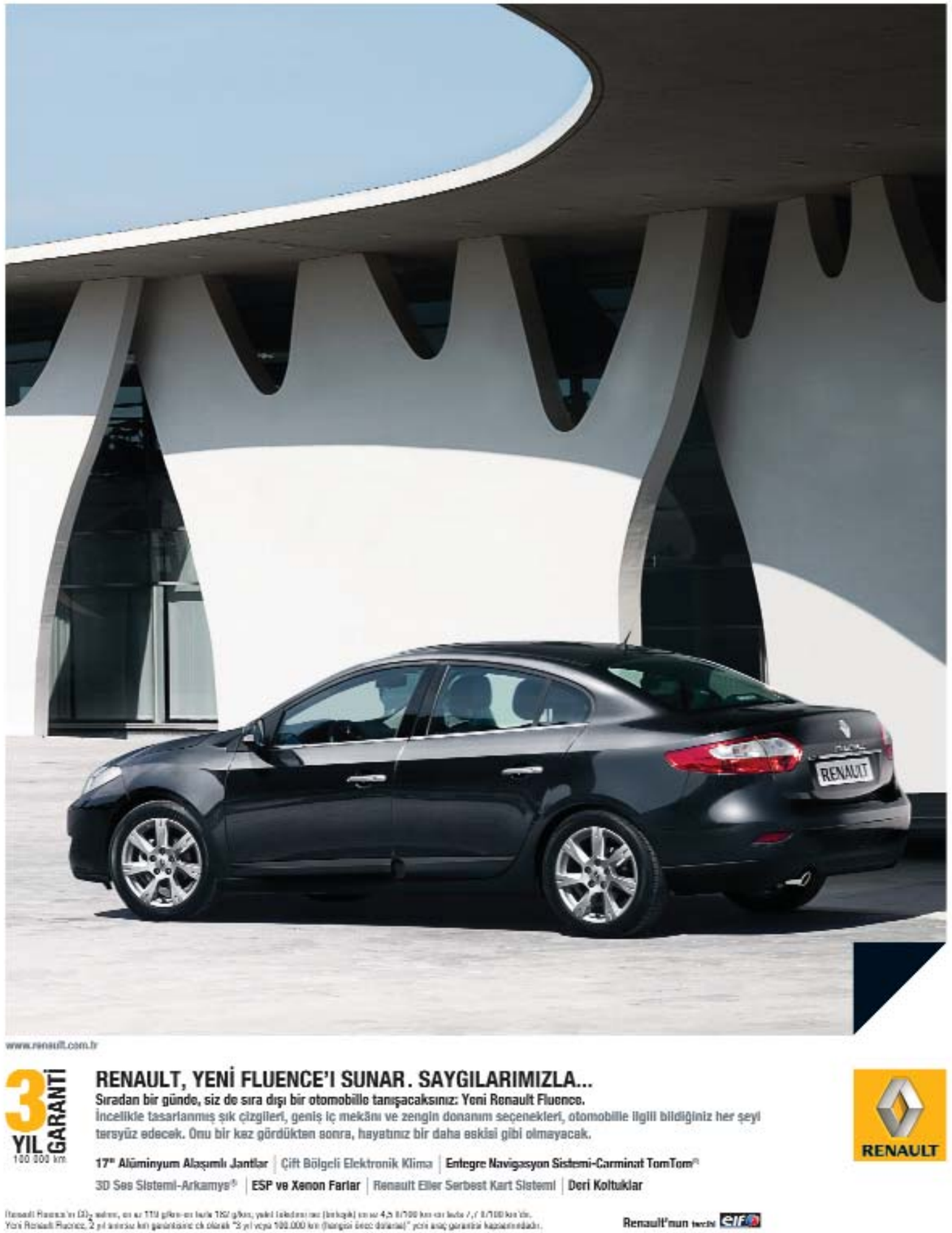
Karada yaşayan bitkiler tarafından her yıl atmosfere kazandırılan 140.9 milyar ton Oksijen'in yüzde 66'sı ağaçlardan sağlanıyor. Ayrıca hava filtrasyonunda oldukça büyük bir orana sahip ağaçlar, artan otomobil kullanımının yarattığı kirliliğe karşı etkili bir çözüm yolu olarak görülüyor. Bu bilinçle yola çıkan TEB Arval, TEMA Vakfı ile işbirliği yaparak, kendisinden kiralanan her araç için Tekirdağ Hatıra Ormanı'nda bir fidanı toprakla buluşturuyor. Operasyonel kiralama ve araç filo yönetiminin önemli şirketleri arasında yer alan TEB Arval, küresel ısınma ile mücadelede karbon salınımının azaltılması ve sürdürülebilir kalkınmaya katkı sağlamak için başlattığı proje ile, araç filolarının neden olduğu Karbondioksit emisyon oranını fidan dikerek düşürmeyi ve doğada bıraktığı karbon izini azaltmayı hedefliyor. Filosunda 3 bin araç bulunan TEB Arval, artan müşteri hacmi ve büyüyen araç filosu ile çevreye olan katkısını artırmayı planlıyor. TEB Arval ve TEMA Vakfı'nın anlamlı işbirliğini ifade eden TEMA Fidan Dikim Sertifikaları, müşterilere ruhsatlarının içinde teslim ediliyor.

CITROEN'IN TERCİHİ BRIDGESTONE

Geçtiğimiz günlerde Ferrari'nin, yeni 458 Italia modeline orijinal lastik partneri olarak seçtiği Bridgestone, Citroen'in de tercihi oldu.
Bridgestone, Citroen'in C3 compact modeli ve yeni lüks DS serisinin ilk modeli olan DS3'ün orijinal lastik sağlayıcısı olacak. Citroen, 2010 yılının 2. çeyreği itibarıyla Türkiye'de de satışa sunulacak olan yeni lüks DS3, üç kapılı hatchback modeli için Bridgestone'un 17 inç boyutundaki birinci sınıf spor lastiği Potenza RE050A lastiklerini kullanacak. Mart ayında Türk tüketicilerle buluşacak olan yeni C3 beş kapılı hatchback modeli için de 15 inç boyutundaki jantlarla sunulan Turanza ER300 lastiklerini tercih etti.

OPEL'DEN YENİ BİR AİLE OTOMOBİLİ

Opel, yeni üyesi Meriva'yı, Cenevre Otomobil Fuarı'nda yapılacak olan dünya lansmanıyla tanıttı. Meriva'nın en dikkat çeken özelliği olan ters yöne açılan arka kapıları, çocuklu ailelerin hayatını kolaylaştırmak için düşünülmüş. Meriva, fonksiyonellik açısından da oldukça iddialı. Koltukların hareket kabiliyetinin yanı sıra arka koltukların da ileri-geri hareket edebilmesi iç mekanda rahatlık sunuyor. Arka koltukların ortasında olduğu gibi ön koltukların ortasında da oldukça büyük eşya gözleri yer alıyor, geniş görüş açısı ve kumandaların tek bir alanda toplanması ise başarılı bir etki uyandırıyor. Opel'in yeni marka kimliğini temsil eden Meriva'nın yüzü, kaslı detaylarla tamamlanmış. Oldukça büyük farlar dış tasarımda dikkat çeken diğer bir özellik. Türkiye'ye 2010'un son çeyreğinde gelmesi beklenen Meriva, 1.3 dizel ve 1.4 turbo benzinli motor seçeneklerine sahip olacak.



GEELY FİLOSUNU BÜYÜTÜYOR

2008 yılı Kasım ayında Türkiye'de satışa sunulan Geely modelleri ilgi ile karşılanımaya devam ediyor. Pazarda yeni bir marka olmasına rağmen Türkiye'deki ilk yılında 1.000 adedi aşan bir satış rakanına ulaşan Geely, 2010 yılına da bir filo satışına imza atarak başladı. Geely Çorlu bayii Ertuğrul Otomotiv, Çorlu merkezli Com İlaç Kimya'ya 30 adet Geely Echo satışı gerçekleştirdi. Garanti kapsamında LPG kiti de takılmış olan Geely Echo araçlar, Com İlaç tarafından Türkiye genelindeki tüm satış ve pazarlama şubelerinde kullanılacak. Geely Echo'larda ayrıca 100.000 km / 3 yıl garantisi de sunuluyor. Geely Echo'da, EBD destekli ABS fren sistemi, kapı içi çelik koruma barları, immobilizer, darbe emici direksiyon mili, sürücü ve yolcu hava yastığı standart olarak sunulan güvenlik ekipmanlarından bazıları. Ayrıca, deri direksiyon simidi ve vites topuzu, krom iç kapı kolları, radyo ve CD çalar, tek dokunuşla açılabilen elektrikli ön ve arka camlar, uzaktan kumandalı merkezi kilit, araç içi yaşamı konforlu kılan özellikler olarak öne çıkıyor.

FERRARI'DEN GLOBAL İKİNCİ EL ATAĞI

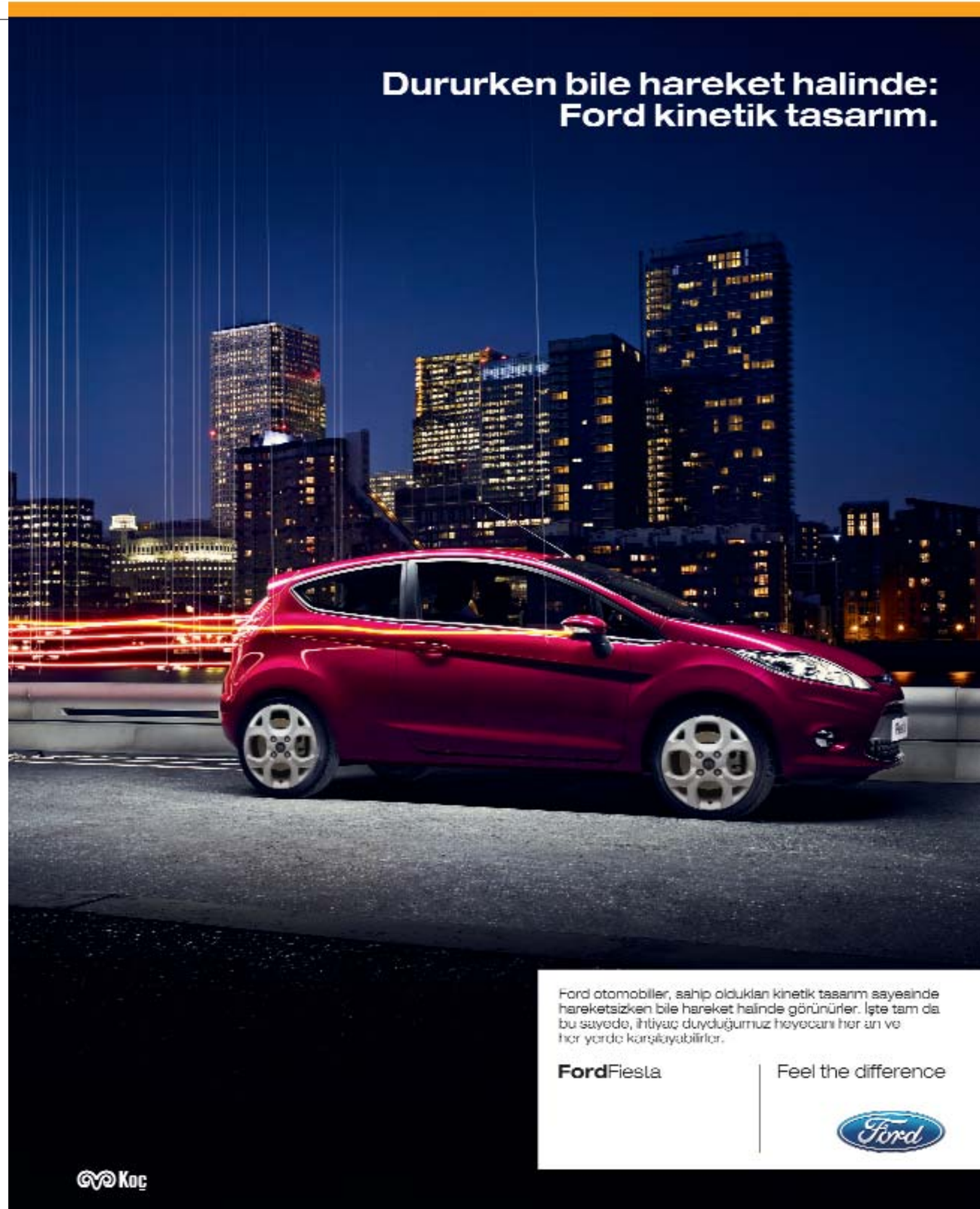
İtalyan lüks spor otomobil üreticisi Ferrari, global anlamda başlattığı kurumsal ikinci el otomobil satış organizasyonu kapsamında 24 ay garanti sunan ilk lüks marka oldu. Tofaş çatısı altında FerMas Oto tarafından Türkiye'de de hayata geçirilen sistem kapsamında, lüks bir spor otomobil sahibi olmak isteyen müşterilere, huzur ve güven içinde 8 yaşına kadar kullanılmış bir Ferrari sahibi olma imkanı sağlanıyor. 190 noktadan muayene ve fabrika destekli 24 ay garantili ikinci el satış organizasyonu, Ferrari 575M Maranello'dan Ferrari 360 Modena'ya kadar V8 ve V12 motorlu çok sayıda Ferrari modelini kapsıyor.

AVIS TÜRKİYE'NİN 50. HİZMET NOKTASI ADIYAMAN'DA AÇILDI

AVIS

Türkiye'deki operasyonlarına 1974 yılında başlayan AVIS Türkiye, geniş araç filosu ve artan ofis sayısı ile büyümeye devam ediyor. Türkiye'deki 50. ofisini Adıyaman'da hizmete açan Avis Türkiye, 36 yıllık tecrübesi ve güvenilirliği ile tüm araç kiralama ihtiyaçlarına hızlı ve etkili çözümler üretmeye devam ediyor. Avrupa'da dört yıl üst üste en yüksek müşteri memnuniyeti sunan ülke ödülünü alan, 2008 yılında EAMEA (Avrupa, Afrika, Orta Doğu, Asya) Bölgesinde "Yılın Ülkesi" ödülüne layık görülen ve geçtiğimiz günlerde turizm taşımacılığı alanında en iyi marka seçilen Avis Türkiye, Adıyaman'da açtığı yeni ofisiyle GAP turizmine farklı bir soluk getirecek.

Bahsi geçen araçların yakıt tüketimi değerleri 4,2l /100km ile 8,5l /100km arasında, CO_2 emisyon değerleri ise 110g/km ile 154g/km arasında değişmektedir.



RENAULT'UN TELEVİZYON KANALI RENAULT TV YAYIN HAYATINA BAŞLADI

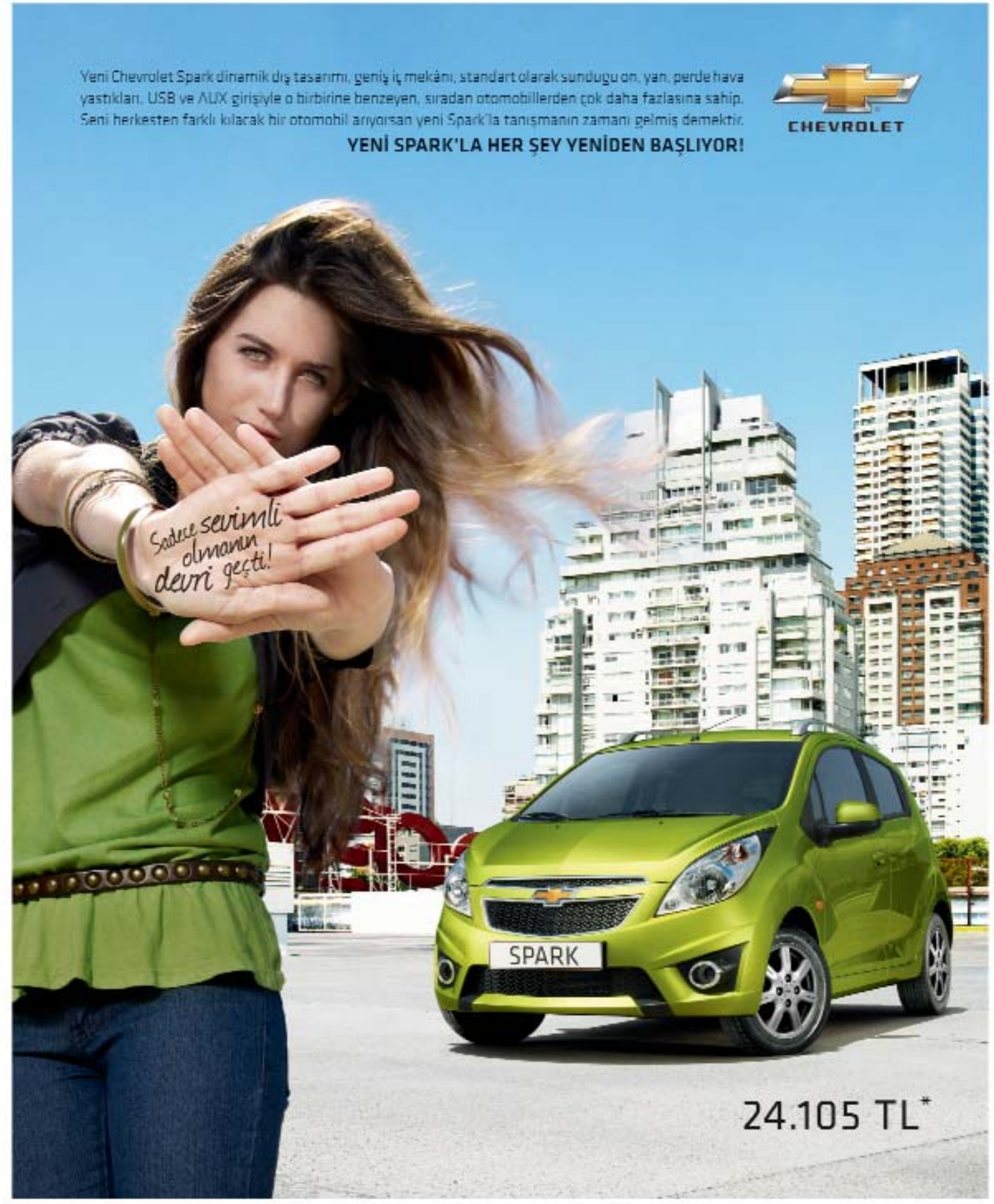
Renault'un, Fransa'da Canalsat 349 ve İngiltere'de Sky Guide 883. kanalları üzerinden yayın yapan televizyon kanalı yayın hayatına başladı. Dünyada kendi televizyon kanalını kuran ilk marka olan Renault, böylece geniş kitleler nezdinde bilinirliğini daha da arttıracak. Markanın ve ürünlerinin vitrini olan Renault TV, son Renault modelleri hakkında bilgiler veriyor ve herkes için magazin ve eğlence programları sunuyor. Kanal, geniş ve özel program içerikleri yoluyla televizyon izleyicilerine tüm Renault dünyasını tanıtıyor. Renault TV, üreticinin tarihi, ürünleri ve etkinlikleri için vitrin oluşturmasının yanı sıra insanları eğlendirmeyi, bilgilendirmeyi ve hayal kurdurmayı da amaçlıyor.

VOLVO'DAN 2.0 LİTRELİK YENİ GTDİ MOTOR

Volvo'nun geliştirdiği yeni turbo teknolojisi, direkt enjeksiyon ve değişken çift egzantrik mili kompakt yapıda ve geniş bir devir aralığında, düşük yakıt tüketimi ve emisyonu yüksek bir performans ile birleştiriyor. Yüksek performans ve etkinliği bir arada sunan yepyeni 4 silindirli 2.0 litrelik GTDi (Benzinli Turbo Direkt Enjeksiyon) motor, 2011 model yılıyla birlikte Türkiye'de olacak. Performansın yanı sıra düşük yakıt tüketimi ile de dikkat çekecek olan GTDİ motor, düşük silindir hacmiyle vergi avantajı da sunuyor.

LASDER, 2010 YILINDA 61.000 TON ATIK LASTİK DEĞERLENDİRECEK

Türkiye'nin önde gelen lastik üretici ve ithalatçılarının bir araya gelmesiyle kurulan ve son iki yıl içerisindeki katılımlarla üye sayısını sekize çıkaran LASDER, 2010 yılında 61 bin ton atık lastiğin değerlendirileceğini açıkladı. Haziran 2009'da düzenlenen "Dünya Çevre Günü" toplantısında Çevre ve Orman Bakanlığı ile "Ömrünü Tamamlamış Lastiklerin Yönetimine İlişkin İşbirliği Protokolü"nü imzalayan LASDER, "Atık Yönetim Planı"nın onaylanması konusunda da ortak görüş oluşturdu. İstanbul ili içindeki faaliyetlerini Türkiye'nin birçok bölgesine yayan LASDER, 2009 yılsonu itibariyle 20.956 Ton ÖTL toplatılmasını sağlamıştı. 2010 yılı itibari ile toplama faaliyetlerini Türkiye genelindeki yaklaşık 5 bin noktada yürütecek olan LASDER'in toplama çalışmaları, üyelerinin yetkili satıcıları, ikinci el lastik satıcıları, sökme-takmacılar, lastik tamircileri, tüm resmi ve yarı resmi kurum ve kuruluşları kapsayacak.



* Lansman kampanyası dahil tavsiye edilen başlangıç perakende satış fiyatıdır. Spark modeli için CO_2 emisyon değeri 119 g/km'dir.

SONKAR, FİLO SATIŞLARINDA KİRALAMA YAPMAYARAK BÜYÜYOR

Sonkar, 1993 yılından bu yana hizmet kalitesi, tesis ve teknik yeterliliği açısından Toyota Türkiye Bayi şebekesi içinde önemli bir örnek teşkil etmiştir. 2007 yılında Avcılar lokasyonunda kurulan Sonkar Avcılar plaza ile en önde götürdüğü hizmet yarışında yarattığı "Sonkar Kalite Farkı" daha çok Toyota sever ile buluşmuştur. 2009 yılında Filo satışlarındaki büyüme stratejisi kapsamında, kiralama hizmeti vermeden filo satışlarında Toyota pazarından aldığı payı büyüterek, iki plazanın satışı ile adından söz ettirdi. Hizmet anlayışında da değişikliğe giden Sonkar'ın aktif satış ekipleri, kurumsal ve KOBİ şirketlerinin otomobil alımında ihtiyaç duyabilecekleri bilgileri yerlerinde ziyaret edip sunmanın yanı sıra, arzu edilen her türlü modeli de test etme imkanı sunuyor. Sonkar, hizmet anlayışını ve Toyota servis kalitesini tüm filo yönetim firmalarına ve kiralama şirketlerine yansıtmaya devam ediyor.

LASSA WEB SİTESİNİ YENİLEDİ

Lassa'nın resmi web sitesi www.lassa.com.tr yenilendi. Lassa'yla ilgili her türlü bilginin rahatça ulaşılması için ara yüzü ve tasarımı yenilenen site, araç kullanıcılarının Lassa ve lastikleriyle ilgili bilgilerine kolaylıkla ulaşabilmelerine olanak tanıyor. Yenilenen sitede, Lassa yetkili satıcılarıyla ilgili bilgilerden, aracınıza en uygun lastik seçiminde yardımcı olan "Lastik Seçici"ye, lastikle ilgili sorulardan, haberlere kadar birçok bilginin yanı sıra lastikle ilgili eğitici videolar da yer alıyor. Bir ilk olarak hayata geçen uygulamada, doğru lastik seçimi, mevsimsel şartlara göre lastik kullanımı gibi birçok konuda eğitici videolar araç kullanıcılarına sunuluyor. Ayrıca site aracılığıyla, Lassa'nın yarış lastikleri ve Lassa Rally Team ile ilgili haberlere de erişmek mümkün. Siteye internet kullanımına imkan veren tüm cep telefonlarından daulaşılabilecek.

2009'UN EN GÜVENLİ OTOMOBİLİ VW GOLF

Bu yıl bir ilki gerçekleştirerek 2009'daki tüm çarpışma testlerinin sonuçlarını derleyen EuroNCAP Enstitüsü, toplam 103 puanla rakiplerini geride bırakan VW Golf'ü, yılın en güvenli otomobili ilan etti. Yeni kriterlere göre yeniden test edilen Golf, araç içindeki "Yetişkin" ve "Çocuk" koruması, "Yardımcı Güvenlik ve Sürücü Destek Sistemleri" ile yayalara çarpma anında özellikle bacak ve kafa bölgelerindeki yaralanma durumlarının değerlendirildiği 'Yaya Güvenliği' olmak üzere dört kategorinin tamamında en iyi performansı sergileyerek birinci oldu.

www.vw.com.tr

1990 NELSON MANDELA 27 YILLIK ESARETTEN SONRA SERBEST BIRAKILDI.
1991 İNTERNET HALKA AÇILDI.
1992 ÖN KOLTUKLARA EMNİYET KEMERİ TAKMA ZORUNLULUĞU GETİRİLDİ.
1994 İNGİLTERE VE FRANSA MANŞ TÜNELİ'YLE BİRBİRİNE BAĞLANDI.
1996 PATHFINDER UZAY ARACI MARS'A İNDİ.
1997 HONG-KONG, İNGİLİZ KOLONİSİ OLMAKTAN ÇIKIP ÇİN YÖNETİMİNE GİRDİ.
1998 CUMHURİYETİN 75. YILI KUTLANDI.
2000 GS, UEFA KUPASI'NI KAZANDI.
2002 AVRUPA, EURO ORTAK PARA BİRİMİNE GEÇTİ.
2003 SERTAB ERENER EUROVISION'DA 1. OLDU.
2005 TÜRK LİRASINDAN 6 SIFIR ATILDI.
2006 ORHAN PAMUK NOBEL EDEBİYAT ÖDÜLÜ'NÜ KAZANDI.
2008 BARACK OBAMA AMERİKA'NIN İLK SİYAHİ BAŞKANI OLDU.
2009 DÜNYADA İLK KEZ KÖK HÜCREDEN YUMURTA ÜRETİLDİ.

DÜNYA YOL ALIRKEN
SİZİ HİÇ GERİSİNDE BIRAKMADIK.

General, 1990'dan bugüne size en iyi hizmeti vermeye devam ediyor.

Volkswagen Yetkili Satıcısı General
Yunus Emre Cad. No: 3 Sanayi Mah. 4. Levent - İSTANBUL Tel: (0212) 280 25 25 Faks: (0212) 279 65 33
GENERAL, BİR DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş. YETKİLİ SATICISIDIR.
www.generalotu.com.tr

FERRARI'NİN YENİ SAVAŞÇISI: 458 ITALIA

Michael Schumacher'in geliştirme aşamasında bizzat görev aldığı Ferrari 458 Italia, hem kompakt boyutlarını hem de aerodinamik yapısını ilk bakışta belli eden bir forma sahip. Ferrari'nin bu yeni modeli tarzın, yaratıcı kabiliyetin, klasiğin ve ileri teknolojinin bir sentezi niteliğinde.

Litre başına 127 HP güç üretimi sunabilen V8 motor, 570 HP güç ve 540 Nm'lik maksimum torkuyla sıra dışı performans verilerine imza atılmasına yardımcı oluyor. 0-100 km/s hızlanmasını 3.4 saniyenin altında tamamlayan, 7 ileri otomatik vitesli ve çift kavramalı F1 tipi şanzımana ve 1380 kg'lik boş ağırlığa sahip Ferrari 458 Italia, 325 km/s'lik son hıza erişebiliyor. Sınıfının en başarılı yakıt tüketim özelliklerini de 458 Italia'ya kazandıran motorun 100 km'de ortalama 13.7 lt yakıt tüketiminin yanı sıra 320 g/km'lik karbondioksit emisyon değeri, aynı zamanda çevreye değer veren teknolojik gelişimin önemini kanıtlıyor. Orijinal lastik partneri olarak Bridgestone'u seçen Ferrari bu yeni modeli için Potenza S001'i kullanacak. Ülkemizde şimdiden ön siparişlerini almaya başlayan 458 Italia, bu yılın ilk çeyreğinde müşterilerine teslim edilecek.

VOLVO GÜVENLİĞİ VE OTOKOÇ HİZMET KALİTESİYLE
DÜNYANIN EN GÜVENİLİR FİLOSU HİZMETİNİZDE!

WWW.VOLVO.OTOKOC.COM.TR OTOKOÇ AÇIK HAT 444 3 300

VOLVO

Koç Otokoç

VOLVO OTOMOBİL YETKİLİ SATICISI

OTOKOÇ TAŞDELEN
ÇOBANDERE MEVKİİ, ÇAMLIK MAH. SİNAN ÇELİK BULVARI
SİLE OTOBANI 11. KM. TAŞDELEN / İSTANBUL
TEL: (216) 490 12 00
WWW.OTOKOC.COM.TR

OTOKOÇ ANTALYA
ALİNOVA SİNAN MAH. HAVAALANI YOLU ÜZERİ
P.K. 787 ANTALYA
TEL: (242) 840 26 86

Yazı:
Av. Şule TAŞKAN

TRAFİK SİGORTASI GARANTİ FONU

Trafiğe çıkan tüm sürücülere ve yolculara "Allah Korusun!", "Allah kazadan beladan uzak tutsun." diye temennilerde bulunuyorum. Tüm temennilerime rağmen trafik kazaları hayatımızın bir parçası olmaya devam ediyor. Trafik kazaları ve meydana gelen hasarlar, "Rent a Car" sektörünün gündeminden düşmediği için Trafik Sigortası Garanti Fonu'ndan söz etmek istiyorum.

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası, meydana gelen trafik kazasında kusur oranına göre karşı tarafın fiziksel ve maddi zararlarını karşılıyor. Özellikle ölümlü, yaralanmalı ve diğer fiziksel zararların meydana geldiği trafik kazalarında, Zorunlu Trafik Sigortası'nın karşıladığı tazminatlar önem kazanıyor. Zorunlu Trafik Sigortası, şahıs başına bedeni (ölüm ve sakatlık) tazminatı, tedavi giderleri tazminatı ve araç başına maddi teminat bedellerini ayrı ayrı belirlemekte, yıldan yıla bu değerler artırılmaktadır. Bir kazada mağdur olan kişi sayısı arttığında bu tazminatların üst limitleri de bulunmaktadır.

Yaşanan bir trafik kazasında çarpan ve kusurlu olan aracın Zorunlu Trafik Sigortası'ndan yararlanmaması veya aracın Trafik Sigortası'nın olmaması durumunda kazalarda Garanti Fonu'nun varlığı önem taşır. Trafik kazaları için Garanti Fonu 1985 yılında kurulmuş olup 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu'nun 108. maddesi gereğince Karayolları Garanti Sigortası Hesabı olarak bir yönetmelikle yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmeliği Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı yürütmekte olup Garanti Sigorta Hesabı'nın idaresini Türkiye Sigorta ve Reasürans Şirketleri Birliği yapmaktadır.

Karayollarında motorlu araçların sebep olduğu trafik kazalarında kazaya neden olan aracın belirlenememesi, Karayolları Trafik Kanunu'nun emredici hükümlerine rağmen aracın Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası'nı yaptırmamış olması, kazanın çalınmış veya gasp edilmiş bir araç tarafından meydana getirilmiş olması, iflas etmiş veya mali bünye zayıflığı nedeniyle Hazine Müsteşarlığı tarafından bütün branşlarda ruhsatı iptal edilmiş sigorta şirketinin ödemesi gereken tazminatların hak sahipleri tarafından tahsil edilememesi durumunda, kazada zarar görenlerin sigorta güvencesinden yoksun kalma halleri dikkate alınarak bu gibi durumlarda zarar görenleri korumak amacıyla Karayolları Trafik Garanti Sigortası Hesabı kurulmuştur.

Garanti Sigorta Hesabı, zarar gören kişilerin ve hak sahiplerinin bedeni zararlarını, yani tedavi giderlerini, maluliyet ve ölüm halinde doğan tazminatlarını kazanın olduğu tarihte geçerli olan Trafik Sigortası teminat limitlerine kadar karşılar. Garanti Sigorta Hesabı'na hangi durumlarda başvurulacağını bir örnekle açıklayalım: Bir "Rent a Car" firmasının bir iş adamına kiraladığı kiralık araca başka bir aracın arkadan şiddetle çarptığını varsayalım. Diğer araç sürücüsünün kusurlu olup kiralık araçtaki müşterimiz ağır bir şekilde yaralanmış olsun. Çarpan aracın Trafik Sigortası varsa yaralanan müşterinin tedavi giderleri tazminatını bu aracın Trafik Sigortası karşılayacak. Ancak çarpan aracın Trafik Sigorta poliçesi olmayabilir veya araç kişiye çarparak kaçabilir ve plakası da tespit edilemeyebilir ya da araç çalıntı olabilir. Diğer bir olasılıkta çarpan aracın Trafik Poliçesi'nin ait olduğu sigorta şirketi iflas etmiş olabilir. Bu saydığım durumlarda yaralanan kişinin başvuracağı yer Garanti Sigorta Hesabı'dır. Yaralanan kişi bu kazadan dolayı daha sonra ölmüşse kanuni mirasçıları ölüm tazminatı için Garanti Sigorta Hesabı'na başvurabilir.

Garanti Sigorta Hesabı sorumluluğuna giren trafik kazaları ile ilgili tazminat talepleri için hak sahipleri, zararı ve tazminat yükümlüsünü öğrendiği tarihten itibaren iki yıl ve her halükarda 10 yıl içinde yazılı olarak Garanti Sigorta Hesabı'na başvurabilir. Tazminat talebi için hak sahiplerinin yapacakları başvurularda kaza ile ilgili onaylı tutanaklar, ölümlü kaza ise buna ait raporlar, yaralanmalı kaza ise tedaviye ait hastane raporu ve gider belgeleri, kazaya ait varsa mahkeme kararları ve diğer istenilen belgelerin Garanti Sigorta Hesabı idaresine teslim edilmesi gerekmektedir. İlgili kanun ve yönetmelik gereğince Garanti Sigorta Hesabı tarafından talep edilen belgeler tamamlandıktan sonra hak sahiplerine bu kurum tarafından banka aracılığıyla tazminat ödemesi yapılmaktadır. Ölümlü kazalarda ölenin gelir durumu, yaşı vb. kriterler tazminatın hesaplanmasında dikkate alınır.

Müşteriniz bol, yolunuz açık, benzininiz "full" depo olsun!

EĞLENCENİN YENİ ADRESİ: MINI COUNTRYMAN

MINI, aileye dördüncü bir model ekleyerek, değişmez MINI algısına yeni bir boyut daha kazandırıyor. Orijinal bir Crossover olan MINI Countryman, klasik MINI konseptiyle modern Spor Aktivite Aracı/SAV arasında dahice bir geçiş sağlıyor.

Ürettiği küçük otomobillerle tanınan MINI, ilk SAV modeli Countryman'i daha fazla alan ve esneklik isteyen yeni bir hedef kitleye sunuyor. SAV ve Crossover segmentini buluşturan "Countryman" modeliyle ürün gamını genişletmeyi hedefleyen MINI, yeni modelinde de gençleri hedefliyor. MINI'nin karakteristik çizgilerini koruyan araçta, yüksek oturma pozisyonu ve dört tekerlekten çekiş sistemi ön plana çıkıyor. İç mekan tasarımında da dikkat çekici detaylara sahip olan aracın konsolunda da MINI modellerinde kullanılan kumanda düğmelerine yer verilirken, oturma düzeni ise 2+2 olacak şekilde belirlenmiş. Dış mekanda kullanılan sıra dışı çizgisini iç mekanda da devam ettiren Countryman'de kullanılan geniş pencereler ve farklı tavan çizgisiyle otomobilin içerisindeki ekstra alana vurgu yapılıyor. BMW Group'un geliştirdiği MINI Countryman'de üçü benzinli, ikisi dizel olmak üzere toplam beş farklı motor seçeneği görev yapacak. Aracın 350 lt'lik bagajı ise 1.170 lt'ye kadar artırılabiliyor. Countryman'in, yaz aylarında Türkiye'ye gelmesi bekleniyor.

FİLONUZ NE ALEMDE?

Kim bilir? Belki ticari filonuzdaki araçlar aslında olmaları gereken yerde değildir, belki de gerçek amaçları dışında kullanılıyordur. Turpak Filo Takip Sistemi (DPL) ile filonuzdaki tüm araçların takibini bilgisayar ya da cep telefonundan gerçek zamanlı olarak yapabilir, uydu yoluyla filonuza özel görüntüleme, periyodik raporlama ve online araç bilgisi gibi hizmetlere anında ulaşabilirsiniz. Daha verimli, daha güvenli ve ekonomik bir filo yönetimi için Turpak Filo Takip Sistemi'ni seçin, herşey tam düşündüğünüz gibi olsun.

TURPAK

TURPAK FİLO TAKİP SİSTEMİ
www.turpak.com.tr | turpakvtstakip@turpak.com.tr
0212. 315 41 36

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Audi, Bentley, Lamborghini, Bugatti Marka Genel Müdürü Giovanni Gino Bottaro:

YÜZDE 79'LUK BİR SADAKATLE ÇALIŞIYORUZ

2009 bizim açımızdan çok başarılı bir yıldı, 6.251 adet Audi marka araç sattık. Bu Doğuş Otomotiv Audi tarihindeki en yüksek rakamımızdı.

Otomotiv sektöründeki 17. yılını dolduran Gino Bottaro, hobisiyle tutkusunu profesyonel iş yaşamıyla birleştirmiş Türkiye'deki şanslı isimlerden biri. İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü'nden mezun olduktan sonra otomotiv sektöründeki çeşitli "Premium" markalarda çalışan Bottaro, 2002'de Doğuş Grubu'na dahil olduktan sonra Doğuş Oto'da Satış Sonrası Hizmetler Müdürlüğü ve daha sonra Bölge Direktörü olarak hizmet vermiş. 2006 yılından beri Bentley ve Lamborghini, 2007'de Audi'nin ve 2008'de Bugatti'nin de eklenmesiyle gruptaki bu dört "Premium" markadan sorumlu olarak görevini sürdüren Gino Bottaro ile Doğuş Otomotiv'in Kocaeli'deki yeni tesislerinde konuştuk.

Otomotiv sektöründe çalışmaya nasıl başladınız?

Otomotiv bilinçli bir seçimdi. Uzun yıllar BMW çatısı altında çalıştım, daha sonra bir projede Daimler Chrysler Grubu'na danışmanlık hizmeti verdim. 2002 yılının sonunda Doğuş Grubu'na dahil oldum. İlk önce perakende şirketimiz Doğuş Oto'da Satış Sonrası Hizmetler Müdürü ve daha sonra Bölge Direktörü olarak hizmet verdim. Şu anda Doğuş Grubu'nun en heyecan verici markalarının bazılarından sorumlu olduğum için kendimi şanslı addediyorum. Hem markalar çok keyifli, hem de ekip çok dinamik. Bu markalara ayak uydurabilen heyecanlı bir ekibe sahibiz. Ayrıca bayi teşkilatımız da çok ileri düzeyde.

Kaç bayiniz var şu anda?

Şu an 18 bayimiz ve 30 satış noktamız var. Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde satış noktalarını fazlalaştırıyoruz ki kalitemizi ve hizmet ağımızı çok yaygın kullanabilelim. Tabi burada Doğuş Grubu'nun vermiş olduğu sinerjiden de faydalanıyoruz. Doğuş Otomotiv'in zengin ve yayılmış bayi ağı bize, Audi 3S noktalarının olmadığı yerlerde de müşterilerimize hizmet ulaştırmada çok ciddi katkıda bulunuyor.

2009'a oldukça kötü başlayan otomotiv sektörü, ÖTV'nin katkısıyla ivme kazandı. Bu dönemde Audi'nin gelişimi nasıl oldu?

Bunun cevabını verebilmek için 2008'e doğru inmek lazım. 2008 yılı otomotiv sektöründe bizim Premium'da ilk kez lider olduğumuz yıldı; 15 yıl sonra liderlik koltuğuna ilk kez oturduk. Çok dinamik ve çok keyifli bir yıldı bizim için. Dünyada ekonomik açıdan yaşanan dalgalanmalar ve bunun Türkiye'ye yansıması durumunda maalesef ilk etkilenen sektörlerden biri otomotiv sektörü oluyor.

2009 yılı dünyada yaşanan ekonomik dalgalanma ve Türkiye'ye yansımasıyla maalesef çok ciddi buhranlı başladı. Ama Devletin çok hızlı aldığı vergi indirim kararıyla sektör ciddi şekilde canlandı, stoklar eridi. Sonra Haziran ayında küçük düzeltmeyle vergi indiriminin devam etme-

si ile binek pazarı 369 bine ulaştı. Bir önceki yılla kıyasladığınızda yüzde 20.9'luk bir artış sözkonusuydu ve bu beklentilerin üzerinde bir performanstı. Bizim açımızdan çok başarılı bir yıldı, 6.251 adet Audi marka araç sattık. Bu Doğuş Otomotiv Audi tarihindeki en yüksek rakamımızdı.

Hedefleriniz ne düzeydeydi? Nasıl bir fark çıktı ortaya?
Hedefi ciddi şekilde aştık. İlk hedefimiz yılı 5 binin üzerinde kapatmaktı. Fakat sektörün ciddi şekilde hızlanmasıyla beraber hedefimizi 6 binlere çıkarttık. Bizim en çok araç sattığımız yıl 2007'ydi: 6.118 tane araç satmıştık. Dedik ki "Acaba 6.118'i geçebilir miyiz?" 6.251 araçla yılı çok başarılı kapattığımızı düşünüyorum. B segmentinde dominant bir modelde 1.6 motora sahip olmamamıza rağmen böyle bir rakam bizi çok sevindirdi. Açıkçası biz 2010 yılından endişeli değiliz. 2010 yılının tamamında belki iki - üç aylık performans gibi, bir önceki yılın talebin öne alınmasıyla ilgili bir durumda yavaş başlayabilir ama ikinci altı aydan itibaren sektörde bir canlanma olacağını birçok değerde görüyoruz. Bankacılık sektörümüz çok güçlü. Bu da tüketici kredilerimizin her geçen gün yaygınlaşmasına ve oranların azalmasına pozitif yönde katkıda bulunuyor. Ben 2010 yılı'nın 2009'un tekrarı ya da daha olumlu olacağını düşünüyorum.

Geniş bir ürün gamı ve yenilenen modellere sahip Audi, önümüzdeki günlerde mevcut modellere yenileri katılacak mı?
22 ana modelle üretim yapan Audi AG, 2008 yılında dedi ki "Ben 2012 yılına doğru bu 22 model gamını 40 ana modele taşıyacağım ve model yelpazesini genişleteceğim". 2007 yılından sonra devreye giren yeni modellere örnek olarak Q5, A4 Allroad, A5 Sportback'i sayabiliriz. Çok yakın zamanda ürün gamı genişleyecek olan Q3'ü sayabiliriz, yakın zamanda 2010'un üçüncü çeyreğinde A1 geliyor. Ayrıca Yeni A8 Mayıs ayında satışa sunulacak.

A1 fiyatlandırma konusunda nasıl konumlanacak? Çünkü A1, A3'ten fiyat olarak düşük olmak zorunda, öyle değil mi?
Doğru. Biz de konsepti ilk duyduğumuzda en büyük endişemiz buydu. Hatta bu pazarlama müdürümüz Özgür Bey'in en büyük endişelerinden biri. Tabi biz ilk önce projeyi dinliyoruz, ondan sonra kağıt üzerinde inceliyoruz, analizlerimizi yapıyoruz. Biz de aynı endişeyi taşıyorduk ta ki ürünü görene kadar. Ürün bu endişeleri bertaraf edecek, hatta rakiplerini ciddi şekilde geride bırakabilecek dominant bir yapıya sahip. Çok dinamik, çok farklı seçeneklerde motor özellikleri var. Cenevre Fuarı'nda Mart ayında gösterilecek ve umuyorum ki bir terslik olmazsa, Temmuz ayı gibi Türkiye'de aracı getirip yeni modelleriyle beraber satışa sunacağız. Bu, Audi'nin bir giriş modeli değil. Bugüne kadar görmüş olduğumuz Audi dünyasının dışında, çok daha farklı bir ürün. Hedef gençler, kendini genç hissedenler. Biraz heyecan, adrenalin duymak isteyenler için 180 beygirlik güçlü bir versiyonu da var.

Şu an 18 bayimiz ve 30 satış noktamız var. Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde satış noktalarını fazlalaştırıyoruz ki kalitemizi ve hizmet ağımızı çok yaygın kullanabilelim. Tabi burada Doğuş Grubu'nun vermiş olduğu sinerjiden de faydalanıyoruz.

Araç seçiminde özellikle dikkat edilen konular servis fiyatları ve servislerin ulaşılabilir olması. Audi'yi tercih eden müşteriler için bu ne kadar önem taşıyor?
Satış sonrasındaki başarıyı ve konumu birçok alandan takip ediyoruz. Bunların başında biliyorsunuz müşteri memnuniyeti çok önemli. Daha sonra müşteri sadakat ölçümleri yapıyoruz. Audi'nin yaygın bir servis ağı var. Bu yaygın servis ağının içinde çok kaliteli, iyi eğitilmiş, dinamik personeller çalışıyor. Bunun karşılığında herhalde otomotiv sektöründe Türkiye'de ulaşılması güç bir sadakat oranına sahibiz. Yüzde 79'luk bir sadakatle çalışıyoruz. Yani 10 yıllık araç parkımızın yüzde 79'u yetkili servislerden hizmet alıyor. Son bir yılda sattığımız otomobillerin henüz kilometreleri dolmadığı için servise gelmediğini düşünürseniz, muazzam bir rakam. Bizim genç bir araç parkımız var. Bu genç araç parkı büyüyerek devam ettiği için servis kalitenizi bir noktada tuttuğunuzda ve müşterinize birebir dokunabildiğinizde sadakatin düşmesi gibi bir şey mümkün değil. 50 binlere doğru giden bir araç parkımız var. Fakat her yıl geçmiş yıllara oranla Audi AG'deki ürün portföyünün genişlemesi, teşkilatın güçlenmesi, Türkiye'deki alım gücünün artmasıyla beraber satış rakamları ciddi şekilde arttı. Onun için sadakatle ilgili sorun yaşamayacağımızdan eminim. Altyapı hazırlıklarımız da böyle. Açmış olduğumuz her bayinin beş yıllık onayı alınıp proje çalışmaları oluşturularak altyapı hazırlıkları yapılıyor. Servis alanı ve personelle ilgili önümüzdeki beş yıllık hazırlığı şimdiden yapmış vaziyetteyiz. Rekabetçi bir fiyat pozisyonumuz var. Neden? Çünkü Volkswagen AG Grubu'nun avantajını kullanıyoruz. Müşteri de seçimini yaparken çok ciddi bakıyor olaya. Sadece dizayna bakıp duygusal karar vermiyor. Özellikle filo şirketleri ve bu parkı yönetmekte olan kuruluşların ön planda tuttukları; ulaşılabilirlik ve yaygın bir servis ağı, tabii ki ürün kalitesiyle yakından ilgili.

Toplam satışlarınız içinde filo satışlarınızın oranı nedir?
Yüzde 20 gibi bir filo satış oranımız var. 2009 yılı bizim için başarılı bir yıldı, yüzde 20 oranına ulaştık. 2010 yılında bu yüzde 20'yi devam ettirmek istiyoruz.

Ocak ayında bu oran yüzde 28'lere çıktı. "Nasıl bu oranlara çıktık?" diye soracak olursak, öncelikle çok yaygın bir ürün gamına sahibiz. Bu yaygın ürün gamı, iş dünyasının bütün ihtiyaçlarını karşılayabilecek boyuta gelmiş vaziyette. Bizim filo şirketlerine hizmet verdiğimiz araçlar arasında Q5 ile beraber A5 ve A6 modellerine de çok ciddi talepler başladı. A5 Sportback'ın çok ciddi yer bulacağını düşünüyorum. A3 sportback yine bizim filo pazarına sunduğumuz ve başarılı olduğumuz bir ürün. Bu geniş ürün gamının yanında Audi AG ile çok yakın çalışıyoruz ve proje bazlı çözümler üretiyoruz. Müşterilerimizin, nihai tüketicinin ve filo şirketlerinin sorunlarını çözmeye çalışıyoruz ve onlara projenin büyüklüğü kapsamında da maddi manevi desteği elimizden geldiğince sağlamaya çalışıyoruz.

Filo kiralama sektörünün gelişimi ve Audi'ye katkısı hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Elimizden geldiğince hızlı, etkin ve doğru hizmeti filo kiralama şirketlerine vermeye çalışıyoruz. Çünkü bu sektörün çok ciddi şekilde büyüyeceğini, olgunluk seviyesine çok uzak olduğunu düşünüyoruz. Audi'nin satışlarının içinde yüzde 20'lik orana sahip filo satışlarını hiçbir zaman düşürmeyerek belki de artırarak hizmet vermek ana felsefemiz. Bu yolda da ilerliyoruz.

Oto kiralama firmaları için en önemli noktalardan biri de araçların ikinci el değeri, Audi'nin ikinci el piyasası ne durumda?

Biz yapılanmasını optimumda gerçekleştirmiş ve doğru pozisyonlanmış bir şirketiz. İkinci el şirketimiz DOD var, biliyorsunuz. İkinci elde güven sloganıyla ortaya çıkmış ve Türkiye'deki ilk kurumsal ikinci el operasyonunu yöneten şirket. O da Doğuş Otomotiv'in bayi ağını kullanıyor. 60'ın üzerinde bayi teşkilatı var. Standartları üretilmiş, bütün fiziksel yapılanması tamamlanmış, 4.500 araç sergileme kapasitesine sahip aynı zamanda. Böyle bir büyüklük sizin otomobilinizin ikinci el değerini pazarda en doğru şekilde kullanabilmeniz için sigorta niteliğinde.

Audi satışlarının içindeki yüzde 20'lik orana sahip filo satışlarını hiçbir zaman düşürmeyerek belki de artırarak hizmet vermek ana felsefemiz.

Bayiler artık araç satışından çok servis girişlerinden ve ikinci elden para kazanıyor. Bu yönde bayilerinizi yönlendiriyor musunuz?

Çok doğru bir noktaya değindiniz. Bu Avrupa'da başlayan bir "trend". Hatta şu anda Avrupa'da satış brüt karlılığına baktığınızda yüzde 0'lara çok yaklaşıldığını, bazı dönem ve modellerde de eksi marjlarla iş yapıldığını görüyoruz. Avrupa otomotiv dünyası bu sektörün satış sonrası, sigorta, finansal çözümlerde sunulan hizmetlerden gelen gelirler, aksesuar satışları ve servis üzerinde kurulduğunu zaten daha önce keşfetmişti. Türk otomotiv sektörü de bunu çok rahat algıladı. Sadece biz değil, her marka satış sonrası hizmetler üzerine çok ciddi yatırımlar yaptı. 1999 - 2000'li yıllara baktığınız zaman satış adetlerimiz binli rakamlarda. Bugün 6 bin'leri zorluyoruz. Genişleyen ürün gamıyla çok yakında 10 bin'li adetlere ulaşacağımızı umuyoruz. Onun için sadakat çok yüksek. Bir noktada birçok hizmeti sunan bir yapıya sahibiz.

Günümüzde araçlar hemen hemen aynı teknik özelliklere ve iyi tasarımlara sahip, müşteri tercihlerinde servis, hizmet gibi konular ön plana çıkıyor değil mi?

Çok doğru. İnsanlar artık sadece dış dizayna bakarak duygusal karar vermekten kaçınıyorlar. Artık duygu ile mantığın birleştiği noktada en optimum ürünü seçmek üzerine yönlenmiş çok bilinçli bir tüke-

TÜM MÜŞTERİLERİMİZE
TEŞEKKÜRLER
Sizleri
'Son Derece Memnun'
eden Gürses Oto yine Türkiye birincisi.*

GÜRSES OTO
"Gülen Yüzler, Gülümseten Hizmetler"
Birlik Mah. Mehmet Akif İnan Cad. No:4 Esenler- İstanbul
Tel: 0212.429 63 73 www.gursesoto.com.tr
FIAT

İnsanlar artık sadece dış dizayna bakarak duygusal karar vermekten kaçınıyorlar. Artık duygu ile mantığın birleştiği noktada en optimum ürünü seçmek üzerine yönlenmiş çok bilinçli bir tüketici kitlesi var.

tici kitlesi var. Otomobilin yakıt sarfiyatı, çevreye verdiği zararı minimize etmek için emisyon değerleri, servis ulaşılabilirliği, servis hizmetlerindeki rekabetçi fiyatı, bayi ağının yaygınlığı gibi her nokta karar vermede çok etkin.

İnternet yapılanmanız ne durumda?

Biz ilk IT yapılanmamızla ilgili atılımı bayi teşkilatının yönetilmesi ve tek platformdan hizmete sunulabilmesi için Turkuaz adlı bir sistemle yaptık. Şirketin hem nihai tüketiciye açılması, hem bayi teşkilatının yönetilmesi hem de iç departmanların koordinasyonunun sağlanması için IT altyapısı güçlü yazılımlara ihtiyacı var. Çok fazla müşteriye birebir ulaşabiliyoruz. Web sitemizin aylık yaklaşık 250 bin'lik bir ziyaret miktarı var. Web sitemizden randevu alabiliyorsunuz. Randevuyu aldıktan sonra aracınızın bütün konumlarını bu site üzerinden takip edebiliyorsunuz, proforma faturanıza onay verebiliyorsunuz. Çok yakın zamanda aracınızı oradan size kamerayla izletebileceğiz. Siz bağlanıp aracınızın durumunu incelerken aracınıza özel şase numarasını bildiği için sistem sizi tanıyor. Sizin aracınıza özel kampanyalardan satış oranlarından bahseden verilerle karşılaşıyorsunuz. Bu platformu daha da yaygınlaştırıp, hem sosyal yönünü zenginleştirip hem de insan hayatını kolaylaştıran bir yapı haline getiriyoruz.

Audi'nin yanında önemli 3 markanın da sorumluluğu sizde. Biraz onlardan söz edebilir miyiz?

2006 Ekim ayında fuarla beraber hizmetine başladığımız bir Bentley maceramız var. Çok küçük bir ekiple Bentley ve Lamborghini operasyonunu devam ettiriyoruz. Bu distribütörlük değil "doğrudan bayilik" diye tanımlanan ve dünyadaki bütün lüks segmentteki ürünlerin satışı şeklinde uygulanan bir sistem. Bire bir siz yapmak zorundasınız, bayi teşkilatına veremiyorsunuz. 2007 yılında operasyona başladık, Ortaköy'de dünyada deniz ulaşımı olan tek Showroom'a sahibiz. 2007 yılında 19 adetlik Bentley satışımız oldu. 2008 yılında ise 13 adetlik bir satış gerçekleştirdik. Krizin en büyük etkisini esas lüks segmentte hissettik. Satış sadece Türkiye'de değil dünyada çok ciddi şekilde düştü. 2009 yılında 8 adet araç sattık. Lamborghini 2007 yılında operasyona başladı. Geçen seneyi 9 adet satışla kapattık. İki markada da hedeflerimizi gerçekleştirdik. Bunlar çok özel ürünler. Burada gerçek bir danışmanlık hizmeti verip, tüketicinin ne istediğini anlayıp tüketicinin mutlu olabileceği konfigürasyonu sağlayıp yüzde yüz memnuniyet anlayışıyla hizmet vermeye çalışıyoruz.

EMNİYET İLE TOKKDER ELELE

TOKKDER
Tüm Oto Kiralama Kuruluşları Derneği

KATS "Kiralık Araç Takip Sistemi" Devrede.

Derneğimizin Emniyet Genel Müdürlüğü ile görüşmeleri neticesinde Türkiye genelinde üyeler tarafından kiralanan araç kayıtlarının Emniyet Asayiş Bürosu yetkili memurları tarafından raporlanması amacıyla KATS "Kiralık Araç Takip Sistemi" yazılımı devreye alınmıştır.

Yıllardır derneğin bilgi işlem danışmanlığını yürüten PcDestek firmasının yazılım ekibi tarafından geliştirilen KATS yazılımı sayesinde kiraladığımız araçlarımızın daha güvende olması ve hem üyelerimizin hem de Emniyet Genel Müdürlüğü vasıtasıyla vatandaşların kazanımlar sağlaması amaçlanmıştır. İşleyişle ilgili detaylı bilgiler çok yakında TOKKDER'in web sitesinde yayınlanacaktır.

Bu duyuru vesilesiyle; değerli Emniyet mensubu yetkililerine yoğun emekleri ve işbirlikçi yaklaşımları nedeniyle teşekkür ediyoruz.

TOKKDER ÜYE PORTALI YAYINDA
www.tokkder.org

Derneğimiz sitesi www.tokkder.org altında artık üyeler için özel bir alan var. Üyelerimizin faydalanacağı bu özel alanda şu ana başlıklar yer alacak:

- İlan Panosu: Üyelerin ilan ara birimi, personel arayışları, satışa çıkan araçlar vs.

- Kara liste: Kara liste menüsü altında üyelerin sorunlu hesap paylaşımları, anlık sorgulamaları.

- Dernekten Bilgilendirme: Üyelerin aidat durumlarını takip edebilecekleri veya dernekten duyuruların yayınlanacağı yer.

- Mesaj Kutusu: Üye kuruluşların birbirleri arasında mesajlaşmasını sağlayan arabirim.

Yine PcDestek firmasının yazılım ekibi tarafından geliştirilen portalımıza; üyelerimiz sitemizin ana sayfasından kendilerine tahsis edilen şifrelerle girebilecekler.

Portalın bütün üyelerimize hayırlı olmasını temenni ederiz.

2010 DETROIT OTOMOBİL FUARI

Dünyanın en prestijli fuarları arasında gösterilen ve geçtiğimiz Ocak ayında 103.'sü gerçekleştirilen "Uluslararası Kuzey Amerika Otomobil Fuarı", geçen yılın aksine bu yıl bütün dev markalara ev sahipliği yaptı.

Geçtiğimiz yıl küresel krizin gölgesinde Rolls-Royce, Land Rover, Ferrari, Nissan, Infiniti, Suzuki ve Mitsubishi gibi markalardan yoksun olarak kapılarını açan fuarda bu kez, Corvette, Bentley, Maserati, Lincoln, Cadillac gibi üst sınıf markaların katılımının yanı sıra sektörün enerji tasarruflu otomobillere eğilimi de dikkat çekti. 60 yeni modelin dünya prömiyerinin gerçekleştirildiği fuara, gelecekten izler taşıyan elektrikli konseptler damgasını vurdu. Otomotiv dünyasının başkenti olarak bilinen Detroit'teki fuar, 16-24 Ocak tarihleri arasında yaklaşık 750 bin kişi tarafından ziyaret edildi.

BENTLEY

Bentley Motors fuarda yeni Mulsanne ve "51 Series" Continental GTC Convertible modelinin tanıtımını yaptı. Bu yıl sonu satışına başlanacak Bentley Mulsanne, sektörde benzeri olmayan seçenekleri de beraberinde getirecek. "Series 51" paketi, müşterilere Bentley kataloğundaki binlerce dış renk ve döşeme seçeneğini sipariş etme imkanını sunuyor.

BMW

BMW standında Z4 sDrive35is modelinin dünya prömiyeri gerçekleşti. 335 HP'lik performansı ile M3 ve M5'e yaklaşan aracın 0-100 km'si 4,8 saniye ve son hızı 300 km olarak sınırlandırılmış.

CADILLAC

Amerikalı marka Cadillac, XTS Platinum konsept ve CTS-V Coupe modellerini tanıttı. Etkinlik ve lüks için üretilen XTS Platinum konsept, içten dışarı doğru tasarlanırken, üst sınıf sedan imajını yeniden tanımlıyor. CTS-V Coupe ise markanın yenilenen ürün gamındaki lüks spor coupe olarak 2010'un bahar aylarında satışa sunulacak.

AUDI

Audi, yüksek sınıf elektrikli araçların ikincisi olan e-Tron'un yeni prototipini tanıttı. 250 km menzilli elektrikli araç, 6 saniyede 100 km hıza ulaşabiliyor. Köşeli hatlı iki kişilik bu coupe, metalik aksamları ve özel tasarımlı Pirelli lastikleriyle sportif bir çizgi sunuyor.

DETROIT'TE BİR ELEKTRİK BULVARI

Hükümetlerin elektrikli otomobillerde getirdiği yasal zorunluluklar ve akaryakıt fiyatlarında yaşanan artışın ardından, alternatif enerji kaynaklarını seri üretim modellerine taşımaya başlayan otomobil üreticileri, Detroit Fuarı'nda yeşil otomobillerle ziyaretçilerin karşısına çıktı. ABD'li üretici Ford, global pazarda rekabet edecek yeni Focus modelini, çevreci motorlarıyla ilk kez Detroit'te sergiledi. Honda, CR-Z adını verdiği sportif hibrid modelini otomobilseverlerin karşısına çıkardı. Toyota ve Volkswagen de çevreci modelleriyle ön plana çıkarken, Avrupalı üreticilerden Audi, BMW ve ABD pazarına giriş yapmaya hazırlanan Fiat'da tamamen elektrik enerjisiyle çalışan modellerini ilk kez gün yüzüne çıkardı. Elektrik Bulvarı adı verilen özel bir alanda sergilenen bu modellerin arasında, ilk seri üretim elektrikli otomobile imza atan Çinli BYD markasının modelleri de yer aldı.

Ford Focus

Aynı isme sahip olmasına rağmen daha önce ABD ve Avrupa'da farklı modellerle satılan Focus, Türk tasarımcı Murat Güler tarafından yeniden tasarlanarak global bir model haline geldi.

Honda CR-Z

Japon üretici Honda'nın tüm dünyada satışa sunacağı sportif odaklı hibrid konsepti, benzin-elektrik motor kombinasyonunu 6 vitesli manuel şanzıman ile aktaran Honda CR-Z, fuarın dikkat çeken modelleri arasındayadı.

Chevrolet Aveo RS

Chevrolet'nin küçük sınıftaki temsilcisi Aveo, fuarda çevreci fakat performansa yönelik geliştirilen Aveo RS versiyonuyla 1.4 lt turbo motoru ve dinamik tasarımı ile otomobilseverlerin beğenisine sunuldu.

Toyota Hybrid Concept

Hibrid otomobil geliştirme konusunda en tecrübeli üretici olan Toyota, yeni nesil hibrid aracı hakkında fikir veren konseptini fuarda sergiledi.

MINI Beachcomber

MINI'nin ilk 4x4 modeli hakkında fikir veren Beachcomber konsepti, seri üretim versiyonun nasıl bir yüze sahip olacağı hakkında ip uçları veriyor.

Hyundai Blue-Will Plug-in Concept

Hyundai'nin çevreci konsepti, aerodinamik tasarımı ve tamamen elektrikle çalışan motoru ile sıfır emisyon değerine sahip. 100kw'lık bir elektrik motoruna sahip olan Blue-Will'in elektrik gücü de lityum-iyon Polymer batarya kutusunda depolanıyor.

Fiat 500 BEV

Fiat, fuarda ziyaretçilerin karşısına elektrikli 500 modeli ile çıktı. Chrysler - Fiat işbirliği ile geliştirilen otomobilde, Chrysler'in geliştirdiği elektrik altyapısı yer alıyor. 500 Abarth versiyonu üzerine geliştirilen 500 BEV, sportif çizgileri ile dikkat çekiyor.

Hertz Genel Müdürü M. Nur Hidayetoğlu:

DAHA ALINACAK ÇOK YOL VAR

Türkiye'de günlük kiralamada işin şekli çok değişti. Sektöre ilk başladığım dönemlerde müşteri profilinin yüzde 75'i yabancıydı. Bugün gelmiş olduğumuz noktaya bakacak olursak, durum bunun tam tersi. Şu an yapılan işin yüzde 75'i yerli, yüzde 25'i yabancı kaynaklı.

Günlük otomobil kiralama sektörünün öncü markalarından Hertz'in Genel Müdürü Nur Hidayetoğlu, çalışma hayatına Çukurova Üniversitesi'nde okurken aile işi olan oto kiralama ile başlamış. Profesyonel iş yaşamına okuldan sonra Hertz'le devam eden Hidayetoğlu, acentelikten Türkiye temsilciliğine uzanan süreçte Hertz'in bugünkü durumuna gelmesinde büyük paya sahip. Biz de kendisiyle işin mutfağından bu noktalara gelirken edindiği tecrübeleri, kiralama sektörünün durumunu ve Hertz Türkiye'nin dünü ve bugününü konuştuk.

Çalışmaya başladığınız yıllarda firmanızın yapısı nasıldı?

O dönemde Adana'da Hertz'in bölgesel acenteliğini yapıyorduk. İki sene içinde Antlaya ve İzmir bayiliklerini aldık. Daha sonra Türkiye'deki ana "franchise" firmayla Hertz'in sözleşmesi feshedilince, bizimle anlaşma yaptılar ve böylece 2002 yılında Türkiye temsilcisi olduk.

Türkiye temsilciliği isteği sizden mi geldi yoksa bu Hertz'in teklifi miydi?

Zaten Hertz Europe bünyesindeki bazı yöneticilerle tanışıklığımız vardı. Ana temsilciyle yollarını ayırdıklarında yeni bir firma arayışına girdiler ve o dönemde bizimle irtibata geçtiler. Her konuda anlaşınca 2002 Kasım ayında beraber çalışmaya başladık.

Günlük kiralamanın gelişimine bakarsak, sekiz yıllık süreçte Türkiye nereye geldi?

Türkiye'de günlük kiralamada işin şekli

çok değişti. Sektöre ilk başladığım dönemlerde müşteri profilinin yüzde 75'i yabancıydı. Araç kiralama iç piyasada çok fazla bilinen, yaygın olarak kullanılan bir sistem değildi ve bu işi ağırlıklı olarak uluslararası firmalar yürütüyordu. Bugün gelmiş olduğumuz noktaya bakacak olursak, durum bunun tam tersi. Şu an yapılan işin yüzde 75'i yerli, yüzde 25'i yabancı kaynaklı. Bu da bize şunu gösteriyor: Geçen süre zarfında iç piyasada "rent a car"ın bilinirliği, kullanılırlığı ve yaygınlığı çok ciddi oranda artış göstermiş. Çünkü yabancı kaynaklı işlerde bir düşüş olmadı ama bunun beraberi iş hacmi büyüdü ve bu tamamen yerli talepten kaynaklanan bir büyüme oldu. Bizim de kendi içimizde bir takım faaliyetlerimiz oldu: Pazarlama çalışmaları, promosyon çalışmaları gibi... Aynı zamanda bunu etkileyen en önemli faktörlerden biri de biliyorsunuz hava yolu şirketlerindeki gelişmeler. Sivil havacılıktaki gelişmeler, özellikle yolcu sayısını önemli oranda artırdı. Bilet fiyatlarının düşmesi uçakla seyahati teşvik etti. Bununla beraber uçak yolcu sayısı artınca o yolcuların içerisinden "rent a car" kullanan kişiler doğal olarak artış gösterdi. Açıkçası bu iş tamamen uçak yolcusuna endeksli bir iş. Şöyle söyleyeyim: Yaptığımız işin yüzde 80'ini hava limanı ofislerimizden yürütüyoruz.

Bu çok büyük bir oran...

Evet. Yüzde 20'si şehir ofislerinde gerçek-

Uçak yolcu sayısı artınca o yolcuların içerisinden "rent a car" kullanan kişiler doğal olarak artış gösterdi. Açıkçası bu iş tamamen uçak yolcusuna endeksli bir iş. Şöyle söyleyeyim: Yaptığımız işin yüzde 80'ini hava limanı ofislerimizden yürütüyoruz.

leştiriliyor. Araç kiralama, uçak yolcusunun çok tercih ettiği bir sistem, çünkü seyahati çok kolaylaştırıyor. İş seyahatlerinde olsun, tatil amaçlı seyahatlerde olsun ciddi oranda bu bize yansıdı. Böylelikle yerli piyasada belli bir noktaya geldik ama bence daha alınacak çok yol var. Halen bizim kendi yerli uçak yolcumuz istenilen oranda "rent a car" kullanmıyor. Ya çok lüks ya da bürokrasisinin fazla olduğu düşünülüyor.

Türkiye'de faaliyet gösteren diğer firmalarla ve yurt dışındaki fiyatlarla karşılaştırırsak Hertz Türkiye'nin kiralama ücretleri ne seviyede?
Şöyle söyleyeyim: Bu sekiz sene içerisinde bu konuda da çok ciddi bir takım değişiklikler oldu. Mesela firma yurt dışına bağlıyken, yurt dışı rezervasyonlarla beslenirken fiyatlar hep döviz cinsindendi; tarifeler döviz cinsinden tespit edilirdi ve iç piyasaya da aynı fiyatlar sunulurdu. Şu anda çok rahatlıkla kiralanabilecek fiyatlar var. Hertz bugün, 150 ülkede operasyon yürütüyor ve bize hemen hemen yakın fiyatlar uyguluyor diyebiliriz. Çok esnek fiyatlandırmalar var yurt dışında ama Avrupa ülkeleriyle kıyasladığımız zaman hemen hemen aynı seviyelerdeyiz diyebilirim.

Kaç adet araca sahipsiniz ve araçlarınız ağırlıklı olarak hangi markalardan oluşuyor?
Şu an 1.500 adet aracımız var. Ağırlıklı Ford grubu araçlar kullanıyoruz. Ekonomi sınıfına Fiat, Renault, Hyundai, orta segmentte Focus tercih ediyoruz. Daha üst sınıflarda Ford Mondeo ve Volkswagen gibi muadil araçlar var. Mercedes E-Class, BMW, Grand Cherokee gibi özel sınıfta araçlar da var, bunları şoförle birlikte kiraya verebiliyoruz.

Araçlarınız ortalama kaç yaşında? Araç yenileme süreniz nedir?
Biz araçlarımızı ortalama senede bir değiştiriyoruz ve maksimum 50 bin km'ye kadar kullanıyoruz.

Kaç şubeyle faaliyet gösteriyorsunuz? Şubelerinizin tamamı size mi ait?
Şu anda 20 şubeyle faaliyet gösteriyoruz. Biz ana distribütör olduğumuz için lisans verebiliyoruz, böyle bir hakkımız var ama prensip olarak kendi ofislerimizi açıyoruz. Kayseri ofisimiz hariç, tümünü kendimiz işletiyoruz.

Günlük kiralamacılar yaz dönemlerinde yüksek sezon yaşıyor, kış dönemlerinde kiralamalar azalıyor. Sezonlar arasında uygulamalarınızda ne gibi farklılıklar var?
Biz araç alımlarını şöyle yapıyoruz: Sezona doğru alım yapıyoruz, sezon sonunda satış operasyonumuz başlıyor. Çünkü bizim yazdan kışa geçişimizde iş hacmindeki artış yaklaşık yüzde 70 - 80'leri buluyor. Dolayısıyla Mart - Nisan gibi alım yapılıp, sezon bitimiyle beraber artık elden çıkması gereken araçların ikinci el satışları başlıyor. Filo şirketlerine ikame araç konusuna gelince de, tabi ki orada ikame araç kiralayacak olan firmalar en düşük maliyetli olan seçenekleri tercih ediyorlar. Sadece fiyat gözettiğiniz zaman biz o noktada çok avantajlı değiliz.

Hertz dünyanın en büyük kiralama firmalarından biri. Bunun avantajını tüketici üzerinde yaşıyor musunuz? Sizi tercih ederlerken bu ismin ne kadar faydasını görüyorsunuz?
Biz arkamızda o gücü tabi ki hissediyoruz ve birçok büyük kuruma sunum yaptığınızda firmanızı anlatmanıza gerek kalmıyor, marka olarak zaten bilinirliği yüksek. Günlük kiralamalardan daha önce hiç araç kiralamamamış birinin, Hertz ismini duyması zaten mümkün değil. Ne kadar büyük bir marka olursanız olun sürekli olarak kendinizi hatırlatmanız ve daha fazla kendinizi tanıtmanız gerekiyor.

Az önce "Bütün hava limanlarında varız." dediniz. Bu Hertz'le olan anlaşmanızdan doğan bir zorunluluk mu?
Kontratlarımızda "Hava limanlarında bulunmanız gerekir." diye bir ibare yok. Hatta Hertz'in "Ticari olarak size fayda sağlamayacak bir bölgede ofis bile açmayın." diyen bir politikası var ama hava limanlarında olmak, belli başlı hava limanları için bir bakıma operasyonel anlamda bize rahatlık sağlıyor. Çünkü işin büyük bir yoğunluğunun hava limanında gerçekleştiğini düşünürseniz orada ofisiniz olmadan operasyonu yürütmek çok zor.

1.500 aracımız var dediniz, doluluk oranları ne düzeyde?
Yazın yüzde 85'lere varan bir doluluk yakalayabiliyorsunuz. Zaten bu konuda yüzde yüz bir doluluk yakalamanız mümkün değil. Neden derseniz, belli bir araç sayınızı gelecek araç talepleri için otoparkta bekletmeniz gerekiyor. Onun için yüzde yüz doluluk oranı, gerçekçi bir oran değil. Maksimumu yüzde 85 civarındadır. Yıllık ortalaması yüzde 65'tir, 65'in altı tehlikelidir.

Genel olarak bakarsak günlük kiralama olarak yaşadığınız en büyük sorun nedir?
Bizim yaşadığımız en büyük sorun trafik cezalarından kaynaklı diyebilirim. Başka sıkıntılarımız da vardı ama zaman içerisinde kendi çözümlerimizi üretebildik. Birçoğunu aştık ama sektör için en büyük sorun teşkil eden konu, trafik cezaları. Bence burada yasal bir düzenlemeye de gidilmesi gerekiyor. Şu an mevcut sistemde trafik cezaları araç sahibine tebliğ edilip, araç sahibinden tahsil ediliyor. Siz dönüp müşteriden bunu tahsil edebiliyorsunuz, ödenmesiyle ilgili müteselsil sorumluluğunuz var ama Avrupa'daki sistem böyle değil. Orada yine "rent a car" firmasına trafik cezası tebliğ ediliyor ama firma bu aracı kiraladığına dair evraklarını ilgili kuruma ibraz ettikten sonra o trafik cezasının sorumluluğundan kurtuluyor ve artık ceza o şahsa yönlendiriliyor. Bunu Türkiye'de yapmak için henüz yeterli şartlar oluşmuş değil ama biz bununla ilgili bir takım girişimlerde bulunmayı düşünüyoruz.

Son olarak Hertz'in dünya genelindeki konumundan biraz bahsedebilir misiniz?
Hertz, araç kiralama sistemini ilk başlatan şirket. Şu anda dünya üzerinde en geniş ağa sahip firma. 150 ülkede 7 bin'den fazla ofiste faaliyet gösteriyor. Sürekli kendisini yenileyen özellikle teknolojik açıdan yenilikçi bir firma. Biz de Türkiye'de benzer bir yönetim politikasıyla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

YENİ VOLVO S60

HAREKETE GEÇİREN TASARIM

Yeni Volvo S60, daha önce Volvo bayilerinde hiç görülmemiş sıradışı tasarımıyla dikkatleri üzerine çekiyor. Sahibini hem fiziksel hem de duygusal olarak harekete geçirmek için tasarlanan Yeni S60, "Otomatik Frenli Çarpışma Uyarısı" ve "Yaya Algılama Sistemi" ile güvenlik önlemlerinde yeni bir dönem başlatıyor.

Yeni S60, önceki Volvo'lardan daha sportif ve dinamik bir otomobil. Fakat İskandinav tasarımının temsilcisi olma özelliğini de üzerinde taşıyor. Alt gövdenin her iki yanında omuzların üzerinde bulunan yeni kontur, alçak coupe tarzı tavana eşlik ediyor ve farlardan stoplara kadar uzanan zarif çift kavisi oluşturuyor. Çift kavisin ortasındaki iniş, otomobilin daha da alçak görünmesini sağlıyor. Geliştirme sürecinde, otomobilin sürüş özelliklerini etkileyen hemen hemen her ayrıntı üzerinde değişiklik ve iyileştirmeler yaparak bütünsel bir çözüm üreten şasi ekibi, daha önceki Volvo'lara göre direksiyon hassasiyetini artırmış ve helezon yayları sertleştirmiş.

DSTC sisteminin geliştirilmesiyle üretilen "Viraj Çekiş Kontrolü", otomobilin virajları daha akıcı bir şekilde almasını sağlıyor. Böylece sürücü virajı daha dar alabiliyor ve dışa kayma eğilimini de azaltmış oluyor.

"Otomatik Frenlemeli Yaya Algılama Sistemi" ise yeni bir teknolojik ilerlemeyi ifade ediyor. Bu sistem, otomobilin önüne çıkan yayaları algılayarak sürücüyü uyarıyor ve sürücü zamanında tepki göstermediği takdirde otomatik olarak tam güçle fren yapıyor. Bu sistem, 35 km/s'ye kadar olan hızlarda, sürücü zamanında tepki vermese bile yayalara çarpılmasını önleyebiliyor. Daha yüksek hızlarda ise kaza şiddetinin azaltılması için çarpma öncesinde otomobil mümkün olduğu kadar yavaşlatılmış oluyor.

Yeni S60'ın, 115 HP'lik ekonomik DRIVe versiyonundan, turbolu 304 HP'lik versiyona kadar dizel ve benzinli motor seçenekleri bulunuyor.

Motorun ürettiği güç tekerleklere Volvo'nun ikinci nesil 6 vitesli otomatik Geartronic şanzımanı üzerinden aktarılıyor. Yeni hidrolik sistemi ve azaltılmış sürtünme oranı sayesinde vitesler eskisinden daha hızlı değiştiriliyor.

Yeni S60'ın yeni bilgi ve eğlence sisteminde müzik sistemi, navigasyon sistemi, cep telefonu ve diğer fonksiyonlar, ön konsolun üst kısmındaki beş veya yedi inç'lik renkli ekranda sunuluyor. Sürücünün dikkatini yoldan ayırmamak için ekran, yükseğe yerleştirilmiş.

Başlangıç için satış hedefi yılda 90 bin otomobil olan Volvo, yeni modelini Türkiye'de 2010'un ikinci yarısından itibaren satışa sunacak.

Fotoğraflar: Murat ÖZBEY

Manheim Türkiye Genel Müdürü Cengiz Temel:

2010'DA GEÇEN SENEKİ SATIŞLARIMIZIN İKİ KATINI HEDEFLİYORUZ

"Manheim, dünyanın en büyük açık artırma şirketi. 60 yıllık bir şirket, 18 ülkede faaliyet gösteriyor ve yıllık 10 milyon adet aracın satışına aracılık ediyor. Türkiye'ye gelmeleri, operasyonun artışına müthiş bir ivme kazandırdı."

Borusan'daki 10. yılını dolduran Cengiz Temel, ikinci el otomobil alım satımını açık artırma yöntemiyle gerçekleştiren Manheim Türkiye'nin Genel Müdürü. 2000 yılında Borusan'da Otomax ile başlayan ikinci el otomobil serüveni Borusan'ın 2004'te Auto Exchange'e entegre olmasıyla açık artırma ile ikinci el otomobil satışıyla sürmüş. 2008 yılından itibaren de başarılı bir grafikle Manheim Türkiye'nin çalışmalarını yürüten Cengiz Temel'le sadece otomobil alım satımına değil, Türkiye'deki açık artırma sistemine de yeni bir boyut getiren Manheim Türkiye hakkında konuştuk.

Manheim ile Borusan'ın buluşması nasıl gerçekleşti? Bu anlaşma size ne gibi artılar getirdi?

Niyetimiz, araçları müşterimize tedarik etmeyle başlayıp aracın satışına kadarki zinciri yönetmekti. Biliyorsunuz Türkiye'deki "online" pazar, gelişmiş bir pazar değil. Yeterli kritik yoğunluğu yakalamanız çok zor. O yüzden zaman içinde bizim yoğunlaştığımız alan daha ağırlıklı olarak açık artırma işine kaymaya başladı. 2006'da Manheim'la görüşmeye başladık. 2007'nin başında prensip olarak el sıkıştık. Açıkçası aynı zamana denk geldi. 2006 Temmuz'da Manheim'ı ziyaret etmek için Amerika'ya gittim. Benim ziyaretimden önce de onlar Türkiye'de pazar çalışmaları yapıyorlardı. Onlar da danışmanlarını buraya gönderdiler sonra biz gittik tanıştık, yaptıklarımızı anlattık. Daha sonra, 2007'nin başında prensipte anlaştık. 2007 tamamen o süreci tamamlamakla geçti ve 2008'in başında da ortaklığa imzamızı attık. Manheim, dünyanın en büyük açık artırma şirketi, 60 yıllık bir şirket ve 18 ülkede faaliyet gösteriyor. Yıllık 10 milyon adetten fazla aracın satışına aracılık ediyor. Onbinlerce esnafla ve bütün markalarla çalışıyor. Türkiye'ye gelmeleri, operasyona müthiş bir ivme kazandırdı. Çünkü biz kendi kendimize deneme yanılma yoluyla bu işi öğrenmeye çalışıyorduk. Anlaşmadan sonra burada bir takım operasyonel değişikliklere gittik; hatlar inşa ettik, aracın müşterilerin arasından geçmesini sağladık, böylelikle daha aktif bir ortam geliştirdik. 2008'in sonuna doğru İstoç'ta ikinci lokasyonumuzu açtık. Orayı "teknoloji merkezi" olarak konumlandırdık. İstoç, online satışa ağırlık verilen bir nokta. Yani oradaki esnaf ve bayi herhangi bir noktada fiziki açık artırmaya gitmeden, sadece orada bulunarak, büyük ekranlardan açık artırmanın olduğu alanı izleyerek elindeki avuç içi bilgisayarlar PDA'lerle teklif verebiliyorlar.

Kimlerle çalışıyorsunuz? Ağırlıklı müşterileriniz kimler?

Ağırlıklı olarak büyük filo kiralama şirketleri ile çalışıyoruz. TOKKDER'in üyeleri yine yoğun olarak çalıştığımız müşterilerimiz. Onun dışında kendi filolarına sahip kurumlar, bankalar, sigorta şirketleri, yetkili satıcılar, üreticiler, distribütörler, galeriler müşterilerimiz arasında. Bireysel olarak hiç çalışmıyoruz. Burada ortalama bir dakikada bir araba satılıyor, bu hızda bireysel olarak bir müşterinin araba almaya karar vermesi mümkün değil. Her müşterimizle özel anlaşmalarımız ve sözleşmelerimiz var. Müşterilerimizin bizde vekaletnameleri var, araçlarının devir süreleri geldiğinde biz devrini müşterilerimizin üzerine yapıyoruz. Tahsilattan devre kadar olan süreci de biz takip ediyoruz. Bu kadar hızlı giden bir süre içinde bireysel tüketiciyi bulundurmak çok zor. Zaten Manheim'ın da 60 yıllık tecrübesi bunu onaylamıyor.

Geçen iki yılda Manheim kaç adet araç sattı?

Geçen sene 7 bin adet araç sattık. Ondan evvelki sene bu sayı 4 bin'di. 2010'da geçen senenin iki katını hedefliyoruz. 2008-2009 yılında yaşanan ekonomik kriz kiralama şirketlerini de etkiledi, bir çok şirket kiralama dönemlerini uzattı. Dolayısıyla geri dönüşler azaldı ve sektörde biraz daralma yaşandı. Sektör daraldığı zaman dışarı çıkan araba sayısı da azalıyor doğal olarak. Ona rağmen biz geçen sene ciddi bir büyüme kaydettik.

Geçen sene ÖTV'nin etkisini nasıl hissettiniz?

Bizim açımızdan ÖTV'nin pozitif bir etkisi oldu diyebilirim. Bu etkiden dolayı birçok firma araç alımı yaptı, araçlarını yenileydi, filolar büyüdü ve böylece araç kaynağı arttı. Arz arttı. Arz artışı, bizde otomatik olarak satışların artmasına yol açtı. Eğer ÖTV olmasaydı geçen sene bu büyümeyi sağlayabilir miydik biz? Zannetmiyorum. En azından bir yüzde 10 – 15 oranında düşüş olurdu.

Çok şeffaf bir açık artırma ortamımız var. Esas işi bu olmayan birinin ya da bir kiralama şirketinin bir gün içinde ulaşamayacağı kadar çok müşteriye ulaşmasını sağlıyoruz. Ayrıca çok rekabetçi bir ortam var burada; müşteriler birbirleriyle mücadele ederek açık artırmayı kazanıyor.

İkinci el otomobil alımında en önemli sorun güven! Bu güven sorununu Manheim kendi içinde nasıl çözdü?
Biz burada iki çeşit ekspertiz hizmeti veriyoruz. Birincisi sadece kaporta ekspertizi. Filo kiralama şirketlerinden gelen araçların sadece kaporta ekspertizine bakıyoruz yani. Bu araçlarda boya, değişme, ezik, çizik var mı yok mu kontrolden geçiriyoruz. Bu konuda da belirli kriterlerimiz var. Artık esnaf bizim o değerlendirmelerimizi çok iyi biliyor. Filo araçları daha kurumsal araçlar olduğu için bu arabaların servis kayıtlarına ulaşmak çok daha kolay. Bu araçlarda kilometre ile ilgili herhangi bir değişiklik yapılması hemen hemen mümkün değil. Biz burada araçları üç şekilde satıyoruz: Işık sistemimiz var; yeşil, sarı ve kırmızı. Yeşil ışıkta sattığımız araçların hepsi garantili araçlar, yani biz bir araca garantili dediğimiz zaman, kaporta konusunda garanti veriyoruz. Satıcı da "Bu aracın şasesinde herhangi bir problem yoktur." "Bu aracın kilometresinde herhangi bir problem yoktur." "Bu arabanın mekanik aksamında herhangi bir problem yoktur." garantisini veriyor. Araç bu garantiyle çıktığı zaman buradaki alıcı hiç tereddütsüz satın alıyor.

Garantinin herhangi bir süresi var mı?
Aracı buradan çıkarıncaya kadar garanti veriyoruz. Üç iş günü içerisinde şaseyle ilgili bir problem olursa müşteri aracını bize iade ediyor. Kilometreyle ilgili de arabaları test ederken ekspertiz raporuna mutlaka kilometresini yazıyoruz. Ama eğer ki aracın kilometresiyle ilgili bir şüphemiz varsa "Okunan kilometre bu.", "Tahmini kilometre bu." diye belirtiyoruz. Bazı araçlar da var ki müşteri: "Ben bu araçla ilgili hiçbir taahhütte bulunmak istemiyorum." diyor. Böyle araçlar kırmızı ışıkla satılıyor. Bu durumda hiçbir garanti vermiyoruz. Bayilerden gelen araçlarda ise daha farklı bir ekspertiz yöntemi uyguluyoruz: Hem mekanik ekspertiz yapıyoruz hem de aracı diagnoza tabi tutuyoruz. Arabaları test cihazına bağlıyoruz ve tüm mekanik ve elektronik aksamıyla ilgili arıza raporunu çıkarıyoruz. Bu arıza tetkiklerini de aracın üzerindeki eksper raporuna yazıyoruz. Dolayısıyla buradaki alıcı da esnaf olduğu için ekspertiz raporunu gördüğünde ona kaça mal olacağının hesaplamasını yapabiliyor. Dolayısıyla fiyatı da ona göre veriyor. Eğer aracın kilometresiyle oynandığı tespit edilirse pazarlığa ya da toleransa tabi olmadan o araç satışı derhal iptal edilip satıcısına iade ediliyor ve ceza uygulanıyor.

Satışa çıkan araçların başlangıç fiyatlarıyla satış fiyatları arasında ne kadar fark var?
Bizde başlangıç fiyatı diye bir şey yok. Araçların bir "rezerv fiyatı" var. "Rezerv fiyatı" dediğimiz fiyat: Biz, ekspertizi yaptıktan sonra aracın fiyat aralığını belirliyoruz. O fiyat aralığı da bizim istatistiklere göre yapılan "Manheim Market Report" pazar raporumuzda mevcut. O arabanın belli bir dönem içindeki satış ortalamaları, son iki üç haftadaki satış ortalamalarına göre bir fiyat aralığı belirleniyor. Biz fiyat aralığını müşteriye bildiriyoruz o isterse kabul ediyor, isterse kendi rezerv fiyatını belirleyebiliyor. Bu durumda kârına da kendisi katlanıyor, zararına da. Biz ona hiçbir şekilde "Sat" ya da "Satma" diye müdahale etmiyoruz.

Araç kiralama firmaları ile sözleşme sonlarında araçlarını almaya yönelik işbirliğiniz var mı?
"Buy Back" garantisi vermiyoruz. Türkiye şartlarında böyle bir garanti vermek mümkün değil zaten. Enflasyonun ve faizlerin bu kadar değişken olduğu bir ülkede Buy Back'i üreticiler ve bankalar veremiyorken bizim vermemiz de mümkün değil. Ama biz şu desteği sağlıyoruz: Yeni filo alacak şirketlere bir çeşit danışmanlık yapıp alacakları arabaların üç yıl sonraki ederini söylüyoruz. Bir de biz bir "Fiyat Rehberi" oluşturuyoruz. Bu proje kapsamında Georgia Tech Üniversitesi ve Sabancı Üniversitesi ile iki senedir işbirliği içerisindeyiz. Bu, istatiki bir çalışma; hem bizdeki satış verilerinden, hem de sektördeki satış verilerinden beslenerek oluşan istatiki bir platform. Bu platformda araçların hem bugünkü değerlerini hem de gelecekteki değerlerini bir referans olarak sunuyoruz. Onun dışında herhangi bir fiyat garantisi vermiyoruz.

Ağırlıklı olarak hangi segmentteki araçlar alınıp satılıyor bünyenizde?
Filo kiralama şirketlerine baktığınızda onların kullandıkları araçların segmentleri çok belli, bizim de ağırlıklı müşterilerimiz onlar olduğu için genelde C segmentteki araçlar alınıp satılıyor. Bunun yanında ticari araç satışı da çok fazla, özellikle de hafif ticari. Lüks segmente girmeye başladık yavaş yavaş. Bir senedir onun alt yapısını hazırlıyoruz, bu aralar onunla ilgili ayrı bir açık artırma günü belirlemeye çalışıyoruz.

Sizinle çalışan müşterilerin sahip olduğu avantajlar neler?
Çok şeffaf bir açık artırma ortamımız var. Esas işi bu olmayan bir kişinin, bir kiralama şirketinin bir gün içinde ulaşamayacağı kadar çok müşteriye ulaşmasını sağlıyoruz. Ayrıca çok rekabetçi bir ortam var burada; müşteriler birbirleriyle mücadele ederek açık artırmayı kazanıyor. Pazar burada belirleniyor çünkü burada bulunan herkes araç satın almıyor, burada fiyatları takip ediyor, fiyat listesi oluşturuyor, o hafta show room'a koyacağı araçları belirliyor, rakiplerine bakıyor… Kendi markasını öne çıkarmak, o markaya daha fazla fiyat verilmesini ve daha fazla prim ödenmesini sağlamak için her türlü aktivite yapmasına olanak sağlıyor. Aracı satışa sunma hazırlıklarına gerek duymuyor, çünkü biz burada her türlü hizmeti veriyoruz. Park sorunu yok, ekspertiz derdi yok, pazarlama derdi yok... Dolayısıyla bu da satıcıya büyük bir katma değer sağlıyor. Alıcı tarafında ise dediğim gibi sektörde irili ufaklı bütün oyuncuları sistemin içine entegre edebiliyorsunuz. Bir araba alma gücü olan da, yüz araba alma gücü olan da gelip buradan araba alabiliyor.

Kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz?
Toplam üç lokasyonda 50 kişilik bir ekiple çalışıyoruz. Fakat açık artırma günleri bu sayı artıyor, 70 – 80'i buluyor. Kapıdan araba girdiği anda aracı alıp, buraya getirip, ekspertizlerini yapıp, satışa hazırlıyoruz. Bu arada zamana karşı yarışıyoruz tabi. Bizim işimiz çok emek -yoğun bir iş. Çarşamba, Perşembe ve Cuma günleri açık artırma yapıyoruz.

DİNAMİK VE ETKİLEYİCİ TASARIMI İLE

YENİ CHEVROLET SPARK

Chevrolet'nin dinamik ve ikonik tasarım dilinin en son temsilcisi Yeni Spark, küçük hatchback otomobil sınıfına yeni bir alternatif sunuyor. Hem paranın karşılığını veren bir yatırım, hem de eğlenceli, dinamik ve şık bir otomobil olma özelliği sayesinde, şehir otomobilleri ile tam donanımlı küçük aile otomobilleri arasındaki boşluğu dolduran bir köprü oluşturuyor.

Yüz yıllık geçmişi boyunca "ikonik" araç tasarımına sadık kalan Chevrolet, Yeni Spark'la bu iddiasını yineledi. Cesur tasarımını, 2007 Los Angeles Otomobil Fuarı'nda tanıtılan Beat konseptinden ilham alan otomobil, dış görünümünde dinamik ve keskin hatlara sahipken iç mekanda eğlence, şıklık ve işlevselliği bir arada sunuyor.

Yeni Spark'ın dış görünümü "tekerlekler dışarıda, gövde içeride" bir duruşa sahip, tek bir eğriden oluşan tavan çizgisi düz gövde hatları ile vurgulanıyor. Dış tasarımı dinamik hatlara sahip aracın, iç tasarım ve donanımında ise eğlence ve işlevsellik bir araya getirilmiş. Kabinin odak noktası, direksiyon kolonunun üzerine yerleştirilmiş olan ve gerekli tüm bilgileri kompakt ve kolay okunur bir şekilde sunan, motosiklet tarzı gösterge paneli. Yeni Spark'ın modern taşınabilir müzik cihazlarını çalıştırmaya uyumlu olması ise müzikseverler için düşünülmüş bir ayrıntı; müzik sisteminde CD dışında, AUX ve USB girişleri de bulunuyor. Tüm Avrupa ile birlikte Türkiye'de de Yeni Chevrolet Spark, 1.0 ve 1.2 lt'lik hacme sahip benzinli motor seçenekleri ile sunuluyor. 1.0 lt benzinli motor 995 CC'lik bir hacim ve 68 HP'lik güç sağlıyor, Spark 100 kilometrede ortalama 4.8 litre yakıt tüketirken, karbondioksit emisyonu ise 113 g/km. 1206 CC hacme sahip olan 1.2 lt motor ise 81 HP beygir gücüyle üretilirken, 1.2 lt'lik Spark'ın 100 km'de ortalama 5,1 lt yakıt tüketimine sahip ve karbondioksit emisyonu ise 119 g/km.

Sert gövde yapısı, optimize edilmiş amortisör ve yay oranları ile, Yeni Spark sürüş konforu ve gürültü seviyesi konusunda iddialı. Geliştirilmiş şasi-gövde yapısı bağlantı noktaları da, düşük frekanslı gürültünün araç kabinine girmesini ve yol zemininden kaynaklanan gürültü ve titreşimin büyük ölçüde yalıtılmasını sağlamak üzere tasarlanmış. Yeni Spark'ta kilitlenmeyi önleyen hassas ABS fren sistemi ve çekiş kontrolü özelliklerinin yanı sıra, savrulma dengeleyici sistem ile güvenlik ve kontrol avantajları sağlayan "Elektronik Stabilite Kontrol Programı" sunuluyor. Araç, yüksek yolcu koruma seviyesi, altı hava yastığı, önden çarpışma halinde pedalları araçtakilerin ayaklarından uzağa çekerek bacak yaralanmalarını önleyen bir katlanabilir pedal sistemiyle destekleniyor.

Şehir yaşamına uyumlu, pratik ve konforlu sürüş özelliğinin yanı sıra uygun fiyatı ile dikkat çeken Yeni Spark, üç farklı versiyonla satışa sunuluyor.

Yazı:
İlkay ERSOY

Resim 27

3 GÜNLÜK DOĞUBAYAZIT, DİGOR, ANİ, KARS KAÇIŞI/2

Geçen sayımızda ilk bölümünü yayınladığımız gezinin ikinci ve son bölümü Doğu'nun eşsiz coğrafyasında kaldığı yerden devam ediyor.

Resim 26

Iğdır girişindeyiz. (Resim 26)
Iğdır dört bir tarafı dağlarla çevrili, 895 metreye rağmen tarıma çok elverişli bir iklimi ve toprağı olan bir bölge. Bağlar, bahçeler... Pamuk dahi yetiştiriliyor. Yıllar evvel Iğdırlı bir müşterim vardı. Yeşilliğini öve öve bitiremezdi Iğdır'ın. Sonuna kadar haklıymış.

Iğdır'dan Tuzluca'ya doğru devam ediyoruz. Tuzluca haritadan bakarsanız, Ermenistan sınırının dibindedir. Ama ben geçerken bunu bilmiyordum. Dev bir kanyonun yanından tırmanarak yukarı çıktık. Kanyonun tepesinde düzenli aralıklarla gözleme kuleleri dikilmiş. Ben kanyonu Türkiye içinde ve kuleleri de terörizme karşı yapılmış diye düşünmüştüm. Sonradan Ani Harabelerine girip Arpaçay kanyonunu gördüğümde fark ettim ki bu kanyon Arpaçay'ın uzantısı, kuleler ise Ermenistan'daki sınır kuleleriymiş. Kanyonun o derin kısmını ve kulelerin fotoğrafını çekmediğime çok üzüldüm sonradan.

Doğubayazıt'ta Tuzluca hakkında "Tuz mağaralarını mutlaka görün ve içine girin" denmişti. Bu aklımızdan çıkmadı. Mağaraları sorup yerini buluyoruz. Mağaralarda bir nevi kaya tuzu çıkarılıyor. Kristal kristal tuzu görüyoruz. Çok ilginçti.
Birazdan içine gireceğimiz tuz mağarası.. (Resim 27-28-28a)
Tuzluca'dan devam ediyoruz. Amacımız Kars üzerinden tekrar Doğu'ya dönüp Ermenistan sınırındaki Ani Harabeleri'ne varmak. Birkaç kontrol noktasında Digor yolundan gitmememiz önerildi. Ama yol çok uzuyor. Biz biraz da abartıldığını düşünerek Digor yolundan devam ediyoruz.
Sakın geçmeyin dedikleri Digor girişi. Bu çocuklar bizi taşlamadı, aksine dibimizden ayrılmadılar. Ama bisikletli çocuklardı, eee iki tekerci sonuçta onlar da. (Resim 29)

Resim 28a

Resim 28

Resim 30

Resim 32

Resim 33

Resim 34

Digor'da haritaya baktık. Kars üzerinden Ani Harabeleri çok uzun sürecek. Oysa Digor'dan bir köy yolu giriyor ve dağ tepe sonrasında Ani'ye varılıyor. En azından harita öyle gösteriyor. Tamam diyoruz dalalım yahu ne olacak. Ama içimizde de hafif bir tedirginlik, çünkü Digor'un asfaltından geçmeyin denirken biz toprağına giriyoruz.

Digor girişinde haritaya baktık ve tamam dedik, yolu uzatmayıp bu stabilize yoldan dalıyoruz. Belli yörelere gitmeden duyduğunuz korku ve tedirginlik, yörenin içine girince yerini "ne gereksiz tedirgin olmuşuz" duygusuna bırakıyor. O rahatlıkla daldık yola.
Digor – Ani arası şimdi tam hatırlayamadım ama sanırım 40 km kadar. Bunun 30 km'si tamamen köy/mezra yolu.

Yol zamanında traktörlerin çamurda geçmesi sebebiyle ray tabir ettiğim kanal içeriyor. Ama yolu düzeltme amaçlı üstünden greyder geçmiş ve görüntüde kesinlikle traktör tekerlek izleri görünmüyor. Dümdüz bir toprak yol gibi görünüyor. Ama izler orada ve üstleri tamamen yumuşak toprakla kaplı ve içleri yumruk büyüklüğünde taşlarla dolu.

İzler görünür olsa sorun yok. Hem dikkat eder girmemeye çalışırsınız hem de girerken önleminizi alırsınız. Burada ise önlem almak mümkün değil, düz sert ve tozlu toprakta gidiyorum sanıp bir anda kendinizi görünmeyen o tekerlek izine kaptırabiliyorsunuz. O bir yana bir de içi yumuşak toprak dolu, inanılmaz çekiyor. Bir de içindeki taşlara denk geldiğinizde... Artık düşünün, yüreğimiz hoplaya hoplaya gidiyoruz. Ben açtım gazı arada bir ön arada bir arka tekeri kaptırıyorum ama hızlı olunca sorun yok gidiyoruz.

Resim 29

Digor - Ani yolu (Resim 30-31)

Burada bir es verip Ani'den bildiğim kadarıyla bahsetmek istiyorum.

Ani'nin detay tarihini bilmiyorum. Açıkçası, ben Ani diye bir yer olduğunu dahi bilmiyordum.

Ani anladığım kadarıyla Ermeniler'in gönül bağlarının olduğu bir antik kent. Harabelerdeki açıklamalardan da gördüğüm kent ve kuruluşunda çok ciddi bir Ermeni etkisi var. Mesela Gagik isimli bir kral tarafından kurulmuş, adına kilise yapılmış, Trident (ya da Tredent) diye bir usta / mimar tarafından yapılmış büyükçe bir kilise var içinde.

Ama diğer yandan yıkılmış da olsa bir cami, Selçuklu Mimarisi'nde binalar da var. Kim kurmuş nedir ne değildir bilemiyorum. Ama bildiğim şu, bu antik kent aslında Arpaçay'ın her iki yanına yayılmış büyükçe bir kent. İki yakayı da birbirine bir köprü bağlıyor. Bu köprü 1950'lere kadar ayakta kalmış, ama sonra artık sınırlar iyice belirginleşince yıkılmış. Köprünün ayakları aşağıdaki fotoğrafta görülebilir. (Resim 32)

Deniliyor ki bu köprü 1064'te Türklerin Anadolu'ya geçmesini sağlayan köprüymüş ve İpek yolu'nun en önemli köprüsüymüş.

Yukarıdaki resim çok özel. Benim oturup sigara içtiğim nokta burası işte. Ortada Arpaçay Kanyonu. Sol taraf Ermenistan, sağ taraf Türkiye. Tam sol alt köşede, kanyonun dibinden çıkan yıkık köprünün iki bacağını görebilirsiniz.

Kent tabii çok yağmalanmış. Hala altın arayıcıları geliyormuş. 1877-1918 yılları arasında Kars, Ruslar'ın elindeyken Ruslar tarafından da birçok değerli parça taşınmış Moskova'ya.

Antik kentin daha sağlam bölümü Ermenistan toprakla-

Resim 34

Resim 35

Resim 36

Resim 38

Resim 39

rı üzerinde kalmış ama Ermeniler de o bölümü olduğu gibi kaldırmış ve yerine taş ocağı açmış. Önce bunun sebebini hiç anlayamadım, madem değerliydi niçin kaldırdılar? Sonradan öğrendim. Meğer biraz daha içerde Ani kentini tüm binalarıyla tekrar inşa ediyorlar ve taş ocağından çıkardığı taşları kullanıyorlar (mış).

O yöreden bu köprünün tekrar açılmasını isteyen gruplar varmış. Şöyle bir lafları var "Dünya birleşse Ani yeniden yapılamaz, ama Ani birleşse dünyayı yeniden kurar…" Aslında sorunlar çözülse, tarih tarihte bırakılsa her iki taraf geleceğe baksa şu küçücük ülke Türkiye'den çok fayda sağlar, Türkiye ayrı rahatlar ya politikaya girmeyelim. Sorunlar çözülüp pırıl pırıl eski haline kavuşmuş, köprüsüyle bir Ani olsa. Bence mükemmel olurdu.

Neyse, Ani'de 1-1,5 saat kadar geçirdik. Arpaçay'ın kıyısına oturup kanyonu ve Ermenistan'ı seyrettim. Gün batımı, bir sigara ve bu manzara. Yaşanmaya değerdi.

Birazdan hava kararacak. Ben Kars'ı da görmek istiyorum ama bu akşam Erzurum'a da varmak istiyorum çünkü yarın Erzurum-Kayseri yapmam lazım. Kars-Kayseri yaparsam çok yorulurum belki de yapamam diyorum

Yavaş yavaş toparlanıp çıktık yola. Ver elini Kars. Kars'a vardığımızda bir tamirci buluyoruz ve Aytekin Abi'nin kırılan çantayı geçici de olsa tamir ettirmeyi deniyoruz. Usta işini bilen ciddi bir insan. Çantayı mükemmelen yapıyor. Eskisinden daha sağlam oluyor. (Resim 33)

Artık işimiz çözüldü ama hava da kararmaya başladı ve daha Kars'ı hiç gezemedik. Yarın Allah kerim deyip, mecburen Kars'ta kalmaya karar veriyoruz. Çantayı yapan ustamıza otel soruyoruz ve o akşam birlikte yemek yiyip yiyemeyeceğimizi, bize Kars'ı gezdirip gezdiremeyeceğini soruyoruz. Memnuniyetle kabul ediyor.

Otele geçiyor, duş ve 10 dakika yatakta ayak uzatma keyfinden sonra lobide ustamızla buluşuyoruz.

Bize 1.5 saatlik bir Kars yürüyüşü yaptırıyor. Gece olmasına rağmen çok etkileniyoruz. Geniş caddeler, geniş kaldırımlar. Muhteşem taş binalar. Hele Kars Kalesi. Gördüğüm en görkemli ve sağlam kaleydi. Duyduğumuza göre askeri teknoloji açısından da çok özellikli bir kaleymiş. Ne yazık ki ziyaret edecek vaktimiz hiç yok. Hatta sabah fotoğrafını bile çekmeyi unutuyorum. Taş köprü, hükümet binası. Hepsi bambaşka bir havada.

Havuz başında bir de güzel akşam yemeği. Keyfimize diyecek yok. Ev sahibimizin anlattıklarına şaşırıyorum. Kars'ın soğuk olduğunu biliriz ama 7'den 77'ye herkesin paten yapabildiği, iyi kayak yaptığını, donan havuzlarda patenlerle oyun oynandığını hiç bilmiyordum.

Harika bir sohbet ile birlikte iki duble de etkisini gösteriyor. Gece sırtüstü yatağıma uzanıyorum. Şu son üç günde, kaç ırktan, kaç memleketten, kaç kişiyle tanıştım kaç farklı yatakta yattım, kaç farklı yer gördüm diye. Sigaramdan bir nefes alıyorum ve sırıtıyorum. Çok keyifli…

Salı sabahı Kars yola çıkış. Sivas'a 50 km. kala Aytekin Abi Tokat-Amasya-Merzifon üzerinden İstanbul'a döndü (1408 km). Ben de Sivas, Kayseri, Konya (1264 km). Sabah erkenden harika bir kahvaltı ve yola çıkış. Nereye kadar Aytekin Yıldırıcı ile gideceğiz bilemiyoruz. Birkaç fotoğraf çekmek için Kars içinde mini bir tur...

Kars caddeleri. (Resim 34-35)

Kars binaları… Harika (Resim 36)

Şimdiki rota Kars – Sarıkamış – Erzurum – Erzincan - Sivas. Sonrasını bilmiyoruz. Ben Belek'e gidiyorum ve Aytekin Abi'yi kandırmaya çalışıyorum Akdeniz'e inmek için ama gördüğü, bildiği yerlere gitmeye pek istekli değil, o da Doğu Karadeniz'e çıkalım diyor. Yolda bakacağız.

Erzurum-Erzincan arasında yol zaman zaman çok daralıyordu. (Resim 37)

Zaman zaman sıkı yol inşaatlarından geçtik. (Resim 38)

Sonunda Sivas'a sanırım 50 km kala bir sapağa geliyoruz. Biri Tokat-Amasya-Merzifon'dan standart Karadeniz yoluna bağlanıyor, diğeri benim rotam, Sivas-Kayseri-Nevşehir-Aksaray-Konya. Burada son bir kez durup kararımızı veriyoruz. İkimiz de birbirimizi kandırmaya çalışıyoruz. Karadeniz'e mi Akdeniz'e mi? Sonunda anlaşamıyor ve "herkes yoluna" diyoruz.

Aytekin Abi yukarıdan İstanbul'a doğru seyredecek ben ise aşağılara ineceğim. Ayrılmadan hemen önce. Bu adam benim müşterim ve 10 gün sonra yine beraberiz ama ikimizde de garip bir burukluk oldu. Gezi, hele uzun yol ve bilmediğin yerler başka bir bağ yaratıyor açıkçası. (Resim 39)
İkimiz de birbirimizi uyardık.

- Bak Aytekin Abi, direkt İstanbul'a basmak yok
- Tamam canım sen merak etme ama bak çok yorulduk, sen de sakın Antalya'ya kadar gitmeye çalışma.
- OK abi sen merak etme. Telefonlaşalım lütfen.

İkimiz de birbirimizi kandırıyoruz... Bir günde o 1.408 km yapıp İstanbul'a varıyor ben de 1.264 km yapıp Konya'ya. Ben en azından daha mantıklıyım.

Cumartesi sabah Ankara'dan başlayan gezi, 3. gün akşamı birimiz İstanbul diğerimiz Konya'da.

Şimdilerde ise aynı sıkı kilometreleri yollarda değil şirkette yapmaya çalışıyoruz. 7- 10- 14 Bin. Yetmez 20 bin araba. Birimiz daha akıllı olsaydı keşke.

Şimdilerde Nisan ayını bekliyoruz, bakalım torbadan hangi rotayı çıkaracağız. Hele önce 20 bin adede ulaşalım, 20 bin km'yi sonra düşünürüz, yoksa sonraya kalmasa mı?

HYUNDAI'NİN İDDİALI SUV'U ix55

Geçtiğimiz yıl Paris Otomobil Fuarı'nda otomobilseverlerle buluşan Hyundai ix55, şık tasarımı, sürüş dinamiği ve zengin donanımıyla göz doldurmuştu. Tucson ve Santa Fe'den sonra Türkiye'de de satışa sunulan ix55, Hyundai'nin SUV segmentindeki gücünü artırmaya aday bir otomobil.

Hyundai'nin Avrupa pazarı'na uygun tasarım anlayışıyla hazırlanan yeni 5X5'lik SUV otomobili, ön tasarımda Xenon farları, kendine özgü ön ızgaraları ve arka bölümdeki büyük stop lambaları ile göze hitap eden bir stile sahip. Kabin içinde ise yedi yolcusu için genişlik, fonksiyonellik ve konfor sunuyor. Ayrıca yol bilgisayarı, mavi ışıklı göstergeler ve hız sabitleyici özellikleri standart olarak sunuluyor.

Hyundai ix55'in motoru, hem ekonomik hem de çevre dostu olan 3.0 lt V6 CRDi turbo dizel motora sahip. Alüminyum silindir başları, küçültülmüş grafit demir bloğu ve hafifletilmiş aksamıyla sarsıntısız ve sessiz çalışan bu motor, Piezo enjektörleri sayesinde 451 Nm maksimum tork üretebiliyor. 100 km/s hıza 10,4 saniyede ulaşan ix55, 100 km'de 9,4 lt ortalama yakıt tüketiyor. Maksimum hız ise 200 km/s ile sınırlandırılmış.

Türkiye'ye tek donanım paketiyle ithal edilen ix55'in donanım paketinde, yüke duyarlı otomatik arka süspansiyon ayarı, Xenon ön farlar ve far yıkayıcılar, lastik basınç kontrol sistemi, elektrik kontrollü ve ısıtmalı ön koltuklar, tamamen katlanabilen üçüncü sıra koltukları, çift bölgeli elektronik klima, hafızalı sürücü koltuğu, lüks deri paketi, ahşap/metal görünümlü ön konsol, anahtarsız giriş ve çalıştırma, yağmur sensörü, 18 inç jantlar, port bagaj, elektrikli açılır tavan ve park mesafe kontrol sistemi gibi özellikler yer alıyor.

Kabindeki altı hava yastığının haricinde üç sırada oturan yolcular için de yan çarpışmalardaki güvenliği artırmak için perde hava yastığı kullanılıyor ve ayrıca ESP (Elektronik Stabilite Programı), TCS (Çekiş Kontrol Sistemi), ROP (Devrilme Önleyici Sistem) aktif koltuk başlıkları, tüm yolcular için ön gergili ve yük sınırlayıcılı üç noktadan bağlantılı emniyet kemerleri gibi özellikler standart olarak sunuluyor.

VE APPLE İPAD'İ YARATTI

Dünyanın önde gelen teknoloji üreticilerinden Apple, uzun süredir büyük merakla beklenen yeni ürünü tanıttı. iPad ismiyle lanse edilen yeni ürünü Apple'ın CEO'su Steve Jobs Yeni tablet bilgisayarın, akıllı cep telefonuyla, dizüstü bilgisayar arasındaki uçurumu kapatmaya yönelik bir çalışma olduğunu belirtti. Jobs, '2010 yılına gerçekten devrim yaratacak mucize bir ürünle girmek istedik' diye konuştu. 700 gram ağırlığında ve 1 cm kalınlığındaki iPad'in ekranı tamamen dokunmatik. Diğer taşınabilir bilgisayarlar gibi katlanmayan bu tablet bilgisayar 10 saat şarj süresine ve 16, 32 ve 64 GB'lık farklı belleklere sahip olacak.

ARAÇLARDA İNTERNET DÖNEMİ

İnternetin hayatımızdaki yeri büyümeye devam ediyor. Sırada arabalar var. Strategy Analytics firmasının yaptığı araştırmaya göre 2016 yılında Kuzey Amerika ve Avrupa'da üretilen arabaların yaklaşık yüzde 90'ı internet erişimi özelliğine sahip olacak. Bunun nasıl olacağının cevabını ise Opera şimdiden veriyor. "Tekerlekler üzerinde İnternet" adlı raporu araçlarda internet kullanımı konusunda yeni açılımlardan bahsediyor. Bu açılımlar ilk olarak Ford'un ilgisini çekti ve otomotiv devi Opera ile bir iş birliği anlaşması yapmaya karar verdi. Araçlarda internet kullanımı konusunda en büyük soru işareti ise bu özelliğin sürücünün dikkatini dağıtmadan nasıl araçlara entegre edilebileceği. Opera bu sorunu sesli komut yöntemleri ile çözmeyi hedefliyor.

4G'Lİ SAMSUNG NETBOOK

Dünya henüz 3G teknolojisine yeni alışırken Samsung, geliştirdiği 4G bağlantı teknolojisine sahip Netbook'u ile tüm dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. 4G'li Samsung ile birlikte artık kullanıcılar 3G'ye göre ortalama beş kat daha hızlı bir şekilde internete bağlanabilecek ve dosya indirebilecek. Long Term Evolution / LTE mobil genişbant bağlantı teknolojisine sahip olan ve dolayısıyla 4G bağlantı teknolojisini kullanan Netbook'u olan Samsung N150, 100Mb/s hızında indirme ve 50Mb/s gönderme hızına sahip.

29. ULUSLARARASI İSTANBUL FİLM FESTİVALİ

3–18 NİSAN 2010
İstanbul Kültür Sanat Vakfı / İKSV tarafından Akbank sponsorluğunda düzenlenecek 29. Uluslararası İstanbul Film Festivali'nde, her yıl olduğu gibi ünlü konuklar ve usta sinemacıların katılacağı söyleşi ve atölye çalışmaları, ustalık sınıfları, konserler gibi birçok etkinlik gerçekleştirilecek. 2009 yılında 162 bin izleyiciyle yine Türkiye'nin en büyük sinema etkinliği olan Uluslararası İstanbul Film Festivali'nin programında bu yıl, 2009 ve 2010'un dikkat çeken yapımlarının yanı sıra dünya festivallerinden ödüllerle dönen filmler, unutulmayan klasikler ve usta yönetmenlerinin başyapıtlarından seçmeler yer alıyor. Festivalde 20 bölümde yaklaşık 200 film gösterilecek.

KENTLER ANADOLU'NUN DÖNÜŞÜMÜ, TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ

Yazan: E. Fuat Keyman
1990'ların sonuna doğru farklı bir ivme kazanan ve değişim geçiren Anadolu kentlerinin derinlemesine bir tahlilini yapan kitap, Kayseri'den Çorum'a, Bolu'dan Denizli'ye kadar 11 kenti mercek altına alıyor. Kitapta, kentler; ticari gelişme, küreselleşme koşullarına yönelik kolektif tutum ve sosyokültürel dönüşüm açılarından inceleniyor. Adı geçen kentlerde son 15-20 yıl içinde yaşanan hızlı dönüşümü ve ortaya çıkan yeni aktörleri ortaya koyduktan sonra Anadolu kentlerinin ekonomik dinamizmini ve kendi aralarındaki farklılaşmış yapıyı inceleyen kitap, "Anadolu'nun dönüşümünün Türkiye'nin geleceği için ne denli önemli olduğunu" gösteriyor.

PABLO PICASSO PERA'DA

16 Şubat - 18 Nisan 2010
Suna ve İnan Kıraç Vakfı Pera Müzesi, kuruluşunun 5`inci yılında, 20. yüzyıl sanatının büyük ustası Pablo Picasso`nun "Suite Vollard" adlı gravür serisini ilk kez ve bir bütün olarak sanatseverlerle buluşturuyor. Aynı zamanda bir heykeltıraş, seramikçi ve gravürcü de olan Picasso`nun en iyi ürünleri arasında olan Suite Vollard, düzen ve şiddet, klasizm ve biçim bozum, dinginlik ve kaos arasında gidip gelen Picasso tipi diyalektiği yansıtıyor. Mantıksal bir sıralamanın olmadığı kronolojisinin güncel olayları ve sanatçının kişisel deneyimlerini izlediği seride, oyma baskılarla Picasso`nun aşk, çıplaklık, erotizm, tutku, kaos, portre mitolojik temalar ve yaşam öyküsel göndermeleri dikkat çekiyor. Sergi çerçevesinde Pera Müzesi`nde konferanslar ve çocuklara yönelik eğitim programları da gerçekleştirilecek.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

AVİS RENT A CAR
Aydınevler Mah. Dumlupınar Cad. No:24/1 34854
Küçükyalı/ İstanbul
Tel: (0216) 587 99 00 Faks: (0216) 489 19 40
www.avis.com.tr • www.avis.com.tr
Adana Şakir Paşa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0322) 435 04 76
Dış Hatlar Tel: (0322) 435 59 75
Ankara/ Kavaklıdere
Tel: (0312) 467 23 13-14
Ankara Esenboğa Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0312) 398 03 15
Antalya
Tel: (0242) 248 17 72-73
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0242) 330 30 73 - 330 34 30
Kemer
Tel: (0242) 814 76 70
Alanya
Tel: (0242) 513 31 13
Ayvalık/Balıkesir
Tel: (0266) 312 24 56 - 312 37 34
Belek
Tel: (0242) 322 71 00
Bodrum Şehir Ofisi/Muğla
Tel: (0252) 316 23 33-316 19 96
Bodrum Havalimanı/ Muğla
İç Hatlar: (0252) 523 02 01
Dış Hatlar: (0252) 523 02 03-04
Turgutreis-Bodrum/Muğla
Tel: (0252) 382 38 51-382 66 79
Bursa Şehir Ofisi
Tel: (0224) 236 51 33- 233 27 22
Dalaman Havalimanı /Muğla
İç Hatlar Tel: (0252) 792 51 68
Dış Hatlar Tel: (0252) 792 51 18-19
Denizli Şehir Ofisi
Tel: (0258) 263 44 44
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 02 75-76
Diyarbakır Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0412) 236 13 24- 229 02 76
Erzurum
Tel: (0442) 233 80 88
Erzurum Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0533) 364 78 28 – (0532) 200 58 30
Fethiye/Muğla
Tel: (0252) 612 37 19
Gaziantep
Tel: (0342) 582 11 41
İzmit
Tel: (0262) 325 25 55
Sakarya
Tel: (0264) 282 03 33 - 282 41 66
İstanbul/Taksim
Tel: (0212) 297 96 10-11
İstanbul/Kadıköy
Tel: (0216) 355 3665- 350 4878
İstanbul Atatürk Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0212) 465 34 54-58
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 34 55-56
İstanbul/ Sabiha Gökçen Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0216) 585 51 54 - 588 00 48
İzmir Alsancak
Tel: (0232) 441 44 17-18
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar: (0232) 274 17 90
Dış Hatlar: (0232) 274 00 10
Kayseri Şehir Ofisi
Tel: (0352) 222 61 96
Kayseri Havalimanı
İç HatlarTel: (0352) 338 05 94
Konya Şehir Ofisi
Tel: (0332)-237 37 50
Kuşadası
Tel: (0256) / 614 14 75 – 614 46 00
Malatya
Tel: (0422) 238 56 44
Marmaris
Tel: (0252) 412 26 38
Mardin
Tel: (0482) 312 10 47 - 312 56 47
Samsun Şehir Ofisi
Tel:(362) 231 67 50
Samsun Çarşamba Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0362) 844 86 57
Side
Tel: (0242) 753 13 48
Şanlıurfa Şehir Ofisi
Tel: 0414 315 00 53
Şanlıurfa Havaliamanı
İç Hatlar Tel: 0414 315 00 53
Tekirdağ:
Tel: (0282) 261 68 31
Trabzon Havalimanı
İç Hatlar: (0462) 325 55 82- 326 35 20
Ürgüp
Tel:(0384) 341 2177
Van Şehir Ofisi
Tel: (432) 214 63 75
Van Havalimanı
İç Hatlar Tel: (0432) 217 88 78

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

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

BEYAZ FİLO
Şehit Kurbani Akboğa Sokak No: 24 Birlik 06610
Çankaya/Ankara
Tel: (0312) 454 20 20 Faks: (0312) 454 20 32
İstanbul
0(216) 457 77 66 Faks: (0216) 457 98 84
İzmir
(0530) 660 90 96 Faks: (0232) 371 58 90
www.beyazfilo.com bilal.yurddas@beyazfilo.com irfan.yalcin@beyazfilo.com

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

EKAR TURİZM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Mücahitler Bulv. Kurtuluş Mah. Bankalar Apt. Altı 88/G
Seyhan / Adana
Tel: (0322) 454 55 55 Faks: (0322) 458 77 82
www.ekartur.com•ekar@ekartur.com
ekarturizm@hotmail.com

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

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

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

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

Antalya Havalimanı
Tel: (0242) 330 30 68 Faks: (0242) 330 30 88
Belek / Antalya
Tel: (0242) 715 34 80-81 Faks: (0242) 715 34 82
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 08 85 Faks: (0252) 313 90 25
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 559 02 14 Faks: (0252) 559 02 17
Bursa
Tel: (0224) 235 32 70 Faks: (0224) 235 32 71
Çeşme
Tel: (0232) 723 26 86 Faks: (0232) 723 26 86
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 14 Faks: (0252) 792 54 29
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 28 16/284 41 29 Faks: (0252) 284 31 57
Diyarbakır
Tel: (0412) 228 68 54 Faks: (0412) 228 68 53
Diyarbakır Havalimanı
Tel: (0412) 236 09 33 Faks: (0412) 228 68 53
Erzurum
Tel: (0442) 234 61 60 Faks: (0442) 234 80 32
Fethiye / Muğla
Tel: (0252) 614 49 95/614 19 91 Faks: (0252) 614 93 62
Gaziantep
Tel: (0342) 339 97 20 Faks: (0342) 335 25 73
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 254 77 10/254 71 54 Faks: (0212) 254 71 57
Atatürk Havalimanı / İstanbul
Dış Hatlar
Tel: (0212) 465 36 95 Faks: (0212) 465 36 97
İç Hatlar
Tel: (0212) 465 62 84 Faks: (0212) 465 62 87
İstanbul Kartal
Tel: (0216) 427 04 27 Faks: (0216) 427 15 45
İzmir Havalimanı
Dış Hatlar
Tel:(0232) 274 21 63 / 274 22 43 Faks:(0232) 274 43 22
İç Hatlar
Tel:(0232) 274 64 20 / 274 64 21 Faks:(0232) 274 60 22
Kayseri
Tel: 0352-338 00 44 / 0352-338 05 08
Kemer / Antalya
Tel: (0242) 814 11 40 Faks: (0242) 814 11 50
Konya
Tel: (0332) 238 49 49 Faks: (0332) 237 86 65
Konya Havalimanı
Tel: (0533) 370 30 90 Faks: (0332) 237 86 65
Kuşadası / Aydın
Tel: (0256) 614 67 70 Faks: (0256) 614 94 73
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 417 45 88 Faks: (0256) 417 45 96
Side
Tel: (0242) 753 17 64 / 753 18 47
Faks:(0242) 753 33 35
Şanlıurfa
Tel: (0414) 316 47 46 Faks: (0414) 316 47 46
Ürgüp
Tel: (0384) 341 88 55 Faks: (0384) 341 43 15
Van
Tel: (0432) 215 89 90 Faks: (0432) 215 89 91
Van Havalimanı
Tel: (0536) 415 75 41 Faks: (0432) 215 89 91

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

HERTZ RENT A CAR
Bağdat Cad. No: 146 Feneryolu-Kadıköy/İstanbul
Tel: (0216) 349 30 40 Faks: (0216) 349 47 65
www.hertz.com.tr • n.hidayetoglu@hertz.com.tr
Taksim / İstanbul
Tel: (0212) 225 64 04 Faks: (0212) 225 65 06
İstanbul Atatürk Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0212) 465 59 99 Faks: (0212) 465 59 98
İç Hatlar Tel: (0212) 465 59 95 Faks: (0212) 465 59 90
Adana
Tel: (0322) 458 50 62 Faks: (0322) 453 12 10
İncirlik / Adana
Tel: (0322) 316 10 66
Hilton / Adana
Tel: (0322) 324 28 08
Hilton / Mersin
Tel: (0324) 326 50 00
Ankara
Tel: (0312) 468 62 90 Faks: (0312) 467 65 41
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 05 35 Faks: (0312) 398 03 96
Antalya Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0242) 330 38 48 Faks: (0242) 330 38 49
İç Hatlar Tel: (0242) 330 34 65 Faks: (0242) 330 36 88
Marmaris / Muğla
Tel: (0252) 412 25 52 Faks: (0252) 412 31 15
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 792 54 20 Faks: (0252) 792 54 19
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 78 96 Faks: (0252) 316 34 46
Bodrum Havalimanı
Tel: (0252) 523 01 37 Faks: (0252) 523 01 38
İzmir
Tel: (0232) 464 34 40 Faks: (0232) 464 52 15
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Dış Hatlar Tel: (0232) 274 36 10 Faks: (0232) 274 22 87
İç Hatlar Tel: (0232) 274 22 48 Faks: (0232) 274 20 99

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

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

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

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

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

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

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

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

NATIONAL & ALAMO CAR RENTAL
Tem Otoyolu Kavacık Kavşağı Ford Plaza K.4 Rüzgarlıbahçe - Beykoz / İstanbul
Tel: (0216) 680 06 90 pbx Faks:(0216) 680 06 99
www.yesnational.com • info@yesnational.com
İstanbul Kavacık
Tel: (0216) 680 06 90 (pbx) Faks: (0216) 680 06 99
İstanbul Taksim
Tel: (0212) 254 77 19 - 253 58 17
Faks: 0212) 253 58 17
İstanbul Atatürk Havalimanı
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0212) 465 35 46 Faks: 0(212) 465 35 46
İçhatlar Geliş Terminali
Tel: (0212) 465 77 93 Faks: (0212) 465 31 57
Ankara
Tel: (0312) 427 64 53 - 426 45 65
Faks: (0312) 426 63 87
Ankara Esenboğa Havalimanı
İçhatlar Geliş Terminali
Tel: (0312) 398 21 66 Faks: (0312) 398 21 67
İzmir
Tel: (0232) 422 71 07 Faks: (0232) 422 24 99
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0232) 274 39 10 Faks: (0232) 274 39 11
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0232) 274 62 65 Faks: (0232) 274 62 75
Adana
Tel: (0322) 453 09 87 Faks: (0322) 458 33 78
Adana Şakirpaşa Havalimanı
İç ve Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0322) 432 27 43
Antalya
Tel: (0242) 321 08 96 Faks: (0242) 321 08 97
Antalya Havalimanı
İç Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0242) 330 35 57 Faks: (0242) 330 35 58
Dış Hatlar Geliş Terminali
Tel: (0242) 330 33 16 Faks: (0242) 330 33 17
Bodrum
Tel: (0252) 313 61 10 Faks: (0252) 313 62 54
Kayseri
Tel: (0352) 338 21 40 Faks: (0352) 338 21 50
Malatya
Tel: (0422) 325 34 34-321 13 13 Faks: (0422) 325 75 85
Trabzon
Tel: (0462) 248 12 00 Faks: (0462) 248 88 06
Gaziantep
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Gaziantep Havalimanı
İç Hatlar ve Dış Hatlar
Tel: (0342) 336 77 18 Faks: (0342) 339 13 39
Erzurum
Tel: (0442) 234 30 25
Nevşehir
Tel: (0384) 341 65 41 Faks: (0384) 341 65 43
Dalaman
Tel: (0252) 417 22 17
Marmaris
Tel: (0252) 417 23 13
Konya
Tel: (0332) 237 99 92
Denizli
Tel: (0258) 262 33 43 Faks: (0258) 264 33 54
Diyarbakır
Tel: (0412) 223 22 55
Mersin
Tel: (0324) 325 91 26
Van
Tel: (0432) 215 21 01 Faks: (0432) 214 11 31

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

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
cdonmezler@hotmail.com • donmezler@otocarrental.com
İstanbul
Tel: (0212) 213 66 00 Faks: (0212) 213 16 00
Ankara
Tel: (0312) 426 31 58 Faks: (0312) 426 31 59
Gaziantep
Tel: (0342) 336 53 53 Faks: (0342) 336 11 65
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 35 35 Faks: (0412) 229 01 34

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

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

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

PARK OTOMOTİV NAK. SAN. TİC. A.Ş.
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 LTD.ŞTİ.
Cumhuriyet Bulvarı N:141/A Alsancak / İZMİR
Tel: (0232) 463 89 99 Faks: (0232) 463 1375
Rezervasyon Merkezi : Tel:(0232) 444 00 76
www.sixt.com.tr 4440076@sixt.com.tr
Ankara Esenboğa Havalimanı
Tel: (0312) 398 21 90 Faks: (0312) 398 21 93
Antalya Havalimanı
Tel: (0533) 276 60 66 Faks: (0232) 463 13 75
Bodrum Milas Havalimanı
Tel: (0252) 559 03 40 Faks: (0252) 559 03 41
Bursa
Tel: (0224) 444 58 58 Faks: (0224) 233 63 25
Bursa Yenişehir Havalimanı
Tel: (0224) 781 80 19 Faks: (0224) 233 63 25
Dalaman Havalimanı
Tel: (0252) 692 16 99 Faks: (0252) 692 19 33
Datça
Tel: (0252) 712 48 48 Faks: (0252) 712 48 48
İstanbul Etiler
Tel: (0212) 352 91 81 Faks: (0212) 352 91 80
İstanbul Astoria AVM
Tel: (0212) 215 24 19 Faks: (0212) 215 22 98
İstanbul Kozyatağı
Tel: (0216) 411 95 39 Faks: (0216) 411 95 48
İstanbul Atatürk Havalimanı
Tel: (0212) 465 25 91 Faks: (0212) 465 25 93
İzmir Adnan Menderes Havalimanı
Tel: (0232) 274 66 22 Faks: (0232) 463 13 75
Kayseri
Tel: (0352) 232 77 47 Faks: (0352) 231 26 79
Kayseri Erkilet Havalimanı
Tel: (0352) 339 84 82 Faks: (0352) 231 26 79
Kuşadası
Tel: (0256) 612 11 51 Faks: (0256) 612 26 47
Marmaris
Tel: (0252) 412 25 51 Faks: (0252) 412 31 15

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ZEPLİN CAR RENTAL
Kore Şehitleri Cad.38/8 Zincirlikuyu / İstanbul
Tel: (0212) 444 01 34 / 273 24 00
Faks: (0212)273 28 88
www.zeplincar.com • res@zeplincar.com
Antalya
Tel: (0242) 323 92 44 Faks: (0242) 323 93 73
İstanbul
Tel: (0212) 273 24 00 Faks: (0212) 273 28 88
İzmir
Tel: (0232) 274 31 67 Faks: (0232)274 31 57
Ankara
Tel: (0312) 441 22 55 Faks: (0312) 442 46 66
Adana
Tel: (0322) 436 74 09 Faks: (0322) 431 60 04
Afyon
Tel: (0272) 315 40 07
Antakya
Tel: (0326) 221 65 11 Faks: (0326) 221 11 79
Bodrum / Muğla
Tel: (0252) 313 77 64 Faks: (0252) 316 61 98
Bursa
Tel: (0224) 224 35 87
Çorum
Tel: (0364) 225 06 69 Faks: (0364) 225 47 79
Dalyan / Muğla
Tel: (0252) 284 33 33 Faks: (0252) 284 34 96
Denizli
Tel: (0533) 966 29 32 (Gsm)
Diyarbakır
Tel: (0412) 229 46 00 Faks: (0412) 229 46 02
Eskişehir
Tel: (0222) 228 06 32 Faks: (0222) 228 09 57
Erzurum
Tel: (0442) 234 74 84 Faks: (0442) 234 74 93
Gaziantep
Tel: (0342) 215 31 20 Faks: (0342) 215 33 32
Kapadokya / Nevşehir
Tel: (0384) 341 33 44 Faks: (0384) 341 44 40
Kayseri
Tel: (0352) 231 31 78 Faks: (0352) 231 39 94
Konya
Tel: (0332) 236 51 79 Faks: (0332) 238 94 34
Isparta
Tel: (0246) 212 11 90 Faks: (0246) 212 17 11
Malatya
Tel: (0422) 325 90 41 Faks: (0422) 325 90 49
Samsun
Tel: (0362) 233 32 88 Faks: (0362) 233 03 07
Trabzon
Tel: (0462) 321 94 24 Faks: (0462) 326 40 71

10 Mart

MİMAR SİNAN RESİM SERGİSİ

İş Bankası Kibele Sanat Galerisi
Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesi Resim Bölümü işbirliğiyle hazırlanan ve "Türk Resim Sanatının Kilometre Taşı: Akademi Resim Bölümü" adını taşıyan sergide, 1883 yılında Sanayi-i Nefise-i Mekteb-i Âlisi adıyla kurulan ve 127 yıllık tarihi içerisinde Türkiye'de sanat alanındaki tek otorite olarak kabul edilen kurumun geçmişten bugüne 85 hocasının eserleri sergilenecek. 2010 yılına damgasını vuracak sanat etkinliklerinden biri olarak kabul edilen ve Türk resminin tarihine toplu bir bakış niteliğindeki sergi, Türk resim sanatına ilk defa resim eğitimi açısından bakma fırsatı da sunacak.

28 Mart

RUSYA ULUSAL ORKESTRASI, MIKAIL PLETNEV

İş Sanat Kültür Merkezi
Mikhail Pletnev'nin, 1990'da kurduğu ve ülkesinin ilk bağımsız müzik topluluğu olan Rusya Ulusal Orkestrası, zamanla Rusya'nın saygın müzik elçileri haline geldi. İstanbul'da verecekleri konserin solisti Nicola Benedetti, klasik müzik dünyasının yeni yıldızlarından biri. 2004'te, 16 yaşındayken BBC tarafından "Yılın Genç Müzisyeni" seçilen ve bu unvana layık görülen ilk İskoç kemancı olan Benedetti, genç yaşına rağmen dünyanın önemli toplulukları ve şefleriyle çalıştı. Benedetti'yi, Çaykovski'nin zarif Keman Konçertosu'nda dinlerken müziği kendi iç dünyasıyla birleştiren genç bir virtüözle tanışacaksınız.

2 Mart

KRALİÇE LEAR

Kenter Tiyatrosu
Yaşlanmak ve bunun çeşitli bedelleri, kuşak farklarından çıkan çatışmalar ve bunun getirdiği komik ve dokunaklı durumları anlatıldığı oyunda izlediğimiz süreç, yaşlılığın gençlikle büyümesi, umarsız gençliğinse bir ihtiyarla hayatı tanıyıp umudu keşfetme serüvenidir. Jane ve Heather hayatlarında değişik kayıplar yaşamışlardır. Oyuna hazırlanırken birbirlerini tanırlar ve anılarını paylaşırlar. Sanatın yapıcı gücü ve Shakespeare'in büyüleyici varlığı sayesinde, hem kendilerini hem de yepyeni dünyaları keşfederler. Usta tiyatrocu Yıldız Kenter'in yönettiği oyun Kent Oyuncuları tarafından sahneleniyor.

Gözünüzün önünde...

Doğru seçenek size çok yakın... Araç kiralama konusunda dünyanın lider kuruluşu Hertz ile siz de tanışın, ulaşım sorunlarınızın en çağdaş çözümünün ne kadar ekonomik olduğunu yakından görün. En kısa zamanda havalimanları veya şehiriçi şubelerimizden size en yakın olana uğrayın.

Rezervasyon merkezi : **0216 349 30 40**

Hertz®
hertz.com.tr

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

Savaşı büyük ordular değil, büyük liderler kazanır!

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

central
car rental

www.centralcarrental.com

ortak iletişim

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